ISSN 2072-2087

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета

The Bryansk State University Herald

№ 3

2010

ЭКОНОМИКА
ECONOMICS

Вестник Брянского государственного университета. №3 (2010): Проблемы социально-экономического развития сферы образования. Теоретические и методологические аспекты экономической науки. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Инвестиции, инновации. Бухучет и финансы. Брянск: РИО БГУ, 2010. – 214 с.

Редакционная коллегия

А.В. Антюхов – ректор БГУ, доктор филологических наук, профессор, председатель редакционной коллегии;

А.И. Грищенков – кандидат экономических наук, профессор БГУ, ответственный редактор;

Н.М. Горбов – доктор экономических наук, профессор БГУ, зам. ответственного редактора;

В.В. Одиноченков – доктор экономических наук, профессор БГУ;

А.Э. Мельгуй – кандидат экономических наук, доцент БГУ;

А.Г. Рулинская – кандидат экономических наук, профессор БГУ;

М.Р. Шварц – кандидат экономических наук, доцент БГУ.

В этом выпуске Вестника Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского представлены материалы по основным направлениям исследований ученых университета в области экономики и управления.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

Ответственность за точность фактологического материала, используемого в статьях, несут авторы.

Подписной индекс 47075

© РИО БГУ, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Балахонов А.П.
ВАЛИДИЗАЦИЯ ДИДАКТИКО-ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКОГО ТЕСТА-ОПРОСНИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ 9
Глушак Н.В., Глушак О.В.
ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ: СОДЕРЖАНИЕ И ГРАНИЦЫ ИССЛЕДОВАНИЯ 15
Грищенков А.И.
АКТУАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 19
Жуков Д.Б.
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ, СТРУКТУРА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ 24
Лысенко А.В.
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В СПЕЦИАЛИСТАХ, ОКОНЧИВШИХ ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ 28
Нехамкин А.Н., Кокунова Д.В.
ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ РИСКА 36
Прудников С.П.
ПРИНЦИП ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗОНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМ СЕКТОРОМ РЕГИОНА 43
Рулинская А.Г.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 47
Силаева В.В.
ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ 52
Степченко И.Г.
РАЗВИТИЕ ТРАНСФЕРА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗЕ 55
Титов А.Г, Щеликова Н.Ю.
О СИСТЕМНЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ 58
Фомин Н.В.
ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В УНИВЕРСИТЕТЕ 62
Шкодкина Н.Н.
ИНТЕГРАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ СПО 68
Щеликова Н.Ю.
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В СРЕДНЕЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ 72

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Алферова И.В.
КООПЕРАЦИЯ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В ПЕРВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ВЛАСТИ БОЛЬШЕВИКОВ И УЧАСТИЕ В НЕЙ ЖЕНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ 78
Вейлер В.П.
РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СФЕРЫ 86
Грачева Н.В.
КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ И СОПУТСТВУЮЩИХ ЕМУ ПРОЦЕССАХ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА 91
Кочетков С.В., Ломовцева О.А.
ИЗМЕРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИИ 95
Патрушева Н.Г.
СТРУКТУРА И ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕНЗУРНОГО ВЕДОМСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА 102

Рыбкина О.В.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ВЫЯВЛЕНИЯ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕЗЕРВОВ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ 107
Шафронов А.Д.
К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 112

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Бургандинова Н.М.
ВЫВОД ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ИЗ КРИЗИСА.....117
Буякова И.А., Михалева О.М., Герасименкова С.В.
ВЛИЯНИЕ ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ КАТАСТРОФЫ НА СОВРЕМЕННОЕ
СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО РЫНКА ТРУДА
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....120
Герасименкова С.В.
ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 126
Кувшинов Н.М., Кувшинов М.Н
О ГОСПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ,
ПОДВЕРГШИХСЯ РАДИОАКТИВНОМУ ЗАГРЯЗНЕНИЮ
В РЕЗУЛЬТАТЕ АВАРИИ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АЭС 131
Митюченко Л.С.
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....139
Мишина М.Ю.
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 142
Петров С.В.
АНАЛИЗ ПРИНЦИПОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНД
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ СЕРВИСНОГО ТИПА.....146
Погонышева Д.А.
ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА
В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....152

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

Богданова М.В.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ 156
Грищенков А.И., Киреева В. П., Ковалева Н.Н.
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 160
Ивакина И.С.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СБЕРЕГАЮЩЕГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ.....166
Оганесян В.Г.
КОНЦЕПЦИЯ И ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ПРОФИЛЬНЫХ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЕ 169
Титов А.Г., Ермашкевич Н.И.
КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ 174

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

Беспалова О.В.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ.....177
Ветошко К.А.
РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ПОСЛЕДСТВИЙ
МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....180
Дрыков А.В.
ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ. 185
Ермашкевич Н.И., Щеликова Н.Ю.
МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СФЕРУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ. 188

Жеребов К.В.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ. 193
Катков Ю.Н.
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ КИБЕРНЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА..... 198
Ковалева Н.Н.
ПРИЗНАНИЕ ДОХОДА ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА..... 202
Ложкина С.Л.
ПРИМЕНЕНИЕ СТАНДАРТА МСФО (IAS) 18 «ВЫРУЧКА» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ..... 204
Мельгуй А.Э., Дедова О.В.
СИСТЕМА УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИЙ ХЛЕБОПЕЧЕНИЯ. 209

CONTENT

THE PROBLEMS OF EDUCATIONAL AREA SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Balakhonov A.P.
VALIDATION DIDACTIC-PSYCHODIAGNOSTIC TEST-QUESTIONNAIRE ECONOMIC EVALUATION OF IDENTITY 9
Glushak N.V., Glushak O.V.
INNOVATIONS IN SPHERE OF HIGH TECHNOLOGIES: THE CONTENT AND RESEARCH BORDERS 15
Grischenkov A.I.
CURRENT FACTORS OF NATIONAL COMPETITIVENESS 19
Zhukov D.B.
PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE APPLICATION OF EXPORT CONTROL OF RUSSIA, THE STRUCTURE OF THE FEDERAL AUTHORITIES EXPORT CONTROL 24
Lysenko A.V.
THE ECONOMIC ANALYSIS OF REQUIREMENT OF THE BRYANSK REGION IN LET OUT EXPERTS HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS 28
Nekhamkin A.N., Kokunova D.V.
THE EVOLUTION OF THE RISK THEORY 36
Prudnikov S.P
THE PRINCIPLE OF TERRITORIAL-ECONOMIC ZONING IN THE SYSTEM OF STATE GOVERNANCE OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REGION 43
Rulinskaja A.G.
METHODICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF FORMATION OF CLUSTERS IN THE AGRICULTURA 47
Silaeva V.V.
CHALLENGES AND PRIORITIES FOR DEVELOPMENT MARKETING IN THE RUSSIAN EDUCATION 52
Stepchenko I.G.
THE DEVELOPMENT OF A TRANSFER OF INNOVATED TECHNOLOGIES AT HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS 55
Titov A.G., Schelikova N.J.
ABOUT SYSTEM ASPECTS OF EDUCATIONAL MANAGEMENT ORGANIZATION 58
Fomin N.V.
DESIGN AND IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT SYSTEMS QUALITY OF EDUCATION AT THE UNIVERSITY 62
Shcodkina N.N.
STRATEGY INTEGRATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND EDUCATIONAL ESTABLISHMENT SPO 68
Schelikova N.J.
QUALITY OF LIFE: DEPENDENCE ON THE INVESTMENTS IN EDUCATION 72

THEORETICAL AND METHODOLDGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE

Alferova I.V.
COOPERATION AS A MEANS OF SOLVING THE ECONOMIC PROBLEMS IN THE FIRST DECADE BOLSHEVIKS AND PARTICIPATION OF FEMALE POPULATION 78
Veiler V.P.
DEVELOPMENT OF THEORETICAL CONCEPTS OF RESEARCH OF ELEMENTS OF INTELLECTUAL SPHERE 86
Gracheva N.V.
THE CONCEPT OF THE ESTIMATION OF DEVELOPMENT AND ITS APPLICATION IN INNOVATIVE AND PROCESSES ACCOMPANYING IT IN MANUFACTURE SPHERE 91
Kochetkov S.V. Lomovceva O.A.
MEASUREMENT OF THE INNOVATIVE SUBSTANCE OF ECONOMY TERRITORY 95
Patrushev N.G.
STRUCTURE AND FINANCING OF THE AGENCY CENSORSHIP IN THE SECOND HALF OF THE XIX - BEGINNING OF XX CENTURY 102

Rybkina O.V.
METHODOLOGICAL BASES OF MECHANISM OF EXPOSURE AND EMPLOYMENT ORGANIZATIONAL RESERVES OF SCIENCE-INTENSIVE PRODUCTS EFFECTIVENESS INCREASE 107
Shafronov A.D.
ON THE PROBLEM OF ECONOMIC GROWTH EFFICIENCY 111

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES, TRADES, SYSTEMS

Burgandinova N.M.
CONCLUSION of DEFENSIVE-INDUSTRIAL COMPLEX FROM CRISIS 117
Buyakova I. A., Mikhalyova O.M., Gerasimenkova S. V.
THE INFLUENCE OF THE CHERNOBYL CATASTROPHE ON THE CURRENT CONDITION OF THE RURAL LABOUR MARKET AND BRYANSK REGION SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT 120
Gerasimenkova S.V.
BUDGET SUPPORT PECULIARITIES OF BRYANSK REGION AGRICULTURE 126
Kuvshinov N.M., Kuvshinov M.N.
ABOUT STATE SUPPORT OF THE AGRICULTURE ON TERRITORY, THE VICTIM TO RADIOACTIVE CONTAMINATION AS A RESULT OF DAMAGES ON CHERNOBYLISKOY AES 131
Mityuchenko L.S.
THE MODERN STATE AND PERSPECTIVES OF LIGHT INDUSTRY DEVELOPMENT OF BRYANSK REGION 139
Mishina M.Y.
STATISTICAL ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE BRYANSK REGION 142
Petrov S.V.
ANALYSIS OF THE PRINCIPLES AND LAWS OF FORMATION OF TEAMS IN BUSINESS ORGANIZATIONS SERVICE TYPE 146
Pogonysheva D.A.
RESEARCH OF DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF BUSINESS CONSULTING IN AREA INFORMATION TECHNOLOGY 150

INVESTMENTS, INNOVATIONS

Bogdanova M.V.
INNOVATIVE POTENTIAL OF HIGH SCHOOLS IN STRATEGIC ASPECT 155
Grishchenkov A.I., Kireeva V.P., Kovaleva N.N.
FORMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE CORPORATE ORGANIZATION 159
Ivakina I. S.
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE ON THE BASIS OF APPLICATION OF TECHNOLOGIES OF SAVING UP AGRICULTURE 165
Oganesyan V.G.
CONCEPT AND DEVELOPMENT PROCESS OF CORE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN BUSINESS INCUBATOR 168
Titov A.G., Ermashkevich N.I.
COMPUTERIZATION - EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF FUNCTIONS OF MANAGEMENT 173

ACCOUNTING AND FINANCES

Bespalova O.V.
CURRENT STATE OF THE INSURANCE MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION 176
Vetoshko. K.A.
THE ROLE OF TAX POLICY OF RUSSIA IN OVERCOMING THE EFFECTS GLOBAL ECONOMIC CRISIS. 179
Drykov A.V.
ADVANTAGES OF LEASING AS FINANCIAL TOOL OF EFFECTIVE INVESTMENT OF THE ENTERPRISES 184

Ermashkevich N.I., Schelikova N.J.
THE SYSTEM OF PROFESSIONAL EDUCATION: WAYS OF ATTRACTING PRIVATE FUNDS.....187
Zherebov K.V.
THE PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL MORTGAGE CREDITING SYSTEM ON THE BASIS OF PERSONAL SAVINGS IN BRYANSK REGION 192
Katkov Yu.N.
SHAPING TO MODEL OF THE CYBERNETIC SYSTEM OF THE CHECKING FOR THE MANAGEMENT ACCOUNT REASON.....197
Kovaleva N.N.
RECOGNITION OF INCOME ON RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS 201
Lozhkina S.L.
USING A STANDARD IAS 18 «REVENUE» IN MANAGEMENT ACCOUNTING BY INTEGRATION TO THE INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL REPORTING 203
Melguy A.E., Dedova O.V.
THE SYSTEM OF CALCULATING REGISTERS ON THE INCOMES, EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS OF BREAD BAKING ORGANIZATIONS FORMATION.....208

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

УДК – 158:338

ВАЛИДИЗАЦИЯ ДИДАКТИКО-ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКОГО ТЕСТА-ОПРОСНИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

А.П. Балахонов

В статье автор раскрывает понятие экономической идентичности, анализирует модель мотивации достижения экономической идентичности. В работе проводиться анализ связей шкал тест-опросника с прогнозируемой оценкой уровня личного материального благосостояния, степенью удовлетворения базовых потребностей личности, отношениями к условиям обучения, экономическими притязаниями и возможностями последующего трудоустройства позволяют согласовать между собой модели представляемых вакансий с моделями подготовки специалистов и образовательными услугами.
Ключевые слова: *потребность, идентичность, тест-опросник, экономическая идентичность.*

Концептуализация понятия экономическая идентичность человека связана в первую очередь с такой подструктурой как потребностно-мотивационная сфера личности, которая является одной из основных как в экономических, так и в психологических исследованиях мотивации – системы потребностей индивидов [Л.И. Бонсович, А.Н.Леонтьев, В.Н. Мясницев, К.К. Платонов, К.Левин, Д.В. Маккиннон и др.].

Экспертный опрос и интервьюирование ведущих преподаватей экономических и психологических кафедр СЭИ БГУ имени академика И.Г. Петровского (всего было опрошено 12 экспертов) показал, что для измерения мотивации достижения экономической идентичности необходима разработка и валидизация специального дидактико-психологического тест-опросника, который для специалистов экономического профиля исходя из анализа основных групп мотивов получения образования студентами, должен включить пять шкал (рисунок 1).

Рисунок 1 - Структура разрабатываемого тест-опросника

Треть нашей жизни состоит из таких мгновенных, предварительных схем мысли, еще до того, как они выразятся в какой-либо форме» [18, с. 164].

В современной научной литературе по экономике и психологии существует не менее сотни различных определений понятия *потребность*, которые могут быть распределены по следующим рубрикам:

1. *Потребность как состояние нужды в чем-либо*. (С.Л. Рубинштейн [9, с.623]).

2. *Потребность как источник (причина) активности* (Л.И.Божович [3, с.41], В.Н. Мясищев [12, с. 16]).

3. *Потребность как психическое отражение нужды в чем-либо (или необходимости чего-*

либо) (Л.И.Божович [3, с. 41], К.К. Платонов [13, с. 102-103]).

4. *Потребность как отношение (человека к объекту потребности)* (Г.Г. Дилигенский [6, с. 31], В.Н.Мясищев [13, с.10]).

5.*Потребность как внутреннее требование* (Б.Г. Ананьев [1, с. 71], Я.Щепаньский [17, с. 59]).

6. *Потребность как динамическое состояние* (И.А. Джидарьян [5, с. 16-17]; H.B. English, A.Ch. English [19, с. 338]; K. Lewin [22, с. 242-243]; D.W.MacKinnon [22, с. 126]).

7. *Потребность как выражение активности* (Н.И. Сарджвеладзе; Г.С. Тарасов [15, с. 4]; Ш.Н. Чхартишвили [16, с. 116-117]; K.S. Lashley [21, с. 465-468]).

8. *Потребности как составные части функций психического регулирования деятельности* (А. Коссаковский [7, с.21]; В.И. Селиванов [14, с. 108, 110]).

9. *Потребности как проявления нарушения процессов сохранения и развития индивида* (В.С. Магун [11, с. 20]).

10. *Потребность как программа жизнедеятельности* (Б.И. Додонов [7, с. 18]).

11. *Потребность как проявление социально значимой стороны активности человека* (В.Г. Асеев [2, с.12]).

12. *Потребность как свойство человека* (А.М. Вейн [4, с. 8]; Б. Ф. Ломов [10, с. 94]; К.К. Платонов [13, с. 152]; H.A. Murray [25, с. 61]).

В многотомном Оксфордском словаре английского языка слово necessity объясняется следующим образом: 1) факт неизбежности или предопределенности; вынуждающая сила; 2) вынуждение, принуждение, имеющее в своей основе естественное положение вещей; особенно такое принуждение, как закон, охватывающий материальную вселенную и сферу человеческой деятельности; 3) вынуждающая сила обстоятельств, условие или положение вещей, побуждающее к определенному образу действий; необходимая работа; 4) то, что необходимо, неизбежно; 5) используется во фразах и пословицах; 6) необходимое действие; 7) неизбежная обязанность; 8) факт незаменимости; 9) то, что требуется; 10) условие пребывания в затруднительном положении, нужда, бедность; злая, недозволенная сила; 11) затруднительная ситуация; 12) потребность в какой-либо вещи; 13) узы между людьми [т. 10, с. 277-278].

В современных, достаточно полных русско-французских и французско-русских словарях русское потребность приводится в соответствие с французскими besoin, necessite.

В малом толковом словаре французского языка слово besoin объясняется как естественное и часто неосознанное стремление, страстное желание, необходимость в чем-либо, бедность, нужда, недостаток; слово necessite имеет значение необходимости, означает то, чему невозможно сопротивляться, неизбежность того, что происходит в силу каких-либо законов.

Приведенное выше объяснение французского слова necessite похоже на толкование английского necessity.

В толковом словаре немецкого языка Der Duden слово Bedarf объясняется как нужда в чем-либо, спрос на что-либо [18, т. 10, с. 104]; слово Bediirfnis - чувство, настоятельное желание обладать какой-либо вещью; большая, настоятельная потребность в покое [там же, с. 106].

В словаре немецкого языка Л. Макензена слово Bedarf объясняется как сильно выраженная нужда, потребность в материальных благах, спрос, требование [23, т. 1, с. 269]; слово Bedilrfnis - чувство недостатка и желание его устрашить, желание физического расслабления [там же, с. 271].

В словаре немецкого языка Брокгауза указывается на то, что словом Bedarf подчеркивается идея необходимого количества чего-либо [26, с. 65], словом Bediirfnis выражается желание или необходимость устранить недостаток [там же, с. 66].

Обзор определений понятия «потребность», содержащихся в научной литературе позволяет сделать вывод о том, что этот научный термин потребность может иметь различные значения. Однако не все смысловые связи между этими значениями представляются установленными, особенно это касается динамических аспектов, связанных с формирование экономической идентичности будущих специалистов.

Для исключения имеющегося в экономической теории смешивания понятий потребностно-мотивационной сферы человека, связанных с ориентацией на результат (мотивация достижения экономической идентичности), или на процесс (мотивация достижения личностной и социально-профессиональной идентичности) следует установить связи между адъективными, когнитивными и поведенческими детерминантами экономической идентичности и процессуальными мотивационными факторами их достижения.

Под процессуальными мотивационными факторами достижения экономической идентичности будем понимать также компоненты мотивационной сферы как [Лабунская Н.А., 1999]:

–познавательные (группы мотивов получить знания, стать образованным человеком);

–социальные (приобретение более высокого положения в обществе, общение, образование для жизни);

–социокультурные (приобщение к общечеловеческим ценностям, получение образования для последующий научной деятельности)

–экономико-психологические (заработок, материальное благосостояние, профессиональные качества, личное благополучие).

Стандартизация показателей мотивации достижения экономической идентичности в учебной деятельности является самостоятельной научной задачей, включающей качественно своеобразные этапы, отражающие содержательно различные уровни научных разработок проблемы соотношения эмпирического и теоретического знаний.

План и последовательность этапов разработки модели стандартизации показателей мотивации достижения экономической идентичности в учебной деятельности можно представить следующим образом [Багрецов С.А., Спасенников В.В., Федотов С.Н., 2002]:

–выявление существенных признаков объекта, описываемого теоретическим понятием, т.е. разложение целостного явления – понятия на элементы теоретической системы;

–установление типов связей между признаками. Т.е. разработка рабочей концептуальной модели, «структурных сечений» объекта, задающих модели его структуры;

–установление показателей каждого признака, нахождение адекватного содержанию способа их количественного выражения, т.е. индикаторов;

–объединение индикаторов в индекс или количественную структуру на основе концептуальной модели явления.

Как показано в работе С.И. Самыгина и Л.Д. Столяренко для эффективного мотивирования студентов в процессе учебной деятельности требуется:

–разобрать модель основного процесса мотивации: потребность – цель – действие и влияние опыта и ожиданий;

–знать факторы. Влияющие на мотивацию, - набор потребностей, которые инициируют движение целям и условия, при которых потребности могут быть удовлетворены;

–выяснить, что мотивация не может стремиться просто к созданию чувства удовлетворенности и удовольствия – повышения его доза может довести до самодовольства и инерции.

Задача поиска количественного выражения мотивационных составляющих и последующих эмпирических моделей этого процесса имеет свои особенности, как показано В.А. Дружининым [5], если отдельные компоненты мотивации могут быть измерены посредство традиционных номинальных шкал и шал отношений, то получение единого индекса не представляется возможным.

В книге К.Менара «Экономика организаций» приведен сравнительный анализ таких известных зарубежных теорий мотивации как теория Маслоу и теория Герцберга. Общими моментами между этими теориями является то, что мотивационные факторы связаны с самореализацией и уважением, поддерживающие – соответствуют физиологическим потребностям, безопасности, социальным потребностям (см. Таблицу 1.).

Таблица 1.

Общие понятия и категории в теориях Герцберга и Маслоу

Теория Герцберга	**Теория Маслоу**
Мотивационные факторы	Самореализация, уважение
Поддерживающие или гигиенические факторы	Социальные потребности Потребности безопасности Физиологические потребности

Основные различия между теориями Герцберга и Маслоу представлены в таблице 2

Таблица 2.

Основные различия между теориями мотивации Герцберга и Маслоу

Критерии сравнения	**Теория Герцберга**	**Теория Маслоу**
Ориентация теории	На «белых воротничков» специалистов	На все категории населения
Влияние потребностей на поведение	Отдельные потребности могут мотивировать	Все потребности могут мотивировать

Роль финансового вознаграждения	Не является ключом мотивации	Мотивирует
Тип теории	Предписывающий (как должно быть)	Описательный (как есть)
Перспективы	Ориентирована на обучающихся и работающих	Ориентирована на все категории в любые моменты жизни

В рамках циклической теории мотивации известные теории Маслоу и Герцберга представляются как частные случаи. Например, теория мотивации Маслоу может рассматриваться как модель первого цикла удовлетворения потребностей:

$$\{G_1^1 \to G_2^1 \to G_3^1 \to G_4^1 \to G_5^1\}.$$

Теория Герцберга может быть представлена как модель, описываемая следующими параметрами.

1. Процесс нарастания неудовлетворения.

При условиях безразличия к высшим потребностям;

$$(g_{4j} = 0) \cup (g_{4j} = 1),\ (g_{5j} = 0) \cup (g_{5j} = 1)$$

имеет место процесс ухудшения удовлетворения низших потребностей:

$$[(g_{1j} = 1) \to (g_{1j} = 0)] \cup [(g_{2j} = 1) \to (g_{2j} = 0)] \cup$$
$$\cup [(g_{3j} = 1) \to (g_{3j} = 0)],$$

где U — логическое «или».

2. Процесс нарастания удовлетворения.

При условиях удовлетворения низших потребностей

$$g_{1j} = 1, \quad g_{2j} = 1, \quad g_{3j} = 1$$

имеет место процесс удовлетворения высших потребностей:

$$[(g_{4j} = 0) \to (g_{4j} = 1)] \cup [(g_{5j} = 0) \to (g_{5j} = 1)].$$

Разрабатываемая в наших исследованиях методика стандартизации показателей мотивации экономической идентичности в учебной деятельности учитывает то, что на современном этапе экономико-психологических исследований не представляется возможным выразить весь процесс мотивации на строгом языке математики, учитывая качественные взаимопереходы одних составляющих мотивации в другие, что должно находить непосредственное выражение и в преобразовании методик. Решению задачи формализации показателей достижения мотивации экономической идентичности в процессе учебной деятельности в наибольшей степени соответствует теория ожидания экономического психолога Виктора Врума, построенная на принципе измерения мотивации с учетом оценки индивидом своих возможностей, ожидаемых действий и их результатов:

М = (У-Д) х (Д-Р) х Ц, где

(У-Д) – ожидание зависимости усилие – действие;

(Д-Р) – ожидание зависимости действие – результат;

Ц – ценность вознаграждения (привлекательность результата).

В данном выражении переменные представляются в вероятностной форме.

Сложность мотивационного процесса на основе анализа результата и возможности его достижения и использованием трехфактороной модели В.Врума как показано на рисунке 2, заключается в том, что одна и та же цель может быть обусловлена разными потребностями, мотивирующими поведение, которое является скрытым от исследователя и может быть неосознаваемым для обучающихся.

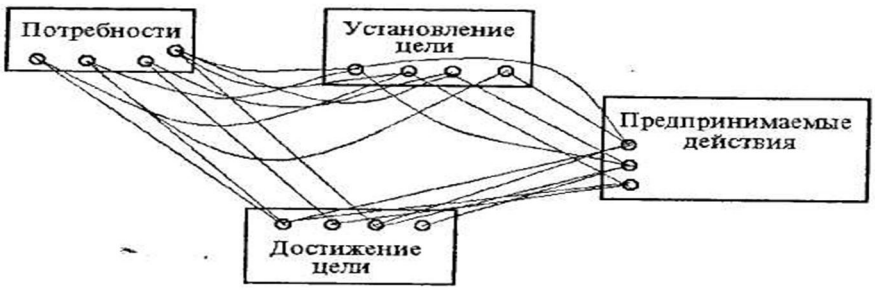


Рисунок 2. Сложность мотивационного процесса на основе анализа результата и возможности его достижения.

В разрабатываемой нами модели мотивации достижения экономической идентичности в

процессе учебной деятельности направленность мотивации характеризуется целью, предполагающей возможные результаты, их ценностью, мотивационная динамика обучаемых проявляется через выбор той или иной программы поведения, включающей оценку способа действий для достижения поставленной цели. В модели используются следующие переменные:

P_i – вероятность того, что в данной ситуации обучаемый выберет данный образовательный маршрут достижения экономической идентичности, где i=1,2,3…

$Э_{pi}$ – вероятность того, что данный способ действия приведет к желаемому результату, где j=1,2,3…

$О_{co}$ – вероятность того, что способности обучаемого приведут к данному варианту достижения экономической идентичности;

$Ц_i$ – ценность, привлекательность (вес) результатов для обучаемого.

Модель мотивации достижения экономической идентичности на различных этапах обучения может быть выражена через систему уравнений:

$$M_1 = P_1 \bullet O_{co1} \sum_{j=1}^{k} (Э_{11}Ц_1 + ... + Э_{1k}Ц_k)$$

$$M_2 = P_2 \bullet O_{co2} \sum_{j=1}^{k} (Э_{21}Ц_2 + ... + Э_{2k}Ц_k)$$

$$M_i = P_n \bullet O_{con} \sum_{j=1}^{k} (Э_{n1}Ц_1 + ... + Э_{nk}Ц_k)$$

Целенаправленное решение задачи стандартизации показателей мотивации достижения экономической идентичности будущих специалистов позволяет разработать схему этапов исследовательской деятельности, отражающую отдельные связи между выделенными элементами мотивационной системы, которая (исходя из анализа приведенной системы уравнений) учитывает внутрипотребностную шкалу ценностей: возвышение потребностей в их иерархии сопровождается снижением их жизненной ценности.

Стандартизация показателей шкал мотивации – достижения экономической идентичности разработанного тест-опросника осуществлялось на выборке стандартизации студентов финансово-экономического факультета (n=158).

Таблица 3.

Данные коэффициента корреляции Пирсона ретестовой надежности тест-опросника экономической идентичности.

п\п	**Шкалы**	**Коэффициенты корреляции**	
		n=80 через 3 мес.	**n=78 через 6 мес.**
	Личностной идентичности	0,88	0,85
	Профессиональной идентичности	0,81	0,83
	Социальной идентичности	0,80	0,79
	Управленческой идентичности	0,71	0,70

Таблица 4.

Конструктная валидность (Тест экономической идентичности – тест потребность в достижениях) и прогностическая валидность (тест экономической идентичности – тест мотивации учебной деятельности) n=78

п\п	**Шкалы**	**Ранговая корреляции**	
		Конструктная валидность	**Прогностическая валидность**
	Личностной идентичности	0,59**	0,63**
	Профессиональной идентичности	0,39*	0,41*
	Социальной идентичности	0,55**	0,61**
	Управленческой идентичности	0,34*	0,30*

Примечание * - p<=0,05, ** - p<=0,01

Таблица 5.

Средние и стандартные отклонения по всем шкалам тест-опросника экономической идентичности (n=158)

п\п	**Шкалы**	**М (среднее)**	**(стандартное отклонение)**
	Личностной идентичности	23,6	4,5
	Профессиональной идентичности	21,1	6,4
	Социальной идентичности	25,4	7,3

	Управленческой идентичности	19,4	6,8
	Экономической компетентности	16,2	5,6
	Суммарный балл по всем шкалам	105,7	6,1

Исходя из анализа полученных данных, можно сделать вывод, что все шкалы разработанного тест-опросника экономической идентичности представляют собой результат взаимодействия экономических и психологических переменных, интегрирующихся в рамках более общей системы экономического самосознания личности, складывающейся в процессе подготовки специалистов.

Анализ связей шкал тест-опросника с прогнозируемой оценкой уровня личного материального благосостояния, степенью удовлетворения базовых потребностей личности, отношениями к условиям обучения, экономическими притязаниями и возможностями последующего трудоустройства позволяют согласовать между собой модели представляемых вакансий с моделями подготовки специалистов и образовательными услугами.

The author discloses the concept of economic identity, examines a model of achievement motivation of economic identity. We conducted analysis of the relationship scales test questionnaire to estimate the projected level of personal material wealth, degree of satisfaction of basic needs of the individual, relationship to the conditions of education, economic claims and subsequent employment opportunities to reconcile with each other model represents vacancies with models of training and educational services.
The key words: *demand, identity, the test questionnaire, the economic identity.*

Список литературы

1. Ананьев Б.Г. Ощущения и потребности// Учен. зап. Ленингр. ун-та. 1957. № 244. с. 66-74.
2. Асеев В.Г. Личность и значимость побуждений. М., 1993.
3. Божович Л.И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка//Изучение мотивации поведения детей и подростков /Под ред. Л.И. Божович, Л.В. Благонадежиной. М.: Педагогика, 1972. с. 7-44.
4. Вейн А.М. Лекции по неврологии неспецифических систем мозга. М., 1974. (В надзаг.: М-во здравоохранения СССР. 1-й Моск. мед. ин-тим. И.М. Сеченова.).
5. Джидарьян И.А. Эстетическая потребность. М.: Наука, 1976.
6. Дилигенский Г.Г. Проблемы теории человеческих потребностей // Вопр. философии. 1976. № 9. С. 30-43.
7. Додонов Б.И. Потребности, эмоции и интересы // Проблемы формирования социогенных потребностей: Материалы I Всесоюз. контр. (Тбилиси, 4-6 нояб. 1974 г.) / Под ред. Ш.Н. Чхартишвили, Н.И. Сарджвеладзе. Тбилиси: Мецниереба, 1974. С. 18-21.
8. Коссаковский А. О развитии потребностей в самостоятельном действии // Проблемы формирования социогенных потребностей: Материалы I Всесоюз. конф. (Тбилиси, 4—6 нояб. 1974 г.) / Под ред. Ш.Н. Чхартишвили, Н.И. Сарджвеладзе.Тбилиси: Мецниереба, 1974.С. 21-25.
9. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971.
10. Ломов Б.Ф. Соотношение социального и биологического как методологическая проблема психологии // Вопр. философии. 1976. № 4. С. 83-95.
11. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Л.: Наука, 1983.
12. Мясищев В.Н. Проблема потребностей в системе психологии // Учен. зап. Ленингр. ун-та. 1957. № 244. С. 3-23.
13. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий. М.: Высш. шк., 1981.
14. Селиванов В.И. О побудительных силах поведения личности // Вопр. психологии. 1957. № 3. С. 106-113.
15. Тарасов Г.С. Проблема духовной потребности (на материале музыкального восприятия). М.: Наука, 1979.
16. Чхартишвили Ш.Н. Природа и виды социогенной потребности// Проблемы формирования социогенных потребностей: Материалы I Всесоюз. конф. (Тбилиси, 4-6 нояб. 1974)/ Под ред. Ш.Н. Чхартишвили, Н.И. Сарджвеладзе. Тбилиси: Мецниереба, 1974. 115-119
17. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. Новосибирск: Наука, 1967.
18. Der Duden in 10 Banden: Das Standardwerk zur deutschen Sprach/ Hrsg. G. Drosdowski et al. Mannheim etc.: Bibliogr. Inst., 1970. Bd. 10: Duden Bedeutungsworterbuch/ Bearb. P. Grebe et al.
19. English H.B., English A.Ch. A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms. New York etc.: Longmans, Green and co., 1958.
20. *James W.* Psychology: Briefer course. London: Mac-Millan and co., 1892.
21. *Lashley K.S.* Experimental analysis of instinctive behavior//Psychol. Rev. 1938. V. 45. № 6. P. 445-471.

22. *Lewin K.* A dynamic theory of personality: Selected papers. New York; London: McGraw-Hill, 1935.
23. *Mackensen L.* Deutsches Wbrterbuch: In 3 Bd. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1979.
24. *MacKinnon D.W.* Motivation // Foundations of psychology / Eds. E.G. Boring et al. New York: Wiley; London: Chapman and Hall, 1948. P. 112-137.
25. *Murray H. A.* Proposals for a theory of personality // Explorations in personality: A clinical and experiment tal study of fifty men of college age... / H.A. Murray, W.G. Barrett, E. Homburger et al. New York: Oxford univ. press, 1938. P. 36-141.
26. Der Sprach-Brockhaus / Hrsg. M. Kausche. 8. vollst. neubearb. und erw. Aufl. Wiesbaden: Brockhaus, 1979.

Об авторе

Балахонов А.П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.01

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ:СОДЕРЖАНИЕ И ГРАНИЦЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.В. Глушак, О.В. Глушак

В настоящей публикации предложена постановка научной проблемы описания инновационных процессов в сфере высоких технологий. Определены содержание, границы и актуальные задачи обозначенной области исследований, уточнено понятие высоких технологий.
***Ключевые слова**: инновации, биотехнологии, когнитивные технологии, нанотехнологии, информационные технологии.*

Вхождение Российской Федерации в третье тысячелетие обусловлено рядом стратегических вызовов: смена технологического уклада (с V на VI); глобализация и интеграция мировой экономической системы; информатизация всех процессов общественной и деловой жизни общества (феномен информационной экономики); изменение полярности мира (BRIC), геополитические изменения; тенденция снижения влияния сырьевого и энергетического секторов на стоимость продукции. Способность российской экономики ответить на эти глобальные вызовы определит перспективу инновационной политики, характер развития производительных сил и производственных отношений, уровень благосостояния общества, в конечном итоге.

Сложившееся в среде ученых-экономистов и политиков единодушное понимание базового принципа реформирования национальной экономики, отвечающего глобальным вызовам, сводится к инновационному пути развития научно-исследовательской и производственной сфер.

Россия еще не реализовала полностью свой инновационный потенциал, но национальная концепция развития экономики ориентирована на научно-технические возможности реального сектора страны. Президент Медведев Д. А. последовательно доводит эту точку зрения до делового сообщества России: «…Инновационная система - это приводной механизм научно-промышленного развития современных государств. Ее главная задача - обеспечить эффективное прохождение всего инновационного цикла, именно на это работает целая совокупность правовых, экономических, организационных и финансовых инструментов. И к такой модели мы и должны стремиться». Данная позиция руководства страны воплощена в концепции - «Стратегия развития России до 2020 года». Концепция отражает цели Российской экономики (вхождение в группу лидеров по ВВП, переход от сырьевого к инновационному пути развития, инвестирование в развитие человеческого капитала) и пути ее достижения. Основываясь на генеральной концепции развития национальной экономки, создаются и утверждаются программы стратегического развития топливно-энергетической, лесной, фармацевтической, здравоохранения и других отраслей, комплексов. Приняты концепции национальных промышленных кластеров, технопарков (Сколково, Тюмень, Санкт-Петербург, Новосибирск и другие) и выделены реальные фонды на их финансирование: «…общая сумма инвестиций (2011 год) из бюджетов России разного уровня в создание семи технопарков составит 26,3 млрд. руб.» Рейман Л. Д.. Реализация стратегического инновации-

онного развития России основана на видимом и очевидном научно-техническом потенциале страны: «Богатство образовательного, научного, творческого достояния России дает нам видимые преимущества для создания конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях, экономики. Такой экономики, где основным двигателем являются не темпы освоения природных ресурсов, а именно идеи, изобретения и умение быстрее других внедрять их в повседневную жизнь» (Путин В. В.). Национальная инновационная стратегия понимается и воплощается не как локальное преобразование научно-технической, экономической и производственной сфер, а как целостная доктрина развития всех аспектов жизни российского общества. «В конечном итоге инновационный путь развития России – это инновационное мышление, изменение общественного сознания, новый взгляд на свою жизнь, свои возможности, свою страну» (Грызлов Б. В.). В целом, можно видеть осознание руководством страны и деловым сообществом России инновационного вектора развития, его последовательное и поступательное воплощение в принципах формирования и реформирования национальной экономики, всех сфер общественной жизни.

В современных условиях развитие национального инновационного потенциала невозможно реализовать изолировано, в рамках одной страны. Существуют как мировые интеграционные и кооперационные тенденции в научно-производственной сфере, так и соревновательные, конкурентные аспекты научно-исследовательских, трансфертных и диффузионных процессов. Инновационные проекты все более обретают интернациональный, кооперативный, сетевой характер. Смена мирового технологического уклада (переход к VI) определяет - какие научно-исследовательские направления становятся доминирующими, формируются как главные направления стратегического инвестирования. В рамках VI уклада новые области знаний становятся объектом пристального внимания, формируются и развиваются как «высокие технологии»: нанотехнологии, биотехнологии и другие [1].

Предлагается актуальное понимание «высоких технологий» – научно-технологические направления, спрогнозированные как стратегические драйверы («локомотивы») для всех сфер исследований, производства и тиражирования новшеств.

На рис. 1 представлена карта эволюции академических знаний (по модели Börner K.) на современном, VI этапе смены технологических укладов. «Высокими технологиями», драйверами современного технологического развития выделяются:

1. Информационные технологии («инфо», рис. 1) – технологии обработки (прием, передача, интерпретация, кодирование, семантическое преобразование) информации;

2. Когнитивные технологии («когно») – психологические методы и приемы, ориентированные на развитие человеческого интеллекта, воображения, ассоциативного мышления;

3. Нанотехнологии («нано») – технологии управления материальными объектами на молекулярном уровне (нано – 10-9);

4. Биотехнологии («био») - дисциплина, изучающая возможности использования живых организмов, их систем или продукты их жизнедеятельности для решения технологических задач, а также возможности создания живых организмов с необходимыми свойствами методом генной инженерии [3].

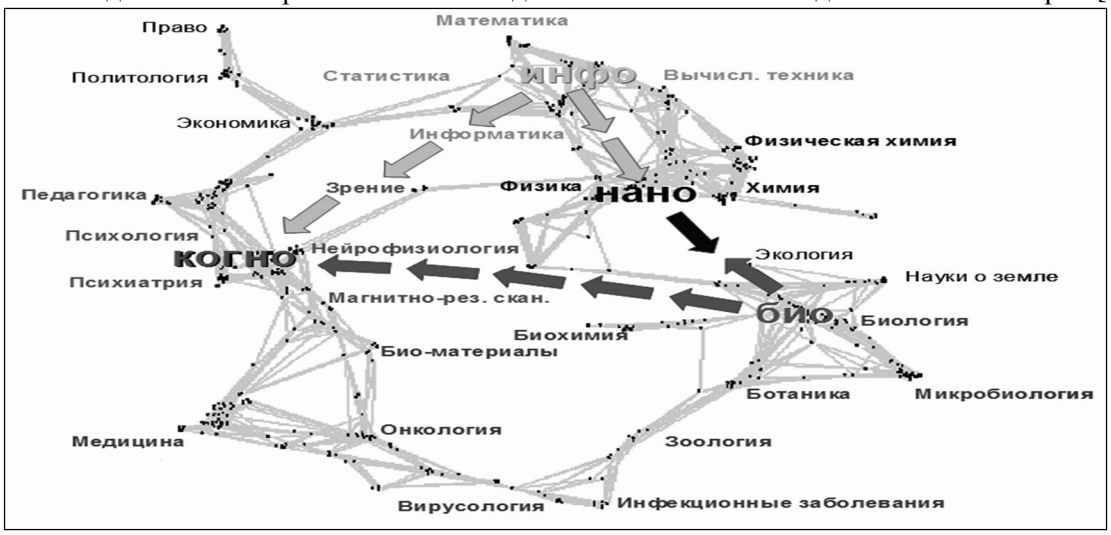


Рис. 1. Структура эволюции академических знаний [2]

Именно 4 заданные технологии определят развитие всех прикладных областей исследований (агрохимии, инженерного дела, строительства и т.п.), определяя их горизонт научно-технологических возможностей. «Очевидно, что в современном мире именно наукоемкие техно-

логии являются определяющим фактором экономического развития, главным источником пополнения бюджетных средств ведущих мировых государств, фундаментальной основой обеспечения их национальной безопасности. Кроме того, производство высокотехнологической продукции сейчас становится еще и одним из основных условий успешной интеграции той или иной страны в складывающуюся систему международных отношений. Да и, просто, это крайне выгодный бизнес» (Иванов С.Б., Первый заместитель Председателя Правительства РФ).

К сожалению, развитие национальной высокотехнологичной сферы сталкивается с целым рядом объективных сложностей, снижающих темпы преобразований российской экономики на современном этапе:

– нет четкого понимания сущности и содержания самого термина высокие технологии, как следствие, принципов выделения приоритетных направлений в национальной инновационной политике;

– отсутствует система, научная школа и, как следствие, методология прогнозирования комплексного научно-технического развития на макро и мезо уровнях, которая бы позволила выделить перспективные сферы научных исследований;

– не сформирована последовательная цепочка воплощения результатов исследований в массовую продукцию (трансфер технологий), сдерживающая ни только развитие научного потенциала, но и формирование актуальной технологической базы промышленного производства;

– в инновационных циклах на мезо и микро уровнях не находят своего применения современные методы генерации и разработки инновационных идей (менеджмент знаний, сетевая и информационная модели организации процессов и другие), что не позволяет развиваться кооперации научного и производственного потенциала страны;

– недостаточны темпы международного научно-технического сотрудничества России, ее интеграции в международные глобальные научно-исследовательские проекты, что часто приводит к изобретению «российских уникальных велосипедов».

Выраженные трудности не снижают оптимизма в отношении оценки перспектив развития высоких технологий в России. Существует целый ряд успешных проектов, создан ряд государственных корпораций реализующих программу развития высоких технологий (Роснано, Ростехнологии, Алмаз-Антей и другие). В числе успешных проектов можно выделить ГЛОНАСС (национальная система глобальной радионавигации - альтернатива GPS), передовое инновационное решение в сфере аэрокосмических и телекоммуникационных технологий. Выделяемые на исследования и разработки бюджетные средства в рамках федеральной целевой программы (далее ФЦП) «ГЛОНАСС» позволяют ожидать технологического прорыва: «… только за текущий и будущий годы (2010 и 2011) в развитие космической и наземной инфраструктуры ГЛОНАСС будет вложено порядка 48 млрд. рублей». Путин В.В. [1]. Можно указать на результаты НИР и сфере нанотехнологий, направления относящегося к VI технологическому укладу. В рамках госкорпорации «Роснано» уже воплощается ряд инновационных проектов, прорывных на мировом уровне исследований в области нанотехники и биотехнологий. «Россия обладает уникальным научно-техническим потенциалом для завоевания лидирующих позиций на мировых рынках нанотехнологической продукции. Уже сегодня некоторые российские разработки обратили на себя внимание мирового сообщества…» (Чубайс А.Б., генеральный директор корпорации Роснано). Можно говорить и о других инновационных сферах активно развиваемых в России при поддержке бюджетных средств (малая энергетика, здравоохранение, добыча природных ресурсов, экология и т.п.). Именно эти факты свидетельствуют не только о декларации национального инновационного пути, но и о реальных шагах в направлении развития сферы высоких технологий.

Реальные процессы преобразования российской экономики, ее переход на инновационный путь развития, с одной стороны, и объективные сложности, вызванные, в большей степени, недостаточной проработанностью организационно-экономических механизмов реализации высокотехнологичной инновационной деятельности определяют актуальность научных исследований экономических и организационных основ управления. Актуальна задача исследования принципов и формирования теории управления инновациями в сфере высоких технологий, которая предложит научные и методические решения, способствующие развитию системы управления экономикой высокотехнологичного сектора России на макро, мезо и микро уровнях.

Исследование организационно-экономических аспектов управления инновациями в сфере высоких технологий находится под пристальным вниманием мировой научной общественности. На сегодняшний день эта область теоретической экономики является наиболее востребованной, о чем свидетельствует темпы роста числа научных и практических публикаций (более 12% в год). Рассуждая о степени научной проработанности обозначенной области исследований необходимо понимать ее 3 теоретических слоя:

Слой 1: методологический. Проблематика общенаучного уровня: вопросы научно-технического исследования технологических укладов, волновых процессов их смены, прогнозирования областей инновационных «прорывов» - научно-технических революций. Признанным лидером в данном направлении исследований является «Институт сложности» в Санта-Фе, работы которого бурно обсуждаются в среде ученых экономистов. Также можно выделить современные подходы в рамках «теории инновационного развития» Брайана Артура, «теории техноценоза» Бадаляна Л.Г., Криворотова В.Ф., «структурно-демографические модели» Турчина П.В., «футурологию» европейской экономической школы, «эволюционную экономику» Нельсон Р., Винтер С.. Теоретические аспекты исследования процессов высокотехнологичной инновационной деятельности являются наиболее популярной областью изучения в среде ученых экономистов.

Слой 2: теоретический. На данном уровне исследуются процессы управления макро и мезо инновационными процессами, системные подходы становления и развития национальной инновационной системы (далее НИС), организационные и экономические механизмы реализации отдельных высокотехнологичных направлений развития, отраслей и комплексов.

Слой 3: организационно-методический. Вопросы исследования: организационно-методические механизмы реализации инновационных проектов, функционирования инновационной сферы предприятий, корпораций и научно-исследовательских консорциумов.

Спецификой научного исследования инновационных процессов сферы высоких технологий является необходимость изучения теоретических аспектов всех 3-х слоев. Первый слой на методологическом уровне позволяет определить тенденцию, вектор актуальных областей НИР и развития научно-технических знаний, драйверы экономического развития. На втором разрабатываются теоретические принципы, организационные и экономические механизмы развития актуальных областей инновационной деятельности на макро и мезо уровнях. И логично третий уровень, опираясь на 1-й и 2-ой, позволяет сформировать методы управления высокотехнологичными инновационными проектами, реализуемыми субъектами микроуровня (предприятиями, консорциумами). Исследование, основанное на комплексном взаимосвязанном изучении всех 3 слоев, позволяет сформировать целостный научный подход к управлению инновационными процессами в сфере высоких технологий. Вместе с тем, следует отметить, что вся совокупность современных исследований инновационной деятельности на методологическом и теоретическом уровнях оставляет без ответа целый ряд вопросов:

– о сущности высоких технологий, как феномена технологического развития;

– об оправданности выделения высоких технологий как самостоятельного специфического объекта инновационной практики;

– наличия взаимосвязи процессов смены технологических укладов и кристаллизации новых высокотехнологичных областей знаний;

– о совокупности инструментов и методов управления инновационными процессами применительно именно к сфере высоких технологий;

– выбора адекватных моделей менеджмента для хозяйствующих субъектов, реализующих высокотехнологичные проекты;

– о методах оценки инвестиционной привлекательности для высокотехнологичных проектов;

– адекватных современным мировым процессам принципов государственного управления высокотехнологичной сферой.

Актуальность ответов на данные вопросы, их значимость для дальнейшего развития национального высокотехнологичного сектора, целостность с теоретической точки зрения позволяют рассматривать их как проблематику перспективных исследований в сфере экономики и управления. Именно российские научные школы, используя свой накопленный опыт и кадровый потенциал, смогут предложить мировой общественности теоретические и практические разработки по эффективному управлению высокотехнологичной сферой.

In this publishing work positing of scientific problem of the description of innovation processes in the sphere of high technologies is supposed. Here the context, borders and acfual tasks of the denoted sphere of research are defined. Also the concept of high technologies is made more precise.
The key word: innovation, biotechnologies, cognitive technologies, nanotechnologies, information technologies.

Список литературы

1. Сборник материалов Международного экономического форума, Санкт-Петербург, июнь 2010.

2. Börner, K Mapping the Structure and Evolution of Scholarly Knowledge: Data (Integration)

Issues. Cyberinfrastructure for Network Science Center, Indiana University, Bloomington, Indiana University, Bloomington, IN, Aug. 29 & 30, 2006.

3. Biotech 2010 Life Sciences (Биотехнологии 2010): Adapting For Success Published by Burrill & Company LLC, San Francisco, 2010.

Об авторах

Глушак Н.В. – кандидат экономических наук Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, GNW3@yandex.ru

Глушак О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, GNW3@yandex.ru

УДК – 330

АКТУАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

А.И. Грищенков

В настоящей работе предложен научный анализ состояния инновационного сектора российской экономики. Развито положение о методологических принципах взаимосвязи национальной конкурентоспособности. На основе SWOT анализа формализовано представление о текущем состоянии инновационной сферы Российской Федерации и выдвинуто предложение стратегии развития национальной конкурентоспособности.
Ключевые слова: *инновации конкурентоспособность, рейтинг, развитие, анализ*

Рост интернационализации мировой рыночной системы, глобализация и развитие взаимосвязи национальных экономических систем предопределяет рассмотрение перспективы российской экономики не только в контексте поступательного роста валового национального продукта. Открытость рыночной системы, обусловленность экспортно-импортными отношениями, дает осознание важности факторов качества и конкурентоспособности продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Конкурентоспособность продукции отраслей складывается в конкурентоспособность национальной экономики. Разумеется, конкурентоспособность не существует как объективная характеристика национальной экономики, она интерпретируется через моделируемые сравнительные макроэкономические показатели. Именно в этом контексте лидер современных институциональных взглядов на инновации Porter M. предложил в 1999 году модель сравнительной оценки конкурентоспособности государств GCR (The Global Competitiveness Report, 2010, [1]), на статистических результатах которой основано исследование, предложенное в настоящей публикации.

Porter M. предлагает понимать национальную конкурентоспособность как «…постоянное поддержание производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, используя непрерывный процесс приобретения и внедрения инноваций» [1]. Разумеется, существуют и другие научные взгляды на содержание национальной конкурентоспособности и модели ее количественной интерпретации (Международный институт менеджмента и развития (Лозанна, Швейцария); Йонсон Б., 1988; Мироненко Н.С., 2002; Скотт Б., 1985; эксперты ОЭСР, 1992; Пилипенко И.В., 2004 и другие). Но модель GCR Porter ни только совпадает с авторской точкой зрения на роль фактора инновационности в формировании национальной конкурентоспособности, но и обусловлена 10-летней практикой формирования глобального рейтинга конкурентоспособности 143 стран. В отличие от других подходов модель GCR обладает научной целостностью: концепция, методология, экономико-математическая модель, ежегодная апробация результатов (рейтинг национальной конкурентоспособности - GCR). Несмотря на критику отдельных позиций модели Porter M. с методологической точки зрения, предложенный рейтинг GCR является единственным в мире постоянно действующим индикатором фактора национальной конкурентоспособности. Принятие подхода Porter M. руководством Российской Федерации (ссылки на показатели рейтинга GCR со стороны Медведева Д.А., Путина В.В., Грефа Г. и других) дает, как минимум, основание для утверждения о базовой методологической согласованности в отношении принципов подхода к оценке национальной конкурентоспособности, предложенной Porter.

Модель национальной конкурентоспособности GCR претерпевает ежегодные изменения в своем методологическом базисе, в настоящем исследовании представлена модель Porter, опубли-

кованная в 2010 году. Правда, изменения затрагивают методическую часть - структуру переменных, методология сохраняется неизменной: эффективность системы предпринимательства и развитие инновационного сектора рассматриваются как драйверы факторы[1] основных валовых показателей на макроуровне. Фрагмент глобального рейтинга национальной конкурентоспособности, составленного Мировым Экономическим Форумом в 2010 году, представлен в табл. 1.

Таблица 1

Фрагмент глобального рейтинга национальной конкурентоспособности
(GCR, значение 7 - максимальное) 2010 года Мирового Экономического Форума [1]

Страна	Место в рейтинге	Индекс GCR,
Швейцария	1	5,60
США	2	5,59
Сингапур	3	5,55
Швеция	4	5,51
Дания	5	5,46
Финляндия	6	5,43
Германия	7	5,37
Япония	8	5,37
Канада	9	5,33
Нидерланды	10	5,32
Великобритания	13	5,19
Италия	48	4,31
Индия	49	4,30
Азербайджан	51	4,30
Панама	59	4,21
Мексика	60	4,19
Турция	61	4,16
Монтенегро	62	4,16
Российская Федерация	63	4,15

С 2007 по 2009 год рейтинг конкурентоспособности Российской Федерации поднялся с 58 на 51 место (143 позиции в рейтинге) и в кризисный период опустился до 63 места составляя в абсолютном выражении - 4,15 (7 максимальное значение). Несмотря, на оставляющее сожаление только 63 место (в частности, традиционно считающаяся «развивающейся» страной Индия находится на 49-м месте), положительная тенденция экономических изменений в стране очевидна.

И это не является результатом поступательного многолетнего развития экономики, как это происходит, например, в европейских странах. Рост национальной конкурентоспособности обусловлен реализацией концепции правительства, заложенной в 2004 году: «Мы должны быть конкурентоспособны во всем - и человек, и отрасль, и население, и страна. Вот это должна быть наша основная национальная идея» (Путин В.В. [2]). Механизмы повышения конкурентоспособности также заявлены в программе реализации национальной идеи: «…инновационная политика должна быть одним из самых приоритетных национальных проектов» (Путин В.В. [2]). Подходы к развитию национальной конкурентоспособности, предложенные и реализуемые правительством, основаны на развитии инновационной сферы. И это проявляется не только на уровне программных заявлений правительства, но и на уровне формируемого федерального бюджета: «…При составлении и рассмотрении проекта федерального бюджета на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов необходимо обеспечить его социальную и инновационную направленность…» (Медведев Д.А., [3]). Это свидетельствует о концептуальном и методологическом единстве взглядов ученых экономистов и правительства на национальную конкурентоспособность, развитие которой определяется состоянием инновационного сектора.

Рассмотрим рейтинговые и абсолютные значение факторов и кластеров переменных, образующих уровень конкурентоспособности Российской Федерации, представленные в таблице 2. Это даст нам понимание глобальных причин текущей позиции Российской Федерации в мировом конкурентом пространстве, позволит оценить состояние инновационной сферы и предложить стратегию повышения национальной конкурентоспособности, используя SWOT анализ.

Таблица 2

[1] Драйвер - (от англ. driver) движущий фактор, фактор влияния, определяющий поведение исследуемого объекта. Термин, появившийся в экономической литературе относительно недавно (2005-2007 год), но на сегодняшний день активно используемый в описании экономико-математических и логических моделей. В настоящем контексте предопределено использованием в работах Porter M.

Относительный рейтинг и абсолютное значение факторов и кластеров переменных конкурентоспособности Российской Федерации в 2010 году по данным Мирового Экономического Форума [1] (обозначения: Rank - сравнительный рейтинг страны, 1 - максимум, 143 - минимум; Score - абсолютное значение показателя, 7 - максимум)

Параметры	Rank	Score
Базовые факторы	64	4,4
1 кластер: Институты (экономические)	114	3,2
2 кластер: Инфраструктура	71	3,6
3 кластер: Макроэкономическое влияние	36	5,2
4 кластер: Уровень начального образования	51	5,6
Усилители эффективности	52	4,2
5 кластер: Уровень высшего образования	51	4,3
6 кластер: Эффективность товарного рынка	108	3,7
7 кластер: Эффективность рынка рабочей силы	43	4,7
8 кластер: Развитость финансового рынка	119	3,3
9 кластер: Технологическая готовность	74	3,4
10 кластер: Емкость (внутреннего) рынка	7	5,7
Инновационные и инструментальные факторы	73	3,5
11 кластер: Активность предпринимательства	95	3,6
12 кластер: Инновации (раскрыто в табл. 3)	51	3,4

Анализ количественных значений кластеров переменных позволяет утверждать, что ключевыми факторами (сильными сторонами) национальной конкурентоспособности являются:

–уровень макроэкономического влияния (на другие страны по объемным показателям внешнеэкономической деятельности);

–эффективность рабочей силы (соотношение производительности и стоимости);

–емкость внутреннего рынка (сравнительная емкость рынка, выраженная через численность населения и его покупательскую способность).

Высокий уровень макроэкономического влияния Российской Федерации обусловлен экспортным характером сырьевой и топливно-энергетической сферы. Единственная переменная, значительно ухудшающая показатель кластера (до 29 места в рейтинге), это инфляция. Рейтинговая позиция России по данной переменной практически в конце списка - 112 (из 143). Эффективность рабочей силы вызвана оптимальным балансом стоимости и качества трудовых ресурсов России, балансом производительности и заработной платы (Переменная «Pay and productivity» на 35 месте в мире по рейтингу GCR). А также значительным влиянием хорошего состояния кластерных факторов «уровня начального образования» (4) и «уровня высшего образования» (5). И, разумеется, кластер переменных «внутренняя емкость рынка» (8-ое место в рейтинге) для Российской Федерации не вызывает вопроса с точки зрения причин своей значимости. Он обусловлен как численностью населения России, так и активным использованием в производственном процессе «эффективного рынка рабочей силы» (7-ой кластер).

Данные кластеры переменных выражают сильную сторону конкурентоспособности Российской Федерации, если рассуждать о таковой в рамках инструмента SWOT анализ, рис. 1. Основанием выбора данных кластеров как сильной стороны национальной конкурентоспособности является их сравнение со средним уровнем значения кластера для «стран с переходом на инновационный фактор в развитии экономики»[2] [1].

Действительно, анализ полярной диаграммы показывает доминирование данных факторов над средним уровнем для стран, вошедших в рейтинг по инновационному базису. Данные факторы на прямую связаны с формированием инновационной сферы, эффективных товарных рынков, которые и можно выделить как «возможность» для инновационного пути развития (матрица SWOT анализа, рис. 1).

Сила	Слабость
Макроэкономическое влияние Емкость (внутреннего) рынка Эффективность рынка рабочей силы	Институты (экономические) Инфраструктура Развитость финансового рынка
Возможности	Угрозы
Инновации	Технологическая готовность

[2] Средний уровень выводится по величине стран рейтинга, отнесенных к группе «Transition 2-3, «efficiency driven» to «innovation driven» [1].

Эффективность товарного рынка	

Рис.1. SWOT анализ национальной конкурентоспособности Российской Федерации по кластерам переменных модели GCR

Макроэкономическое влияние позволяет формировать протекционистские условия для вывода на рынок инновационной продукции. Эффективная рабочая сила позволяет рассчитывать на компетентный базис производственной реализации инновационной продукции, в т.ч. относимой к высокотехнологичной. А емкость рынка позволяет рассчитывать на значительные объемы потребления национальной инновационной продукции. Мы можем судить о наличии сильных сторон в национальной конкурентоспособности, создающих реальную возможность реализации инновационного пути развития.

Обозначив вполне очевидные сильные стороны национальной конкурентоспособности, рассмотрим, что является слабой стороной российской экономики. Таковыми являются традиционные факторы, характерные для экономик переходного периода. Факторы эффективности рыночных инфраструктуры, экономических институтов и финансового рынка являются естественной слабостью российской экономики. Профессор Nelson R. характеризует инфраструктуру и институты (к которым мы по праву отнесем и финансовый институт) как наименее склонных к проталкиванию (в оригинале - pushing) в развитии элементов рыночной экономики. «…Экономические институты, их инфраструктура являются в высокой степени самоорганизующимися элементами рыночной экономики. Влияние на них, попытки ускорения роста и развития всегда будут малоэффективными. Рынок должен предварительно осознать их необходимость…» (Nelson R., [4]).

Мы должны признать слабость инфраструктуры и институтов экономики Российской Федерации, компенсируя их сильными сторонами инновационного пути развития. То есть, национальная инновационная деятельность будет слабо обеспечена в своем развитии инфраструктурной поддержкой, институтами обеспечения деятельности, включая возможности внутреннего финансового рынка (в т.ч. венчурного финансирования инноваций), как минимум в ближайшей перспективе.

С другой стороны в числе реальных угроз конкурентоспособности мы выделяем низкую «технологическую готовность» России, определяя под ней соответствие уровню современной технологической оснащенности производств, темпы технологических реноваций производственных основных фондов. «…До половины российского ВВП производится старым традиционным сектором экономики. Это огромные предприятия, которые не были сориентированы на эффективность и конкурентоспособность. Сейчас, когда стоит вопрос конкуренции, когда нужно производить продукцию и услуги с минимальными издержками за минимальное время, эти компании не являются конкурентоспособными. Они формировались в условиях другой экономики и другой доктрины…» Греф Г. [5].

В исследовании инновационных процессов автор и сам часто сталкивался с ситуацией невозможности внедрения передовой инновационной продукции по причине технологической отсталости существующей производственной базы предприятий, невозможности и нежелания инвестировать в ее реновацию. «Длинные» инвестиционные циклы сегодня не обеспечены в России соответствующим развитием финансового рынка. В детальных рейтингах GCR можно видеть «провал» экономики Российской Федерации по переменным «Потенциал передовых технологий» (Availability of latest technologies) - 102 место в мире (из 143) и «Внедрение предприятиями передовых технологий» (Firm-level technology absorption) - 104 место. Продолжение (и развитие) данной негативной тенденции является реальной угрозой развития национальной конкурентоспособности, реализации инновационного потенциала в ее формировании.

Формализованная матрица SWOT анализа (рис. 1) позволяет предложить стратегию развития конкурентоспособности Российской Федерации на международном рынке. На основе классического правила формализации Z - стратегии по SWOT матрице:

Возможность развития национальной экономики определяется инновационным фактором, способным повысить эффективность товарного рынка, увеличить долю продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке;

Возможность формируется в опоре на сильные стороны экономики России: уровень макроэкономического влияния; эффективность рабочей силы; емкость внутреннего рынка;

Сильные стороны позволяют компенсировать слабое развитие инфраструктуры и экономических институтов, в т.ч. финансового сектора;

Необходимо уделять серьезное внимание возможной угрозе (риску) на инновационном пути развития - низкому уровню технологической готовности производственной базы Российской Федерации.

Предложенную стратегию повышения национальной конкурентоспособности необходимо проанализировать с точки зрения реализации выбранной доминанты (возможности) - инноваций.

То есть, ответить на вопрос о наличии предпосылок реализации именно инновационного потенциала в развитии экономики Российской Федерации.

Таблица 3

Значение переменных инновационного кластера (К12) для Российской Федерации в 2010 году [1] (обозначения: Rank - сравнительный рейтинг страны, 1 - максимум, 143 - минимум; Оценка - по модели GCR полярная: наличие конкурентного преимущества или его отсутствие, формализуется как «провал»)

Переменные инновационного кластера (12)		Rank	Оценка
1201	Производственный потенциал инноваций	42	Преимущество
1202	Качество научной базы	42	Преимущество
1203	Расходы на НИР частного сектора	46	Преимущество
1204	Связь науки и производства	48	Преимущество
1205	Государственная поддержка	69	Провал
1206	Возможности ученых и инженеров	48	Преимущество
1207	Использование изобретений	44	Преимущество

Для ответа на данный вопрос предлагается провести компиляционный анализ переменных инновационного кластера (К12) в рамках глобального рейтинга GCR. Методология Porter, в рамках модели GCR, включает в инновационный кластер 7 переменных, характеризующих, состояние инновационного сектора страны, список которых представлен в табл. 3.

Переходя анализу нам следует обратиться к полю «оценка» табл. 3, выражающему полярную характеристику каждой переменной с точки зрения возможности реализации потенциала конкурентоспособности («преимущество» или «провал»). По данным GCR национальная инновационная сфера имеет преимущества во всех позициях, кроме уровня государственной поддержки. Хотя, как мы уже обсуждали, правительство предпринимает значительные шаги к развитию инновационной составляющей экономики, в сравнении с другими странами они недостаточны. Традиционно выделяют 4 механизма государственной поддержки:

– налоговое и амортизационное регулирование;
– кредитная и фондовая политика;
– ценовое регулирование;
– политика протекционизма.

Первые два (налоговое и амортизационное регулирование и кредитная и фондовая политика) в настоящее время удовлетворительно реализуются на уровне правительственных программ и решений. А вот механизмы ценового регулирования и протекционизма, пока только рассматриваются как потенциал влияния на инновационную сферу Российской Федерации. В частности, российская инновационная продукция слабо защищена государством, как на российском рынке, так и в условиях экспорта. Таким образом, наличие конкурентного преимущества в 6 составляющих инновационного потенциала из 7 и четко читаемая направленность правительства Российской Федерации на компенсацию слабости в области «государственной поддержки инновационного сектора» позволяет рассматривать инновационную сферу как фактор становления национальной конкурентоспособности. Данный вывод позволяет судить об обоснованности предложенного SWOT анализа и сформулированной на его основе стратегии повышения национальной конкурентоспособности.

Is this publishing work the scientific analyses of the condition of innovational sector in Russian economy is supposed. Here the point of methodological principles of intercommunication of national competability is developed. On the basis of SWOT – analyses the idea of current condition of innovation sphere in Russian Federation is formalized and the strategy of national competability is supposed

The key words: *innovation, competitiveness, rating, development, analysis*

Список литературы

1. Porter M., The Global Competitiveness Report 2008-2009, World Economic Forum. 2010.
2. Путин В.В. Национальной идеей России должна стать конкурентоспособность страны, выступление, МОСКВА, РИА Новости, 2004.
3. Медведев, Д. А. Медведев: Инструменты поддержки инноваций слабо связаны между собой // выступление на президиуме Госсовета, РосБалт, 2008.
4. Nelson R., Winter S.G. An Evolutionary Theory of Economic Change, Harvard University

Press, 1982.

5. Греф Г. Новое слово в российской экономике: государство делает ставки на кластеры. Выступление, Агентство экономической информации «Прайм-тайм», 2006.

Об авторе

Грищенков А.И. –кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 337

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ, СТРУКТУРА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ

Д.Б. Жуков

Национальная система экспортного контроля обеспечивает выполнение международных обязательств РФ в области нераспространения оружия массового поражения. Экспортный контроль – комплекс государственных мер, определяющих порядок осуществления внешнеэкономической деятельности.
Ключевые слова: *экспортный контроль, оружие массового поражения, международные режимы, федеральные органы исполнительной власти, лицензирование экспортируемой продукции.*

Учитывая специфический характер товаров и услуг двойного применения, национальная система экспортного контроля призвана обеспечить выполнение международных обязательств РФ в области нераспространения оружия массового поражения и средств его доставки, защитить интересы и международный престиж России, а также обеспечить выполнение требований государственной безопасности. При этом неоднократно отмечалось, что с учетом проведенной административной реформы в Российской Федерации, реорганизацией федеральных органов исполнительной власти, созданием новых служб и наличием обширной законодательной базы и подзаконных актов по данной тематике, назрела необходимость в анализе информации и получении знаний широкому кругу лиц о состоянии экспортного контроля и идентификации товаров, услуг, а также в ознакомлении с практической работой по данной проблеме. Существует потребность должностных лиц таможенных органов, слушателей высших учебных заведений по профильной тематике, сотрудников предприятий Росатома и участников внешнеэкономической деятельности в систематизированных и актуализированных материалах по вопросам действующей системы экспортного контроля России, а также в рассмотрении структуры Федеральных органов (с учетом произошедших изменений), осуществляющих экспортный контроль.

Экспортный контроль — комплекс государственных мер, определяющих порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения (ОМП), средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники. Экспортный контроль является ключевым элементом стратегии и политики нераспространения, проводимой государством. Структура и процедуры экспортного контроля определяются степенью участия государства в международных режимах нераспространения ОМП и национальными интересами государства в этой сфере.

Российской системе экспортного контроля более четырнадцати лет. За этот период в ее строительстве достигнут значительный прогресс. Сформирована законодательная база системы, обеспечена политическая поддержка участия России в международных режимах нераспространения оружия массового поражения (далее ОМП), реализован механизм проверки конечного пользователя и оценки внешнеэкономических операций с продукцией, подлежащей экспортному контролю.

Создание российской национальной системы экспортного контроля было положено Указом Президента Российской Федерации от 11 апреля 1992 года № 388 «О мерах по созданию системы экспортного контроля в Российской Федерации». Этим указом предписывалось:

1. Создать в Российской Федерации систему экспортного контроля, включающую органы государственного управления.

2. Организовать для обеспечения единой государственной политики и координации работ

по экспортному контролю Правительственную Комиссию, в состав которой включить заместителей руководителей ключевых ведомств Российской Федерации.

3. Разработать списки материалов, оборудования и технологий, которые имеют мирное назначение, но могут быть использованы при создании ракетного, ядерного, химического и других видов оружия массового поражения, экспорт которых контролируется.

4. Подготовить предложения о введении уголовной и административной ответственности за незаконный экспорт товаров, включенных в контрольные списки.

Во исполнение данного Указа в 1992-96 годах в Российской Федерации было создано всеобъемлющее национальное законодательство в области экспортного контроля, сформирована структура государственных органов, вовлеченных в реализацию экспортного контроля, налажено их взаимодействие и выработаны лицензионные процедуры для контроля всех видов чувствительного экспорта. Были приняты Постановления Правительства Российской Федерации и изданы Указы Президента, относящиеся к формированию системы экспортного контроля России. Они касались, в том числе, создания и функционирования Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю (Экспортконтроль России), на которую были возложены обязанности по контролю и надзору за соблюдением законодательства РФ министерствами, ведомствами, организациями и предприятиями, участвующими в регулировании и осуществлении внешнеэкономических операций. Таким образом, государство чётко продемонстрировало свою готовность осуществлять меры государственного принуждения к исполнению установленных правил национальными экспортёрами.

Вышедший следующим законодательный акт можно считать отправной точкой. Он закрепил де-факто установившиеся новые экономические условия перехода к свободным рыночным отношениям в России, в том числе в сфере внешней торговли. Согласно Закону РФ от 24.12.93 № 2288 «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации», оборонным и сопряжённым с ними предприятиям было предоставлено право самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность, но при этом было строго предписано руководствоваться ограничениями, установленными на экспорт (передачу, обмен) продукции и технологий, которые имеют гражданское назначение, но могут быть использованы для создания оружия массового поражения. Право на ведение предприятиями и организациями России деятельности, связанной с экспортом или импортом ядерных материалов, технологий, оборудования, установок, специальных неядерных материалов, радиоактивных отходов и отработанных ядерных материалов, предоставляется путём выдачи временных разрешений Госатомнадзора России на указанный вид деятельности. Также были сформулированы требования к предприятию (организации), выполнение которых является необходимым условием для получения такого разрешения. Среди этих требований – требование жёсткого выполнения предприятием экспортёром обязательств, в соответствии с Международными соглашениями и Международными правовыми актами в области нераспространения ядерного оружия.

Во второй половине 90-х годов до экспортёров доведены обновлённые списки контролируемой продукции, в полной мере отвечающие обязательствам, взятым на себя Российской Федерацией в соответствии с Международными договорённостями по обеспечению режимов нераспространения ОМП и иных наиболее опасных видов оружия. Установлен чёткий порядок оформления экспортных сделок с контролируемыми товарами и технологиями. За этот период Российская Федерация стала членом всех международных режимов нераспространения, кроме Австралийской группы (АГ). Российская Федерация подписала и ратифицировала Конвенцию о запрещении химического оружия и, оставаясь вне пределов этого режима, заявила о поддержке его руководящих принципов. Поэтому российское законодательство включает контрольные списки, адекватные контрольным спискам всех международных режимов экспортного контроля, в том числе и Австралийской группы. Российские национальные контрольные списки утверждаются Президентом Российской Федерации. В дополнение к каждому такому списку выпущены Постановления Правительства Российской Федерации, содержащие требования и лицензионные процедуры, регламентирующие экспорт соответствующих контролируемых товаров. Федеральный закон «Об экспортном контроле», принятый 18 июля 1999 года, завершил создание законодательной базы экспортного контроля в России.

Можно сделать вывод, что в Российской Федерации создана не только действующая система экспортного контроля, но и организован ряд государственных органов для обеспечения единой государственной политики и координации работ по экспортному контролю.

Структура федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих экспортный контроль

После принятия закона «Об экспортном контроле», существенно обновлялась законодательная база экспортного контроля страны, менялась структура государственных органов, участвующих в процессе экспортного контроля, упростилась процедура лицензирования экспортных поставок. Были переработаны также «Положения», регламентирующие экспорт всех видов контролируемых товаров и технологий. В развитие федерального закона «Об экспортном контроле» были изданы Указы Президента и приняты Постановления Правительства РФ, которые определи-

ли правила государственной аккредитации организаций, создавших внутрифирменные программы экспортного контроля (ВПЭК), и независимых идентификационных организаций.

В целях формирования эффективной системы и структуры федеральных органов исполнительной власти, был принят Указ Президента РФ от 09.03.2004 г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». В этом указе установлено, что в новую систему федеральных органов исполнительной власти входят федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства. В соответствии с этим указом были упразднены и преобразованы в Федеральные службы и агентства ряд Министерств и ведомств. В их числе были созданы Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФС ТЭК), Федеральное агентство по атомной энергии (Росатом), Государственный таможенный комитет реорганизован в Федеральную таможенную службу (ФТС) и т.д. В основные документы нормативной базы экспортного контроля России постановлением Правительства РФ от 04.02.2005 № 54 внесены изменения, обусловленные новой структурой федеральных органов исполнительной власти.

В соответствии с Федеральным законом «Об экспортном контроле» и утвержденной структурой федеральных органов исполнительной власти, национальная система экспортного контроля может быть представлена в виде многоуровневой схемы , см. приложение 1.

Первый уровень включает Президента и Правительство России. Президент определяет основные направления государственной политики в области экспортного контроля, обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти Российской Федерации в этой сфере и утверждает списки контролируемых товаров и технологий. Правительство Российской Федерации организует реализацию государственной политики в области экспортного контроля, в том числе в отношении международных режимов экспортного контроля; определяет порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении контролируемых товаров; принимает решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Российской Федерации в области экспортного контроля.

Второй уровень занимает межведомственный координационный орган по экспортному контролю – Комиссия Российской Федерации по экспортному контролю. Функции данного органа – обеспечение реализации единой государственной политики, в том числе в отношении международных режимов экспортного контроля, координация деятельности федеральных органов исполнительной власти и организационно-методическое руководство работами в области экспортного контроля в Российской Федерации.

Третий уровень занимает специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти в области экспортного контроля, который осуществляет организационно-техническое и информационное обеспечение деятельности Комиссии, а также осуществляет рассмотрение экспортных контрактов и процедуру лицензирования экспортируемой продукции. В настоящее время специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти является Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФС ТЭК).

Четвертый уровень включает предприятия, которые экспортируют контролируемые товары и технологии.

ФС ТЭК России создана на базе Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации и Департамента экспортного контроля Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации. Данная служба подведомственна Министерству обороны Российской Федерации. Положение о Федеральной службе по техническому и экспортному контролю утверждено Указом Президента Российской Федерации от 16.08.2004 №1085.

Таким образом в настоящее время в Российской Федерации создана многоуровневая и эффективно действующая система федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих экспортный контроль.

National system of export control ensures the execution of international obligations of the Russian Federation in the sphere of non-proliferation of mass defeat weapon. Export control is a complex of national measures which define the order of foreign economic activity.
The key words: *export control, mass defeat weapon, international regime, federal bodies of executive power, attestation of exported production.*

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.12.1993 №2288 «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации» // Национальная система экспортного контроля Российской Федерации: Информационно-методический справочник. М., 1999. С. 18-21.

2. Федеральный закон от 13.10.1995 №157-ФЗ «О Государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (в ред. Федеральных законов от 08.07.1997 №96-ФЗ, от 10.02.1999 №32-ФЗ) // Национальная система экспортного контроля Российской Федерации: Информационно-методический справочник. М., 1999. С. 27-32.

3. Федеральный закон от 27.11.1995 №170-ФЗ «Об использовании атомной энергии» (в ред. Федеральных законов от 10.02.1997 №28-ФЗ, от 10.07.2001 №94-ФЗ, от 28.03.2002 №33-ФЗ) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

4. Федеральный закон от 19.07.1998 №114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами»//Национальная система экспортного контроля Российской Федерации: Информационно-методический справочник. М., 1999. С. 36-41.

5. Федеральный закон от 18.07.1999 №183-ФЗ «Об экспортном контроле» (в ред. Федерального закона от 30.12.2001 №196-ФЗ) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

6. Федеральный закон от 08.08.2001 №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (в ред. Федеральных законов от 13.03.2002 №28-ФЗ, от 21.03.2002 №31-ФЗ) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

7. Указ Президента РФ от 11.04.1992 №388 «О мерах по созданию системы экспортного контроля в Российской Федерации»// Национальная система экспортного контроля Российской Федерации: Информационно-методический справочник. М., 1999. С. 44-49.

8. Указ Президента РФ от 27.03.1992 №312 «О контроле за экспортом из Российской Федерации ядерных материалов оборудования и технологий» (в ред. Указа Президента РФ от 06.05.2000 №822) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

9. Указ Президента РФ от 21.02.1996 №228 «О контроле за экспортом из Российской Федерации оборудования и материалов двойного назначения и соответствующих технологий, применяемых в ядерных целях, экспорт которых контролируется» (в ред. Указов Президента РФ от 21.01.1997 №32, от 05.05.2000 №798) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

10. Указ Президента РФ от 17.05.2000 №867 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» (в ред. Указов Президента РФ от 20.09.2000 №1678, от 01.12.2000 №1953, от 16.10.2001 №1230, от 01.11.2001 №1263, от 29.04.2002 №439) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.minstp.ru/docs.ndx.

11. Указ Президента РФ от 16.08.2004 №1085 «Положение о Федеральной службе по техническому и экспортному контролю Российской Федерации» [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.fstec.ru.

12. Постановление Правительства РФ от 29.08.2001 № 635 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, регулирующих вопросы экспортного контроля» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 24.09.2001 №686, от 29.12.2001 №941) [Электрон. Ресурс]: Режим доступа: World Wide Web.URL: http:/www.garant.park.ru.

13. Приказ ГТК РФ от 23.05.1996 №315 «О контроле за экспортом товаров, которые могут быть применены для создания оружия массового уничтожения и ракетных средств его доставки» (в ред. Приказов ГТК РФ от 19.11.1996 №698, от 20.11.1996 №700, от 31.01.1997 №43, от 24.02.1998 №99, от 22.03.1999 №189, от 22.03.1999 №190, от 10.03.2000 №176, от 10.05.2000 №385, от 29.05.2000, № 436, от 18.10.2000 №937, от 19.06.2001 №573, от 16.07.2001 №675, от 16.07.2001 №676, от 07.08.2001 №764, от 31.10.2001 №1032, от 31.10.2001 №1033, от 16.11.2001 №1093, от 16.11.2001 №1094, от 16.11.2001 №1095, от 24.12.2001 №1226, от 11.01.2002 №21, с изм., внесенными Приказом ГТК РФ от 12.11.2001 №1067).

14. Приказ ГТК РФ от 27.06.1996 №402 «О порядке экспорта и импорта ядерных материалов, оборудования, специальных неядерных материалов и соответствующих технологий» (в ред. Приказов ГТК РФ от 31.01.1997 №43, от 16.07.1997 №427, от 29.05.2000 №436, от 22.09.2000 №867, от 26.04.2001 №400, от 24.12.2001 №1226).

15. Приказ ГТК РФ от 07.05.1996 №277 «О порядке ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации радиоактивных веществ и изделий на их основе» (в ред. Приказов ГТК РФ от 31.01.1997 №43, от 10.03.2000 №176).

16. Приказ ГТК РФ от 26.12.2003 №1545 «Об утверждении инструкции о порядке проведения должностными лицами таможенных органов проверки заявленных сведений и принятия решений в отношении товаров, обладающих признаками товаров, подпадающих под действие законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля».

17. Распоряжение ГТК РФ от 08.01.2002 №19-р «Об обеспечении соблюдения разрешительного порядка перемещения контролируемых товаров и технологий».

Об авторе

Жуков Д.Б. – начальник таможни г. Брянска, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 370.176

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В СПЕЦИАЛИСТАХ, ОКОНЧИВШИХ ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

А.В. Лысенко

Статья посвящена причинам, сдерживающим занятость молодых специалистов – выпускников вузов. Автор прослеживает тенденцию выпуска специалистов из вузов области и отмечает, что с каждым годом ситуация ухудшается: специалистов выпускают в два раза больше, чем требуется на рынке труда в регионе. В статье приводится изучение ожиданий работодателей и специалистов – выпускников вузов при устройстве на работу. Автор указывает на необходимость регулирования высшего образования области государство, которое должно обеспечить условия для полноценного удовлетворения потребностей граждан, общества, государства, социально-экономического развития страны, рынка труда в подготовке высококвалифицированных специалистов, в постоянном повышении их профессионального уровня и профессиональной мобильности; осуществить переход к устойчивому инновационному развитию системы образования, ориентированному на достижение результатов, соответствующих мировым стандартам; создание механизмов непрерывного повышения качества и конкурентоспособности образования.
Ключевые слова: *высшее образование, рынок труда, государственное регулирование, конкурентоспособность образования, качество образования, выпускники вузов, работодатели.*

На сегодняшний день проблема занятости выпускников вузов остается неразрешенной. Основными причинами, сдерживающими эффективную занятость молодых специалистов – выпускников вузов, являются:

-отсутствие механизмов, обеспечивающих взаимосвязь между рынком труда и рынком образовательных услуг;

-несоответствие профессиональной структуры безработных выпускников структуре имеющихся вакансий;

-несовершенство кадровой политики большинства организаций, ориентированных в основном на достижение текущих результатов, а не на перспективное развитие;

-отсутствие у большинства выпускников вузов необходимых знаний и навыков самоопределения на рынке труда, развития трудовой карьеры, ведения переговоров с работодателями по вопросам трудоустройства.

В настоящее время все больше осознается актуальность проведения мер в области занятости выпускников вузов. Трудности, с которыми сталкивается общество в своих усилиях по социализации и интеграции выпускников вузов, проистекают из несоответствия между потребностями и устремлениями молодых людей, с одной стороны, и тем, что общество предлагает и требует от них – с другой стороны. Чтобы разрешить это противоречие, следует создать условия для самореализации молодых специалистов, дать возможность вносить свой вклад в развитие общества. Целью регулирования занятости выпускников вузов является приведение ее в соответствие с общественными потребностями в специалистах и потребностью молодых людей в трудоустройстве и реализации своего созидательного потенциала. Совершенствование системы регулирования занятости выпускников вузов и адаптации их к рынку труда позволит повысить уровень социально полезной отдачи высшей школы, создаст условия для реструктуризации кадрового состава организаций, профессионального и социального развития молодых специалистов – выпускников вузов и снизит уровень социальной напряженности на рынке труда.

Экономический анализ потребности Брянской области в выпускаемых специалистах высшими учебными заведениями выявил сразу несколько проблем высшего профессионального образования.

Во-первых, был выявлен дефицит (недостаток) в специалистах по некоторым специальностям. Количество выпускников определялось на основе анализа совокупного количества студентов соответствующих специальностей по каждому году выпуска (таблица 1).

Анализ таблицы позволил показать, что количество выпускников по специальности «финансы и бухгалтерский учет» в 2004 году превышает наличие вакантных мест на 173 человека (таблица 1). В 2005 г. без работы остались 245 специалистов, а в 2006 г. их количество возросло до 369 человек. Если проследить тенденцию, то видно, что с каждым годом ситуация ухудшается: специалистов выпускают в два раза больше, чем требуется на рынке труда в регионе.

Таблица 1

Дефицит (избыток) в специалистах по некоторым специальностям

Квалификация	Выпускники				Вакансии				Дефицит (избыток) специалистов			
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Финансы бухгалтерский учет	386	456	569	590	213	211	200	213	173	245	369	377
Банки и инвестиции	123	140	131	128	140	139	105	98	-17	1	26	30
Маркетинг	256	253	245	225	102	98	87	56	154	155	158	169
Производство	90	78	89	102	289	156	140	146	-199	-78	-51	-44
Туризм	-	-	-	30	26	18	15	12	-			18

Источник: составлено автором на основе статистических данных Брянской области.

Аналогичная ситуация наблюдается на рынке труда по специальности «маркетинг»: в нынешнем году специалистов выпустили на 169 человек больше, чем существует вакансий.

Похожая обстановка сложилась со специальностью «банки и инвестиции». Избыток специалистов по данному направлению незначителен.

Противоположная ситуация складывается на рынке занятости по производственным специальностям: вместо избытка специалистов существует их острый дефицит, хотя с годами он сокращается. Это объясняется, видимо тем, что модными и престижными стали специальности туризма, маркетинга и финансов, и совсем не престижными производственные и технологические.

Указанные обстоятельства актуализируют изучение ожиданий работодателей и специалистов – выпускников вузов, чтобы приблизиться к решению целого ряда проблем. К ним, прежде всего, относятся преодоление несоответствия между рынком труда и рынком образовательных услуг, сокращение масштабов распространения неформальных отношений, выстраивание новой организационной культуры.

Проведенный опрос руководителей туристических фирм, гостиниц, торговых и промышленных предприятий, показал, что почти 80% работодателей предпочитают нанимать на работу выпускников государственных вузов (рисунок 1). Это означает, что у выпускников негосударственных образовательных учреждений (НОУ) существует дополнительная преграда при построении успешной карьеры.

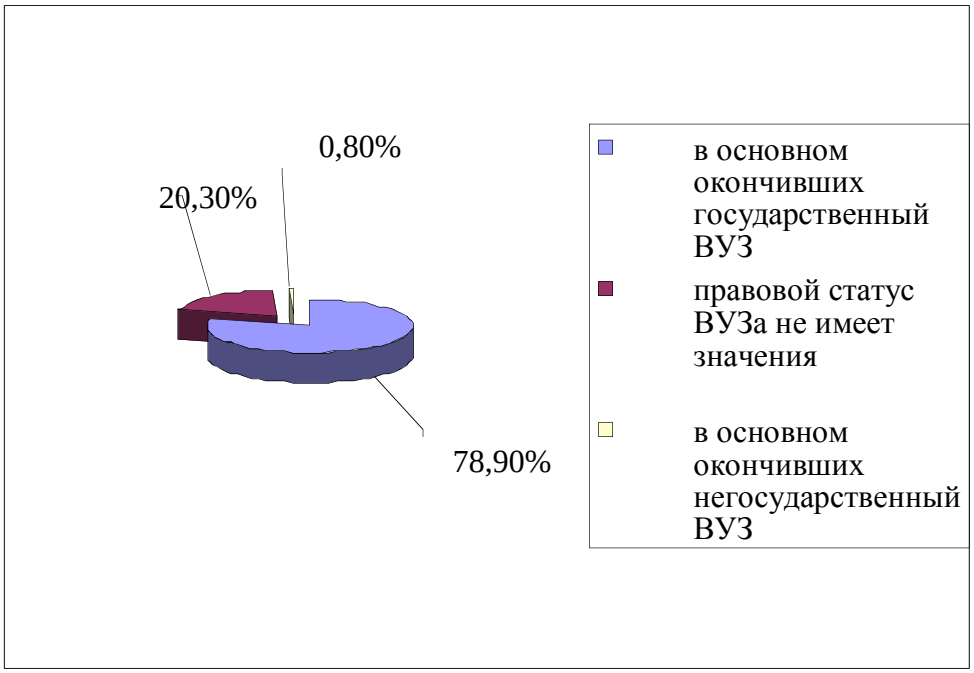


Рисунок 1 – Предпочтения работодателей при найме на работу молодых специалистов из числа выпускников вузов (в***сего было опрошено 153 работодателя)***

Некоторые работодатели вообще не хотят рассматривать выпускников НОУ в качестве кандидатов на ту или иную должность. Факт наличия барьера для выпускников НОУ действительно существует. Если в некоторых случаях диплом об окончании НОУ – это один из факторов, препятствующих построению успешной карьеры, то в других – это преграда, которую невозможно преодолеть.

Около 20% работодателей не выразили особых предпочтений при выборе молодого специалиста. Позицию данной категории работодателей можно обозначить следующим образом: «Мы смотрим на кандидата, а не на вуз, откуда он пришел». Однако выяснилось, что все равно на предприятиях, в которых такое мнение есть, работают выпускники государственных вузов, но если выпускник получил достаточно знаний и имеет необходимый набор личностных качеств, то правовой статус его вуза может и не сыграть решающей роли в карьере. Но пока таких выпускников, судя по опросам работодателей, немного.

Таким образом, стереотип общественного сознания относительно того, что государственные вузы готовят лучше, чем НОУ, есть. Однако, некоторые негосударственные ВУЗы, например, по результатам оценки попали во вторую лигу (в результате все вузы разбивались на три лиги, где первая лига – вузы с отличной оценкой конкурентоспособности выпускников, вторая – с хорошей, третья – с удовлетворительной оценкой). Это еще раз подтверждает тот факт, что группа НОУ неоднородна по своему составу.

В этой связи важно понимать, каковы ожидания самих выпускники вузов. Есть ли различия в их запросах и карьерных ожиданиях.

Карьерные ожидания старшекурсников негосударственных образовательных учреждений явно выше ожиданий студентов государственных вузов (рисунок 2).

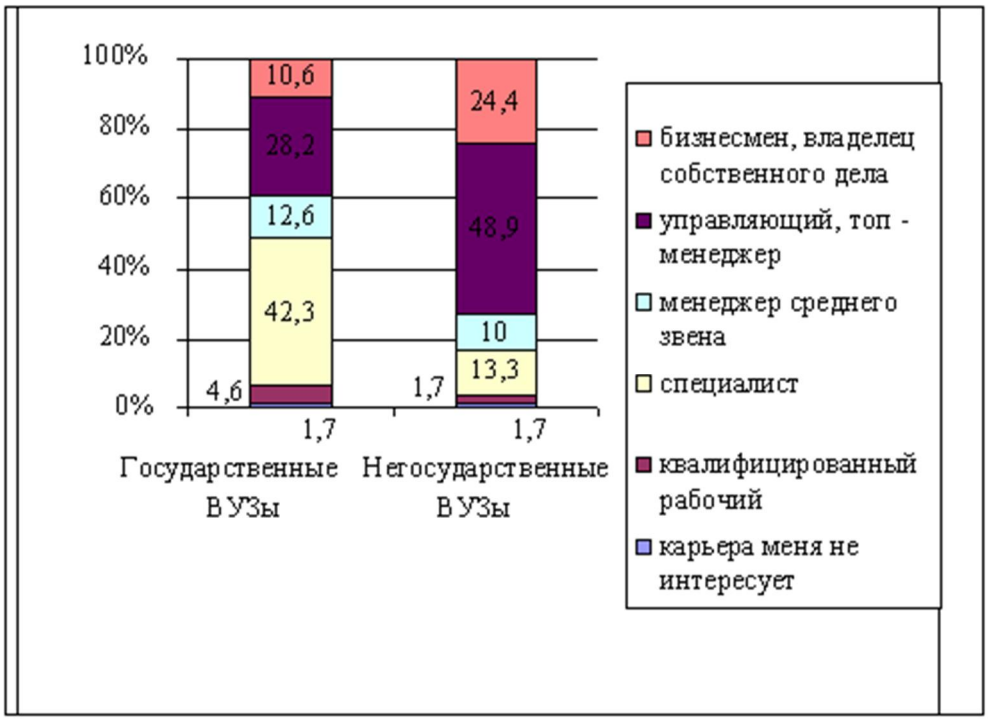


Рисунок 2 – Карьерные ожидания выпускников государственных и негосударственных вузов

Около четверти старшекурсников НОУ заявили, что после полученного образования они смогут стать бизнесменами, и будут владеть своим собственным делом. Еще около половины старшекурсников этих вузов считают, что смогут стать топ-менеджерами. Полученные результаты оказались крайне неожиданными. Завтрашние выпускники НОУ считают, что сделали уже главный шаг для того, чтобы в скором времени сделать стремительную успешную карьеру. Возможно, НОУ в большей степени ориентированы на выявление и развитие качеств деловых людей, «бизнесменов», однако это не означает, что ориентация на создание собственного дела непременно реализуется.

Что касается старшекурсников государственных вузов, то они в своих оценках были более сдержаны. 42% представителей этой группы видят себя после окончания вуза на должности специалиста. Еще 28% думают, что смогут попасть в топ-менеджмент вскоре после получения диплома о высшем образовании.

Результаты опроса показали, что различия между выпускниками государственных и негосударственных вузов есть уже на уровне сознания. Последние склонны к завышению своих карьерных возможностей. Даже принимая во внимание тот факт, что часть выпускников НОУ сможет попасть на высокие должностные позиции с помощью неформальных каналов (родителей, знакомых, родственников), ожидания значительной части представителей этой группы являются явно завышенными.

Аналогичные различия обнаруживаются и при оценке своей будущей заработной платы старшекурсниками государственных вузов и НОУ (рисунок 3). Около трети старшекурсников негосударственных вузов всерьез думают, что смогут получать более 25000 рублей сразу после оконча-

ния вуза. По категории старшекурсников государственных вузов этот процент значительно ниже.

Полученные результаты показали, что старшекурсники, получающие диплом государственного вуза, более реалистично оценивают свою первоначальную заработную плату. Однако распределение достаточно неоднозначно. В частности, можно выделить две наиболее распространенные группы – с материальными претензиями 10000-15000 рублей в месяц и ожидающие получать более 15000 рублей сразу после окончания вуза.

Низкий уровень оплаты труда в целом ряде сегментов рынка труда вынуждает молодых специалистов работать не по специальности.

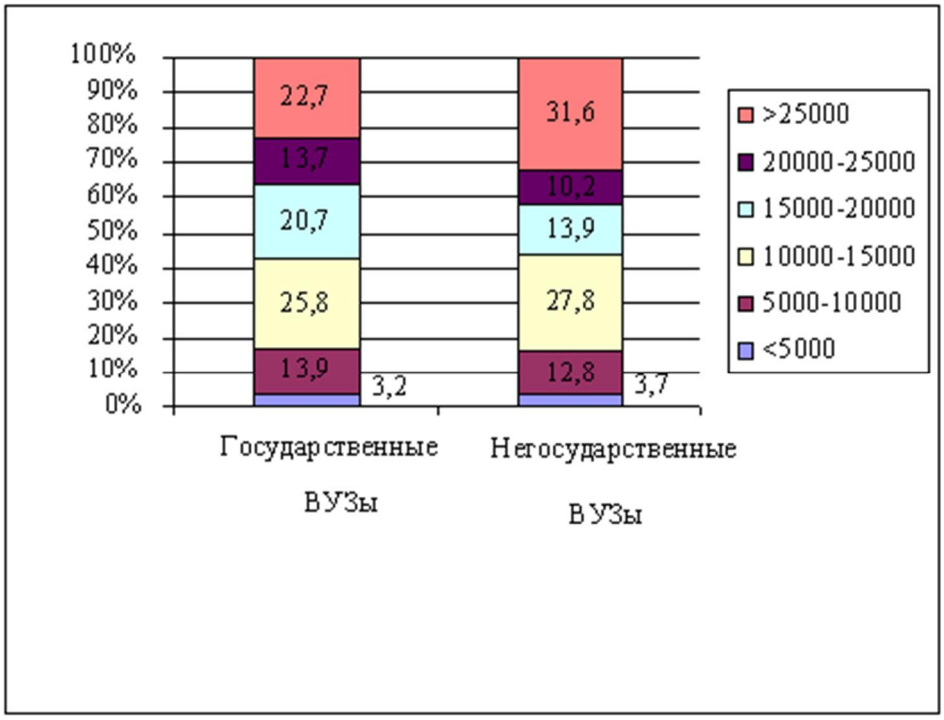


Рисунок 3 – Ожидаемая заработная плата старшекурсников государственных и негосударственных вузов

По полученным данным, только 25% выпускников твердо намерены работать по полученной специальности, еще 34% - по близкой, а 41% - не по специальности. Вместе с тем практически все опрошенные (91%) полагают, что в случае работы не по специальности усилия, направленные на получение высшего образования, не будут потрачены даром: 68% думают, что полезными окажутся и полученные знания, и диплом; 32% - что знания особенно не понадобятся, а вот диплом пригодится обязательно.

Приведенные данные свидетельствуют, во-первых, о рассогласованности рынка труда и рынка образовательных услуг, во-вторых, о том, что высшее образование стало необходимым условием эффективного трудоустройства, причем наличие диплома (любого) важнее специальных знаний, в-третьих, о резкой дифференциации оплаты труда в различных секторах рынка труда. Возможно, перечисленными причинами и объясняется выбор сфер будущей деятельности.

По оценкам работодателей, полученных в ходе формализованных опросов только единицы смогут сделать успешную стремительную карьеру вскоре после окончания вуза. Именно к таким примерам, как правило, сводится обстоятельное общение с руководителями вузов. Остальным следует ждать длительных испытательных сроков, медленного продвижения по должностной лестнице и столь же нескорого повышения заработной платы.

Таким образом, в ходе исследования было выявлено сразу две проблемы относительно существующих различий между выпускниками государственных и негосударственных вузов. Причем обе проблемы тесно связаны друг с другом.

Во-первых, существует стереотип общественного сознания, который неблагоприятно сказывается на выпускниках всех НОУ. Работодатели стараются брать на работу выпускников государственных вузов, отводя выпускникам НОУ роль «вспомогательного персонала». При этом все НОУ воспринимаются одинаково, работодатели практически не делают различий между выпускниками НОУ-лидеров и других вузов.

Во-вторых, карьерные ожидания (относительно должностной позиции и будущей заработной платы) выпускников вузов с различным правовым статусом существенно различаются. Старшекурсники НОУ больше ориентированы на собственное дело и на работу в топ-менеджменте в то

время как старшекурсники государственных вузов рассчитывают на работу в должности «специалиста». Доля старшекурсников НОУ, ожидающих получать более 25000 рублей сразу после окончания вуза, существенно выше по сравнению со старшекурсниками государственных вузов.

Выход из данной ситуации – проведение оценки качества высшего образования. Задача рейтингования в рамках отдельных направлений подготовки и специальностей состоит в том, чтобы объяснить, что государственные вузы и НОУ не следует воспринимать как монолиты, как однородные группы. Выпускники некоторых государственных вузов по той или иной специальности не могут впоследствии конкурировать на рынке труда со своими сверстниками из других вузов, в том числе и негосударственных. В то же время другие НОУ готовят вполне конкурентоспособных выпускников, занимающих свою нишу на рынке труда.

Также выходом из сложившейся ситуации является информирование заинтересованных лиц (работодателей, абитуриентов и их родителей), о том, что НОУ также выдают дипломы государственного образца по аккредитованным программам. Ведь и в государственных вузах дипломы получают выпускники, карьера которых может быть отнюдь не блестящей. В то же время в НОУ получают образование некоторые впоследствии успешные карьеристы.

Выпускники вузов, получающие диплом о высшем образовании, практически сразу же становятся участниками рынка труда. Успешность на рынке труда зависит не только от того образования, которое они получили, но и от универсальных навыков и способностей, которыми они обладают: способности руководить людьми, способности защищать и отстаивать свое мнение, умения находить и генерировать новую информацию и т.д. Все эти навыки и способности отражают общую готовность молодого специалиста к профессиональной деятельности.

Интересен вопрос о том, насколько адекватно молодые специалисты оценивают свою готовность к труду и в какой степени их оценки совпадают с оценками работодателей. Для ответа на эти вопросы было проведено анкетирование по Брянской области (за основу взяты материалы для анализа, разработанные специалистами агентства «РейтОР»).

Единственный навык, по которому оценки выпускников вузов и работодателей очень близки, – готовность проводить на рабочем месте по 8 и более часов в день, 5 раз в неделю (рисунок 4). Молодые специалисты действительно готовы соблюдать определенный режим работы, если этого требует работодатель. По остальным составляющим профессионального труда оценки старшекурсников явно завышены.

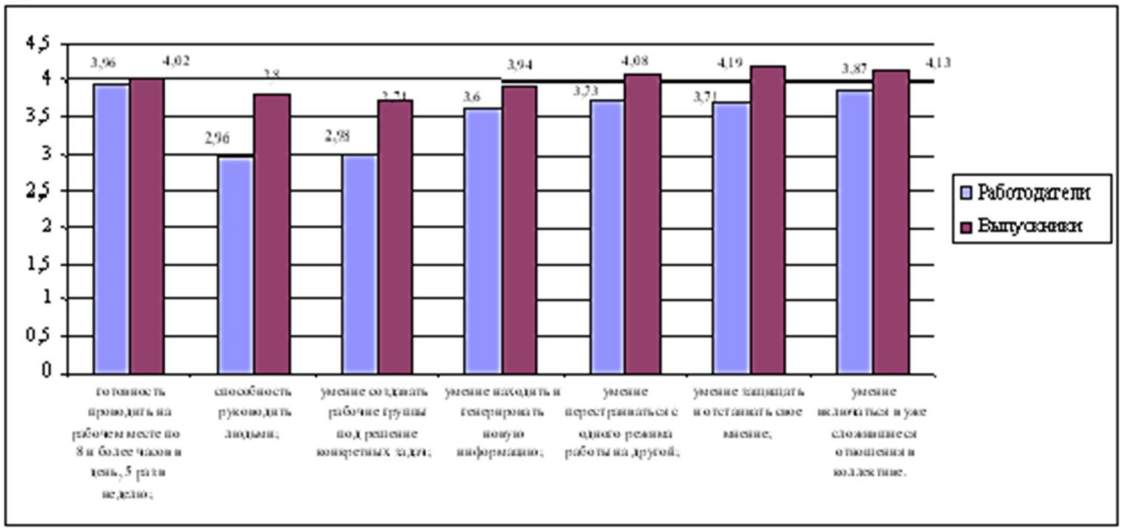


Рисунок 4 – Готовность выпускников вузов к профессиональной деятельности

Работодатели считают, что основными недостатками молодых специалистов являются неспособность руководить людьми и неумение создавать рабочие группы под решение конкретных задач. Оба показателя тесно связаны друг с другом, так как предполагают самостоятельное руководство.

Старшекурсники также понимают, что отсутствие навыков руководства людьми в повседневной, а также в проектной трудовой деятельности – это их беда. Но в то же время оценивают свои способности довольно высоко (почти на 4 балла из 5).

По большинству показателей – умению включаться в уже сложившиеся отношения в коллективе, способности защищать и отстаивать свое мнение, умению перестраиваться с одного режима работы или вида деятельности на другой, умению находить и генерировать новую информацию самооценки выпускников – самооценка выпускников завышена. Это объясняется, прежде всего, субъективным характером полученных данных. Выпускники оценивают себя выше, чем их

оценивает кто-либо другой: родители, преподаватели, работодатели и т.д.

В целом можно сделать вывод, что работодатели высоко оценивают готовность молодых специалистов к профессиональной деятельности практически по всем составляющим, кроме деятельности по самостоятельному руководству.

На сегодняшний день в Брянской системе образования функционируют более 25 ВУЗов, выпускается большое число молодых специалистов. Работодателям приходится ломать голову, каких из них выбрать и по каким критериям.

Необходимо выяснить, на основе каких критериев представители обеих групп делают свой выбор.

Работодатели, как правило, используют три основных критерия при найме на работу молодых специалистов из числа выпускников вузов (рисунок 5).

Рисунок 5 – Критерии выбора молодых специалистов из числа выпускников вузов

Прежде всего, работодатели смотрят на специализацию образования молодого специалиста. Другими словами, они исходят из собственных нужд. Несмотря на всю важность личностных качеств, в первую очередь необходимы специальные знания для занятия определенной должности. Критерий «специальность выпускника вуза» используют при найме на работу более 70% работодателей.

Условно второе место занимает опыт делового общения с кандидатом. И это вполне объяснимо. Работодатели не хотят брать «людей с улицы». Необходимо сначала присмотреться и понять, как человек будет чувствовать себя в коллективе, многие члены которого значительно старше его. Для этого проводятся специальные стажировки, в ходе учебного процесса организуются производственные практики студентов. Уже при прохождении практики становится ясно, на что способен тот или иной молодой специалист. Поэтому данный критерий используют более половины опрошенных работодателей.

Репутация вуза, его общественная значимость тоже накладывает свой отпечаток на выбор работодателей. Им никуда не уйти от сложившихся стереотипов. Конечно, они пытаются оценивать выпускника безотносительно того вуза, который он закончил. Ведь в вузе с низкой общественной значимостью могут получить образование и очень способные ребята. И наоборот, вуз с хорошей репутацией каждый год выпускает несколько сотен или даже тысяч молодых специалистов, и не все из них смогут стать хорошими работниками. Тем не менее, репутация вуза все еще является мерилом для 47,5% работодателей.

Другими критериями, которые используются работодателями для отбора молодых специалистов, являются наличие хороших рекомендаций со стороны вуза, уровень запросов выпускника, средний балл диплома и просьба родственников, друзей и знакомых.

Результаты исследования показали, что работодатели стараются использовать более понятные и объективные критерии при найме молодых специалистов. Прежде всего, они оценивают собственные потребности в сотрудниках, имеющих образование по конкретной специальности, а после – общаются с молодыми кандидатами перед их трудоустройством, отбирая выпускников более известных и популярных вузов.

В то же время такие традиционные критерии отбора, как неформальные каналы и средний балл диплома, они стараются не использовать.

Что касается молодых специалистов (нами были опрошены студенты старших курсов 10 вузов), то они, прежде всего, хотят работать на перспективу. Старшекурсников интересует их личный карьерный рост. Это еще раз подтверждает тезис, выпускники вузов – это, в первую очередь, «карьеристы». Перспективы карьерного роста – один из основных критериев выбора предприятия более чем для половины старшекурсников (рисунок 6).

В то же время они не прочь поработать не только на себя, но и на предприятие. Поэтому еще один важный критерий выбора места работы – перспективы развития предприятия в целом. Несложно заметить, что оба критерия связаны между собой. Работая на перспективном предприятии, молодой специалист сможет сделать более успешную карьеру.

Размер заработной платы – третий критерий выбора предприятия для будущей трудовой деятельности. Причем его используют более 40% старшекурсников.

Рисунок 6 – Критерии выбора предприятия молодыми специалистами

Еще один критерий, на который ориентируются старшекурсники, – работа по специальности. Но в отличие от работодателей, которые ищут специалистов совершенно конкретного профиля, старшекурсники уделяют этому вопросу меньше внимания. Лишь чуть более четверти респондентов хотят работать на том предприятии, профиль которого соответствует их специальности.

Остальные критерии – требования, предъявляемые к сотрудникам, престиж предприятия, возможность применить полученные в вузе знания, приглашение на работу, прохождение практики в этой организации, наличие неформальных контактов в организации, близость работы к дому – не воспринимаются молодыми специалистами как достаточно эффективные.

Итак, старшекурсники растут: они в большей степени ориентированы на карьеру, а не на подработки. Работодатели же ищут настоящих специалистов, а не просто хороших работников.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Количество выпускников вузов очной формы обучения не соответствует количеству вакансий на региональном рынке труда (на примере экономических специальностей). Наиболее востребованными являются специалисты профессии производственной и инженерной направленности и финансы и кредит.

Количество выпускников превышает потребность в специалистах почти в 2 раза практически по всем профессиям.

В связи с тем, что сложившаяся система образования не в полной мере соответствует потребностям рынка труда, более половины выпускников высших учебных заведений не находят работу по специальности, что в свою очередь сокращает приток квалифицированных кадров в реальный сектор экономики.

Все несоответствия количества выпускников и потребностей в специалистах необходимо контролировать, регулировать и устранять государственным органам.

Рынок труда проводит очень жесткий отбор, корректируя формально свободный профессиональный выбор под влиянием конкуренции и экономической востребованности данной специ-

альности. По данным анкетирования, немногим более чем треть всех студентов брянских вузов знает, где будет работать после завершения учебы.

Несмотря на полученное высшее образование молодежь в настоящее время представляет собой одну из наиболее уязвимых категорий населения. На рынке труда выпускники учреждений профессионального образования занимают третье место после уволившихся по собственному желанию и высвобожденных с предприятий работников.

Такое положение выпускников вузов на рынке труда говорит о необходимости анализа и прогнозирования государственными органами потребности предприятий и учреждений Брянской области в специалистах тех или иных специальностей. Решить кадровые проблемы могла бы система целевой контрактной подготовки.

Сопоставление ожиданий работодателей и выпускников вузов обнаруживает три главные проблемы. Первая из них – деформация конкурентной среды. Вторая – непропорционально низкая оплата труда в ряде сфер экономики. Третья проблема, касающаяся сферы образования, состоит в его сильной дифференциации по качеству предоставляемых услуг.

Если перспектив решения первых двух проблем пока ясно не просматривается, то начинающаяся реформа высшего образования должна способствовать, прежде всего, повышению качества образования и корректировке его содержания, с тем, чтобы поднять уровень ключевых трудовых компетенций.

Представляется необходимым реформировать высшее образование одновременно с реформой оплаты труда, созданием систем образовательного кредитования в интересах широких слоев населения, что позволит сгладить остроту существующих проблем, сделав образовательные ресурсы более качественными и доступными для потребителей.

Для регулирования высшего образования области государство должно обеспечить условия для полноценного удовлетворения потребностей граждан, общества, государства, социально-экономического развития страны, рынка труда в подготовке высококвалифицированных специалистов, в постоянном повышении их профессионального уровня и профессиональной мобильности; осуществить переход к устойчивому инновационному развитию системы образования, ориентированному на достижение результатов, соответствующих мировым стандартам; создание механизмов непрерывного повышения качества и конкурентоспособности образования.

Article is devoted the reasons constraining employment of young experts – graduates of high schools. The author traces the tendency of release of experts from high schools of area and notices that every year the situation worsens: experts let out twice more than it is required on a labour market in region. In article studying of expectations of employers and experts – graduates of high schools is resulted at an employment. The author specifies the state which should provide conditions for high-grade satisfaction of requirements of citizens, societies, the states, social and economic development of the country, a labour market in preparation of highly skilled experts, in constant increase of their professional level and professional mobility in necessity of regulation of higher education of area; to carry out transition to the steady innovative development of an education system focused on achievement of results, corresponding to the world standards; Creation of mechanisms of continuous improvement of quality and competitiveness of formation.
The key words: *higher education, a labour market, state regulation, competitiveness of formation, quality of formation, graduates of high schools, employers.*

Список литературы

1. Материалы семинара «Маркетинг образовательных услуг», интернет-сайт «Энциклопедия маркетинга» www.marketing.spb.ru

2. Мониторинг экономики образования. Стратегии семей в сфере образования: Информационный бюллетень. М.: Минобразования РФ, ГУ ВШЭ, ФОМ. 2004. №2.

3. Независимое рейтинговое агентство в сфере образования «РейтоОР» http://www.reitor.ru/ru/

4. Садовничий В.А. Высшее образование в России на современном этапе: состояние и перспективы./ Доклад на Общем собрании Российской академии естественных наук (РАЕН) 28 апреля 2005 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

5. Садовничий, В. Высшее образование России. Доступность. Качество. Конкурентоспособность: Доклад Президента Российского Союза ректоров академика В.А. Садовничего на VIII съезде Российского Союза ректоров/ В. Садовничий// Ученый совет. 2006. № 7. С.8-13; Высш. образование в России. 2006. - № 7. С. 7-15; Высш. образование сегодня. – 2006. - № 6. – С. 5-9; Ректор вуза. 2006. № 7. С. 5-12; Офиц. док. в образовании. 2006. № 22. С. 4-10.

Об авторе

Лысенко А.В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, anlisenko@mail.ru

УДК – 330

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ РИСКА

А.Н. Нехамкин, Д.В. Кокунова

В статье рассматриваются основные вопросы становления теории риска, этапы ее развития. Показано, что она возникла на стыке наук: психологии, математики, экономики, истории, социологии. Раскрыта знаковая модель, характеризующая поэтапное становление теории риска. Выявлено влияние субъективных и объективных факторов на процесс формирования риска в банковской сфере.

***Ключевые слова**: риск, теория вероятности, определенность, неопределенность, рыночный механизм, информация, модель становления теории риска, субъективный и объективный факторы процесса формирования риска.*

Рассматривая вопросы, связанные с риском, А.Смит, И.Шумпетер, Дж.М.Кейнс и др. подчеркивали, что риск- общая, необходимая и важная черта рыночной экономики. Как отмечал Ф.Найт, «риск имеет место как на стадии создания собственного дела, так и в процессе дальнейшего функционирования предприятия» [1]. Р. Кантильон считал риск постоянным и неизбежным элементом рыночной экономики, справедливо полагая, что его нельзя избежать, а можно лишь уменьшить [2].

В ходе развития экономической мысли взгляды разных авторов по поводу содержания категории «риск» различались. Однако их концепции и положения дополняли друг друга. Из них объективно складывалась целостная картина формирования сущности и механизма функционирования риска в рамках рыночной экономики. Исходя из этого, наша задача состоит в том, чтобы выявить, как исторически возникла современная теория риска, как ее отдельные элементы складывались в целостную взаимосвязь, какую лепту вносили различные авторы в этот общий процесс.

Теория риска имеет онтологическую основу. Она заложена в самом содержании рыночной экономики. Ее наличие -предпосылка наших рассуждений. Исходная точка теоретического анализа – рыночный механизм. Он порождает ряд неопределенностей. Последние объективно возникают в процессе реализации отношений между субъектами: предпринимателями и работниками, финансовыми структурами и торговыми агентами по поводу использования: земли, труда, капитала, информации. Неопределенности проявляются уже в цепочке «производитель- потребитель». Производитель заранее не знает, какая продукция и в какой степени будет пользоваться спросом, а какая - нет. В результате он рискует недополучить ожидаемый доход. Он также не знает, какой окажется конечная цена реализуемой продукции, выступая как человек, покупающий по известной цене, а продающий по неизвестной [1]. Неопределенность покупателя проистекает из неуверенности в качестве товара, незнания того, отражает ли цена продавца действительные издержки производства.

Чем больше участников, тем больше неопределенностей возникает. Если в систему – «производитель - потребитель» добавить кредитора, то он также не будет знать точно, получит ли в назначенный срок выплаченную сумму и процент на нее. Это зависит от ряда факторов, которые невозможно полностью учесть и предвидеть.

Добавление к цепочке «производитель- кредитор- потребитель» таких агентов, как финансовые структуры, дистрибьюторы и т.д., - приводит к тому, что каждый новый агент действует сообразно с собственной выгодой, исходя из своих интересов. Их разнонаправленное действие лишь увеличивает неопределенность, непредсказуемость возможного результата. Своего пика неопределенность достигает при спекулятивных операциях. В этом случае она возрастает в максимальной степени, вызывая наибольший риск.

Исходя из этого, Р. Кантильон считал, что «специфической функцией предпринимательства является неопределенность» [2,с.300]. Л. Мизес подчеркивал, что «в реальной экономике предприниматель- человек, действующий в условиях неопределенности» [2; с.309].

Таким образом, рыночный механизм порождает неопределенность. Записывая этот процесс в знаковой форме, получим:

$$PM \rightarrow H, \qquad (1)$$

где РМ- рыночный механизм;

Н- неопределенность.

Особенность рыночного механизма состоит в том, что он порождает наряду с неопределенностью - определенность. Так, на товарном рынке в каждый данный момент времени складывается реальная фактическая цена, фиксированные спрос и предложение. На денежном рынке имеет место определенный фиксированный процент.

Следовательно, рыночный механизм обуславливает движение от неопределенных: цены, спроса, предложения, процента, прибыли и т.д. к их определенному, фиксируемому количественному выражению.

В знаковой форме движение от неопределенности к определенности получает следующий вид:

$$PM \rightarrow H \rightarrow O, \quad (2)$$

где О- определенность, формируемая рыночным механизмом.

В движении от неопределенности к определенности заложена возможность несоответствия желаемого и действительного. Она присуща рынку, порождается им. В данных условиях предприниматель, продавец, покупатель не знают, что произойдет. Отдавая свои деньги, капитал, рабочую силу, они могут не получить ожидаемого результата.

Таким образом, на данном этапе анализа риск выступает как состояние, порождаемое рыночным механизмом. Он находит выражение в несовпадении неопределенности и определенности, желаемого и действительного.

Изучение соотношения данных категорий выявило следующую проблему: насколько ожидаемый результат не совпадает с действительным. Выявление степени их несовпадения стало практической и теоретической основой, вызвавшей необходимость определения вероятности риска.

Благодаря этому теория вероятности, которую создали в 1654 г.Блез Паскаль и Пьер де Ферма, стала использоваться для определения вероятности возможных экономических событий. С этого момента теория риска сделала важный шаг в своем становлении, приобрела современные черты. Лишь на этом уровне развития риск получил определенное и фиксированное выражение.

Итак, создание теории вероятности, ее использование для анализа экономических процессов послужило важным этапом в формировании теории риска. Это находит следующее выражение в знаковой модели:

$$PM \rightarrow H \rightarrow B \rightarrow O, \quad (3)$$

где В- вероятность, которая опосредует формирование определенности и раскрывает количественное выражение степени риска.

Влияние математики на становление теории риска нашло свое выражение также в открытии в 1885 г. Ф. Гальтоном явления регрессии. Оно заключается в том, что «все переменные рано или поздно возвращаются к среднему значению, или норме» [3; с.14]. В настоящее время это явление широко используется на фондовом рынке, в прогнозировании колебаний экономических циклов, а также в риск-менеджменте.

Дальнейшее развитие теория риска получает в использовании категории «результат». Действительно, определение степени риска направлено на установление возможного результата: насколько сбудутся ожидания при возникновении фиксированных цен, процента, дохода, количества поступаемых на рынок товаров и т.д. «Результат» позволяет придать абстрактной определенности конкретное выражение.

В связи с этим знаковая модель процесса развития теории риска приобретает следующий вид:

$$PM \rightarrow H \rightarrow B \rightarrow O \rightarrow P, \quad (4)$$

где Р- определяемый, прогнозируемый, вероятностный результат.

Результат может оказаться выше или ниже ожидаемого. В первом случае определенность превращается в благоприятный результат. Связанный с этим риск выступает как «риск благоприятного исхода». Во втором случае, когда, например, прибыль окажется ниже ожидаемой или возникнет убыток, определенность находит выражение в неблагоприятном результате. Связанный с ним риск назовем «риском неблагоприятного исхода». Поскольку это состояние и рассматривается как рисковое (Еще А.Смит полагал, что «основной для предпринимателя риск – получение убытков» [3]), постольку мы впредь будем рассматривать именно этот вид риска.

Итак, с объективной точки зрения, риск – это обусловленное действием стихийных рыночных сил, рыночным механизмом, движение от неопределенности к определенности, которое находит выражение в вероятности возникновения фиксированного неблагоприятного результата.

Однако возникновение риска нельзя связывать только с объективными силами. В его формировании всегда присутствует субъект. Риск реализуется посредством субъекта, при его участии. Более того, риск –это возможность рыночного агента прийти к неблагоприятному результату. Он этого опасается, стремится уменьшить или избежать совсем. Субъект - центральная фигура в рыночной экономике, определяющая характер ее развития. В связи с этим в становлении теории риска прослеживаются две тенденции. Сначала основное внимание уделялось объективным рыночным факторам, действию внешних сил. Затем центр тяжести сместился на субъек-

тивный фактор, выявление влияния рыночного агента на создание рисковой ситуации.

Таким образом, формирование теории риска неизбежно обуславливает движение от объективного начала к субъективному, к индивиду. Этот переход нашел выражение в рассмотрении проблемы определения основного источника неопределенности. Математики Габриэль Крамер и Даниил Бернулли ставили этот вопрос в духе формальной логики: он должен быть или в самом человеке, или в окружающем мире. По существу это вопрос о двойственности причин и источников, вызывающих риски, какие из них преобладают - внешние или внутренние, эндогенные или экзогенные.

Сам факт подобного дуалистического подхода к источникам возникновения риска говорит о том, что теория риска на данном этапе ее развития претерпевает важные изменения. В ней начинают учитываться два момента: объективный и субъективный, предполагающий отражение роли и значения субъекта рыночной экономики, который, наряду с рыночным механизмом, изменяет характер функционирования процесса формирования риска.

Поскольку субъект влияет на процесс осуществления результата, постольку мы примем его за фактор, опосредующий вероятность наступления того или иного события. Действительно, рассматривая механизм реализации риска со стороны субъекта, можно констатировать, что он выступает как обладающий волей и целенаправленно действующий. По мнению Л. Мизеса, «действующий человек выбирает, определяет и пытается достичь целей» [4].

В результате знаковая модель примет следующий вид:

$$PM \to H \to C \to B \to O \to P, \quad (5)$$

где С- субъект рыночной экономики.

На этом уровне становления теории риска возникла проблема конкретизации основного субъекта рыночной экономики: на эту роль А. Марщалл и Ф. Пигу выдвигали предпринимателя. Он рассматривался как основное звено экономической системы, определяющий ее элемент, ее движущая сила. Его введение в анализ характеризует влияние неоклассиков на становление теории предпринимательского риска. Исходя из этого, в нашем анализе субъекта рынка представим сначала в виде предпринимателя. В знаковом изображении это примет следующий вид:

$$C \to \Pi, \quad (6)$$

где П- предприниматель

Однако, Й.Шумпетер , в отличие от Р. Кантильона и И. Тюнена, считал, что предприниматель не несет никакого риска, так как он не обязательно владеет правом собственности на какое-либо имущество. Й. Шумпетер полагал также, что риски несут лишь капиталисты, ссужающие предпринимателю деньги [2; с.307]. Его мнение кардинально расходится со взглядами Дж.М. Кейнса, который считал предпринимателя собственником, следовательно, «субъектом, действия которого несут существенный риск» [5]. На наш взгляд, риск несут не только лица, которые являются собственниками денег, а все агенты рыночной экономики.

Всем субъектам рынка, стремящимся получить определенный результат, присуще «ожидание». Оно, наряду с интересом, –важнейшая категория, характеризующая мотивы их поведения. Действительно, предприниматель как человек, действующий осознанно, ожидает, например, получить определенную прибыль в результате своей деятельности. Его ожидание может не соответствовать действительности. Разница между ожидаемым и действительным результатом определяется степенью вероятности.

Таким образом, «ожидание» - важнейшая категория, характеризующая становление теории риска. С ее помощью Д. Бернулли пытался объяснить Санкт-Петербургский парадокс. Его суть в том, что индивиды готовы заплатить всего лишь небольшую сумму денег за участие в игре, в которой математическое ожидание выигрыша бесконечно велико. По мнению Д. Бернулли, «индивиды стремятся к максимизации не ожидаемого денежного выигрыша, а морального ожидания, впоследствии названного ожидаемой полезностью выигрыша» [2; с.521]. Затем содержание категории «ожидаемой полезности» было дополнено Дж. фон Нейманом и О.Моргенштерном [3].

Итак, «ожидание» предпринимателя – один из факторов рассматриваемого механизма формирования риска. В знаковой модели этот процесс примет следующий вид:

$$C \to \Pi \to O_1, \quad (7)$$

где O_1 - ожидание предпринимателем фиксированного результата.

Ожидания –не просто категория, заимствованная из психологии. Они приводят экономического субъекта к действиям, формируют определенный результат. В настоящее время это ярко проявляется на фондовом рынке, где предполагаемый рост курса доллара вызывает рост интереса к этой валюте. Он может привести к росту ее курса относительно других валют. Ожидания рыночных агентов выступают, следовательно, как материальная сила. Они формируют возможность негативной си-

туации и тем самым усиливают риск неблагоприятного исхода. Движимый своими ожиданиями предприниматель не просто сознательно идет на риск для получения прибыли, а также реализации какой-то коммерческой идеи. Он часто забывает об осторожности, пускается в сомнительные сделки, обеспечивающие неблагоприятный исход. В связи с этим еще А.Смит предлагал воздержаться от кредитования долгосрочных проектов, особенно спекулятивных операций [2]. Необходимо отметить, что и сейчас эти операции являются одними из самых рискованных, а инвестиционные банки, специализирующиеся на них, зачастую разоряются.

Таким образом, ожидания субъектов рынка не только обуславливают риск, но даже усиливают его. При таком дополнении знаковая модель становления теории риска примет следующий вид:

$$C \to П \to O_1 \to P_{1,} \quad (8)$$

где P_1 – риск субъектов рынка.

Риск, которому подвергаются субъекты рынка, имеет несколько видов. Их классификацию дает Дж.М.Кейнс.

1)риск собственно предпринимателя или заемщика, возникающий в виду его сомнения насчет того, удастся ли ему действительно получить тот ожидаемый доход, на который он рассчитывает.

2)риск кредитора. Так, «если человек начинает действовать, ставит на карту свои собственные деньги, тогда речь идет об этом виде риска, который мы можем назвать риском займодавца»

Дж. М. Кейнс выделяет и третий тип риска [5] :

3) риск, связанный с возможностью уменьшения ценности денежной единицы.

Исходя из этого, модель становления теории риска примет следующий вид :

$$C \to П \to O_1 \to P_1 \to Пз^{\,К\;\;\;\;\;\;К}_{\,Д\;\;\;\;\;\;Д} \quad (9),$$

где $П_з$ – риск предпринимателя (заемщика)

К- риск- кредитора

Д- риск, вызванный возможностью уменьшения ценности денежной . .. …. единицы.

Дальнейшее развитие теории риска находит также выражение в категории «неисчисляемый риск». Действительно, первоначально любой вид риска выступает как осознанный, но неисчисляемый. Положение об этом виде риска нашло отражение у Р.Кантильона. Он считал, что доход предпринимателя связан не просто с риском, а «с риском непредсказуемым, неисчислимым, от которого нельзя застраховаться» [2;с.300].

Однако у каждого субъекта рынка возникает желание уйти от непредсказуемости, уменьшить его возможные негативные последствия. Обоснование этого положения имеются в труде Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» [1]. В нем он развивает восходящее еще к И.Тюнену различие между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно риском, а второй – неопределенностью.

С введением данных категорий в становлении теории риска был сделан существенный шаг: обоснован переход от риска первоначального, неопределенного, неисчисляемого к осознанному, определенному, исчисляемому. В этом движении находит проявление объективная необходимость формирования у агентов рыночной экономики стремления к сознательному воздействию на реализацию рисковых ситуаций.

В итоге формируемая нами знаковая модель становления теории риска получает следующий вид:

$$C \to П \to O_1 \to P_н \to Пз^{\,К\;\;\;\;\;\;К}_{\,Д\;\;\;\;\;\;Д} \to P_и, \quad (10)$$

где $P_н$ - неисчисляемый, неопределенный риск субъектов рыночной …..экономики;

$P_и$ – риск исчислимый, определенный.

Для перехода от исчисляемого к исчисленному риску необходимо наличие промежуточного опосредующего звена: информации. Предприниматель, заемщик, кредитор прежде, чем приступить к любым действиям по уменьшению риска, обязаны собрать максимум возможной ин-

формации. Без нее они постоянно будут находиться в состоянии неопределенности. Отсутствие информации не дает экономическим субъектам вести себя рационально. Это - барьер на пути эффективного использования находящихся в их распоряжении ресурсов.

Наоборот, сбор необходимой информации в достаточном объеме формирует состояние определенности, помогает успешно противодействовать риску. Например, если заранее знать о возможном уменьшении ценности денежной единицы, то можно предусмотреть ряд шагов, направленных на уменьшение риска в рамках кредитных операций, а также при осуществлении операций на денежном рынке [6]. Рыночные агенты в целях уменьшения возможного неблагоприятного результата используют информацию об изменении спроса и предложения, о поведении конкурентов, определяют количество и качество импортируемых в страну товаров и услуг. Полученные данные тщательным образом обрабатываются. Их использование приносит соответствующий эффект. Однако следует учитывать, что затраты на обработку информации не должны быть выше ожидаемой выгоды, иначе ее поиск и анализ теряет всякий смысл. С точки зрения представителей классической школы: А.Смита, Ж.Б. Сэя – отсутствие информации - одна из причин фиаско рынка [2]. Трансакционные издержки по сбору полной информации могут оказаться очень высокими и перекроют ожидаемую выгоду от ее обладания. Представителями классической школы было также установлено, что уменьшение степени риска зависит от умения правильно использовать имеющуюся информацию, а также от ее доступности. По мнению Ф. Хайека, сила рынка – «в умении использовать информацию, которая первоначально доступна немногим» [2]. Выгода возникает только в том случае, если информация первоначально доступна не каждому.

Отсутствием всеобщего равного и свободного доступа к информации Ф. Найт и Й. Шумпетер объясняли возникновение неблагоприятного риска для получения предпринимательской прибыли. Причем, для одних предпринимателей «недостаток информации – это неблагоприятный риск получения убытков, для других – ее достаточный объем обусловливает получение ожидаемой нормы прибыли» [1].

Обобщая эти положения, Дж. Стиглер создал экономическую теорию информации. Он заложил основы экономики информации, тем самым внес существенный вклад в становление теории риска [7]. Информация стала восприниматься как необходимый фактор, опосредующий переход от риска непознанного, неисчисленного к познанному, исчисленному.

Исходя из этой роли информации в образовании риска, модель формирования теории риска примет следующий вид:

$$C \rightarrow П \rightarrow O_1 \rightarrow P_н \rightarrow \begin{matrix} К \\ Пз \\ Д \end{matrix} \rightarrow И \rightarrow \begin{matrix} К \\ P_и \\ Д \end{matrix}, \quad (11)$$

где И – это информация, опосредующая действия рыночных агентов по . … …… уменьшению действия риска.

Дальнейший анализ механизма формирования риска, рассматриваемого с субъективной стороны, показывает, что, обладая информацией, рыночные агенты делают следующий шаг: приступают к формированию осознанного влияния на риск, стремясь его уменьшить. Для этого следует, в первую очередь, определить характер их действий, выявить основные критерии и направления. В соответствии с мнением Р. Кантильона, субъекты рынка должны «отдавать предпочтение одному из альтернативных решений, руководствоваться при этом двумя критериями: величиной ожидаемой прибыли и размерами ее возможных колебаний вокруг среднего значения, выявляя критерий рационального действия» [6]. Дж.Фон Нейман и О. Моргенштерн показали, что «в условиях неполной информации рациональным будет выбор действия с максимальной ожидаемой полезностью» [2;с.254]. Закон убывающей предельной полезности проявляется здесь в том, что люди не склонны рисковать. Выбор будет определяться также действием эффекта владения: «люди гораздо выше оценивают то, чем они владеют, чем то, что им пока не принадлежит»[2].

Таким образом, теоретическое обоснование рациональности действий по уменьшению степени риска - важный этап в становлении теории риска.

Следующий шаг после определения рациональности действий - переход к самим действиям субъектов рынка по управлению процессом уменьшения степени риска. Это сознательное, заранее определенное воздействие на рыночный механизм, направленное на снижение его негативных последствий. Оно - реализация процесса управления риском, или практическое осуществление риск-менеджмента. Исходя из этого, разрабатываемая нами модель примет следующий вид:

$$C \to П \to O_1 \to P_н \to \begin{matrix} К \\ Пз \\ Д \end{matrix} \to И \to \begin{matrix} К \\ P_и \\ Д \end{matrix} \to У \quad , (12)$$

где У- процесс управления риском, или риск-менеджмент, основанный на ….. ……..предварительно собранной информации и выявленных критериях ….. ……..эффективности деятельности.

Управление риском находит выражение в конкретных практических действиях. Последние могут иметь разные направления. Одно из них – перераспределение риска. Так, рыночные агенты, предвидя неблагоприятный результат, и владея соответствующей информацией, могут заранее уменьшить его путем перекладывания на «чужие плечи». При этом возможный ущерб может неодинаково ложиться на разных агентов. Например, свои ожидания неблагоприятного результата есть у займодавца, и у заемщика, но возможности по перекладыванию риска у них разные. Так, при увеличении влияния внешних макроэкономических факторов на деятельность банка, последний может перенести ожидаемые потери на заемщиков, увеличивая цену кредита.

Второе направление уменьшения степени рисков – установление эквивалента за ожидаемые потери посредством увеличения ставки процента. Большое внимание данному вопросу уделял Ж.Б. Сэй [2]. Он считал необходимым выделение премии за риск, которая наряду с заработанной платой и процентом на капитал должна входить в доход предпринимателя. В настоящее время проблема «платы за риск» весьма актуальна для российских банков. Последние поднимают ставки процента именно для того, чтобы уменьшить возможные риски.

Третье направление: залог как форма уменьшения степени риска. Его стоимость должна покрывать не только сумму кредита, но и возможные риски по нему. Необходимо учитывать также определенную банковскую премию за риск и прочие банковские комиссии. Лишь в этом случае общая стоимость залога сможет покрыть исчисленный риск.

Четвертое направление уменьшения степени риска– страхование операций. Оно проводится посредством участия в данном процессе страховых компаний, которые обеспечивают в случае неблагоприятного результата возмещение возникших потерь.

Пятое направление–использование внутренних резервов. Основные из них - резервы на возможные потери по ссудам (РВПС). Они в целом должны покрыть возможные убытки банка в случае невозврата кредита. При этом банки принимают в расчет несколько категорий ссуд в зависимости от их качества: стандартные, нестандартные, сомнительные, проблемные, безнадежные. В зависимости от категории ссуды создаются адекватные ей резервы в определенном процентном соотношении от выданного займа.

Таким образом, модель формирования риска, рассматриваемая со стороны рыночных агентов, характеризуется следующим этапами: 1) субъекты рыночной экономики, 2) их ожидания, 3)сбор необходимой информации; 4) возникновение неисчисляемого риска предпринимателя, заемщика и кредитора, 5)переход риска неисчисляемого в исчисляемый, осознанный;; 6) возникновение управления риском или риск-менеджмента посредством следующих действий: а) перераспределения риска; б) увеличения ставки процента; в) залога, г) страховки; д) использования внутренних резервов. В единстве эти этапы представляют рассматриваемый с субъективной стороны механизм развертывания риска.

В целом, нами выявлены две модели развертывания механизма риска: субъективная и объективная. Сначала в экономической науке основное внимание уделялось влиянию объективных сил на формирование рисковой ситуации. Последняя выступала как порождение вероятностного действия рыночного механизма, олицетворение и проявление объективных рыночных законов. Затем центр тяжести сместился на изучение субъективной стороны дела. В последующем выявилась их взаимосвязь: объективный процесс стал рассматриваться с учетом воздействия на него рыночных агентов посредством использования ими сознательных управленческих решений. Только при взаимодействии объективных и субъективных факторов формируется общий результат. В нем проявляется целостный механизм функционирования риска.

Исходя из реалий современного рынка, возрастающей роли субъективного фактора в существующей экономической системе, на первое место в общей модели развития теории риска следует поставить рыночных субъектов: предпринимателя, кредитора, заемщика, их сознательные, основанные на информации, управленческие действия, направленные на совершенствование рыночного механизма, уменьшение влияния его стихийных сил, снижение вероятности неблагоприятного результата.

В этом случае общая знаковая модель развития теории риска примет следующий вид:

$$C \xrightarrow{K} П \xrightarrow{K} O_1 \to P_н \to Пз \to И \to P_и \to У \to Д \to залог \to (РМ \to Н \to В) \to О \to P_1 \quad (13)$$

$$Д: \begin{cases} \to перераспределение \\ \to процент \\ \to страховка \\ \to внутренние\ резервы \end{cases}$$

где $Д$ - действия в виде: перераспределения, увеличения процента, ……. ……установления залога, страхования, использования внутренних резервов, ……..направленных на уменьшение степени риска.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что риск выступает как объект-субъектная категория. Риск – это возможность негативного результата, обусловленного стихийным характером рыночных сил и сознательным целенаправленным действием субъектов рыночной экономики. Наличие риск-менеджмента предполагает учет данных сторон, максимальное использование их взаимосвязи и взаимодействия. Только на этой теоретической основе может быть обеспечена успешная деятельность банковских структур.

Итак, концепция формирования теории риска представлена как процесс исторический, длительный, многосторонний, комплексный, охвативший ряд дисциплин: социологию, экономику, психологию, социальную философию, историю, математику и т.д. Она основана на учете становления экономической мысли, имеет не только теоретическую, но и практическую значимость. Каждый элемент разработанной модели играет свою специфическую роль. Его отсутствие или искаженное действие приводит к неблагоприятному результату. Это надо учитывать в ходе анализа риска, выявления его сущности и обоснования мер, способствующих устранению его негативных последствий.

In the article the main aspects of the risk theory formation and its development are described . It is shown that it appeared at the intersection of disciplines: psychology, mathematics, economics, history, sociology. The sign model having been developed characterizes the stage wise establishment of the risk theory. The influence of the objective and subjunctive factors on the process of the risk formation in the banking sphere has been discovered.
The key words: a risk, the probability calculus, certainty, uncertainty, the market mechanism, the information, the model of the risk theory establishment, the subjunctive and objective factors on the process of the risk establishment.

Список литературы

1. Найт, Ф.Х. Риск. Неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003 (ФГУП Моск. тип. j 6). - 359 с. : ил.; 21 см.

2. Автономов, В., Ананьин, О., Макашева, Н. История экономических учений/. В.Автономов, О.Ананьин, Н.Макашева:-учеб.пособие.М.:ИНФРА, М, 2000. 784 с.

3. Пикфорд, Дж. Управление рисками / исполнит.ред.Дж. Пикфорд. М.: ООО «Вершина», 2004.352 с.[2], с ил.-352 с

4. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории.М.:ОАО «НПО «Экономика», 2000, 878 с.

5. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М. Кейнс.М.:Гелиос АРВ, 1999.-352 с.

6. Чепурин М.Н. Курс экономической теории [Текст]/ М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева: Киров <<АСА>>2009. 848 с.ISBN 978 -5-85271-287-5.

7. Стиглер, Дж. Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.

8. Адвадзе, В.С. История экономических учений: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. В.С. Адвадзе, проф. А.С.Квасова.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.391 с.

9. Везефорд Д. История денег: от песчаника до киберпространства [Текст] / Д. Везефорд.М.: Терра – книжный клуб, 2001, 198 с.

10. Долан, Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/ Э. Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл Р. М.: Туран,, 1996-.448 с..

11. Шапкин, А.С., Шапкин, В.А. Теория риска и моделирование рисковых ситуаций [Текст] / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин:- М.: Дашков и К, 2006.879 с.:ил.

12. Эрроу К.Дж.- Информация и экономическое поведение/ Вопросы экономики. Москва,

№5 1995.с.98

Об авторах

Нехамкин А.Н. – доктор экономических наук, профессор Брянского филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института, действительный член РАЕН, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Кокунова Д.В – главный специалист отдела документарных операций и валютного контроля Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Брянске, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 333

ПРИНЦИП ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗОНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМ СЕКТОРОМ РЕГИОНА

С.П. Прудников

В статье детально представлена разработанная автором система зональной организации государственного управления агарным производством на примере Брянской области, учитывающая особенности природно-экономических условий хозяйствования территорий. На основе учета различных факторов дана агроэкономическая характеристика территорий области с последующим их включением в территориально-экономические зоны. Выработан и обоснован проект организационной структуры системы государственного управления агропромышленного комплекса (АПК) Брянской области. Даны взаимоувязанные предложения по совершенствованию государственного управления развитием аграрного производства, основу которого составляют: ситуационный подход, выбор приоритетных направлений, программно-целевое планирование по территориально-экономическим зонам.

Ключевые слова: *государственное управление, АПК, аграрный сектор региона, зонирование территорий, ситуационный подход.*

Современный аграрный сектор по ряду причин нуждается в значительном расширении сферы государственного управления. Об этом свидетельствуют: низкая эффективность производства, недостаточность стимулов совершенствования хозяйственной деятельности, наличие социальных проблем села.

Ощутимый прогресс в сельском хозяйстве, его социальной сфере может быть обеспечен процессом выхода страны на цивилизованные рыночные отношения с присущей им системой государственного управления. Субъекты федерации, как относительно самостоятельные экономические единицы, играют особую роль в этом процессе, поскольку в своей деятельности призваны решать как долгосрочные, так и текущие экономические и социальные задачи, обеспечивая диалектическое единство интересов самого государства и собственных интересов.

Деятельность субъектов государственного управления регионов в современной ситуации ограничена отсутствием организационных и экономических рычагов воздействия, что не позволяет обеспечить адекватность системы управления объекту управления – сельскохозяйственному производству, и, как следствие, обусловливает низкую его эффективность. Поэтому возникает необходимость совершенствования системы государственного управления аграрным сектором региона.

Нестабильность экономической ситуации, динамичность и сложность технической, технологической и информационной среды аграрной сферы Брянской области определяет целесообразность использования в формировании системы государственного управления данным регионом концепции на основе ситуационного подхода и использования территориально-экономического зонирования.

Суть ситуационного подхода заключается в определении содержания основных элементов системы государственного управления и механизма их соорганизации в зависимости от характера факторов (ситуационных переменных), в наибольшей степени влияющих на аграрную сферу в данное время. К таким факторам по результатам нашего исследования отнесены: финансовые средства и материально-технические ресурсы, агроэкономические условия хозяйствования конкретных территорий, необходимая нормативно-правовая база, информационное обеспечение. Формирование системы государственного управления аграрным производством региона должно базироваться на определении целевых установок с учетом перечисленных факторов и механизма организации их выполнения. Применительно к Брянской области такие целевые установки выделены следующие:

- структурирование аграрного сектора АПК региона, как объекта управления с учетом

агроэкономических условий хозяйствования разных территорий;

- реорганизация в соответствии со структурированной аграрной сферой региона структуры и уточнение функций государственного управления АПК;
- совершенствование экономического механизма государственного управления аграрным производством;
- формирование инвестиционной политики в сфере АПК;
- создание единой региональной системы информационного обеспечения государственного управления АПК.

Таблица 1

Агроэкономическая характеристика ТЭЗ Брянской области

Наименование зоны	Тип, подтип и механический состав почв	Содержание гумуса, %		Среднегодовая продуктивность пашни, ц/га к.ед.	Направление специализации
Центральная территориально-экономическая зона	50% серые лесные, до 50% дерново-подзолистые легкосуглинистые	1,98-3%	2,20	16,5	Овощи, картофель, яровая и оз.пшеница (на продовольственные цели), ячмень (пивоваренный), кормовые культуры (кукуруза на силос, зернобобовая группа), птицеводство, свиноводство, молочное скотоводство, крупный рогатый скот (КРС) (молодняк на откорм)
Северная территориально-экономическая зона	50% и более дерново-подзолистые легкосуглинистые	до 2,4%	1,95	11,6	Лен, бобовые культуры (люпин, горох, вика), многолетние травы, овес, озимая рожь, просо, овцеводство, КРС (мясного направления), коневодство
Южная территориально-экономическая зона	более 70% серые лесные	2,0-3,0%	2,58	16,1	Сахарная свекла, яровая и озимая пшеница (на продовольственные цели), рапс (на семена и на масло, биодизель), семеноводство зерновых культур, гречиха, ячмень (пивоваренный), плодоводство (ягодники), КРС (молочное направление), свиноводство, пчеловодство, коневодство, птицеводство (гуси, утки)
Юго-западная территориально-экономическая зона	Дерново-подзолистые супесчаные 35-60%, песчаные 15-25%	до 2%	1,92	11,3	Озимая рожь, овес, зернобобовые (люпин), клевер, люцерна, однолетние и многолетние травы, картофелеводство, овцеводство, КРС (мясного и молочного направления), коневодство

Анализ социально-экономических характеристик организаций, ведущих сельскохозяйственную деятельность в пределах Брянской области, а также территорий области по уровню сложившейся территориальной специализации, агроклиматическим характеристикам, агрохимическому составу почв, материально-технической оснащенности сельскохозяйственных товаропроизводителей дал основание для выделения в ней четырех территориально-экономических зон (ТЭЗ) - рис.1 и табл.1, с учетом которых представлена обоснованная организационная структура системы государственного управления аграрным производством региона, включая реорганизацию Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области по принципу территориального зонирования.

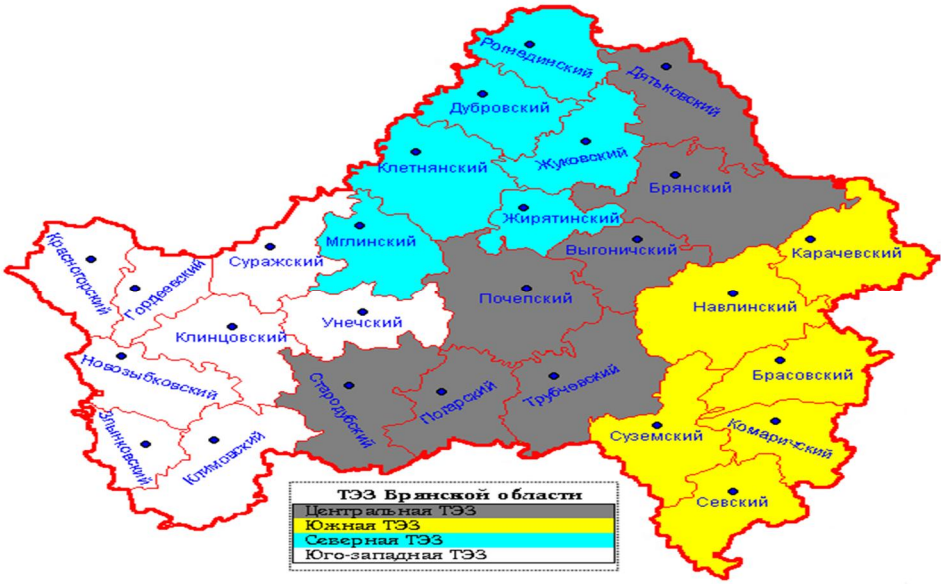


Рисунок 1 – Территориально-экономические зоны Брянской области

Предлагается сформировать в нем два департамента, разделив между ними функции стратегического и оперативного управления. Структурно каждый из них представлен отделами, направление деятельности которых соответствует содержанию и составу функций управления (рис.2).

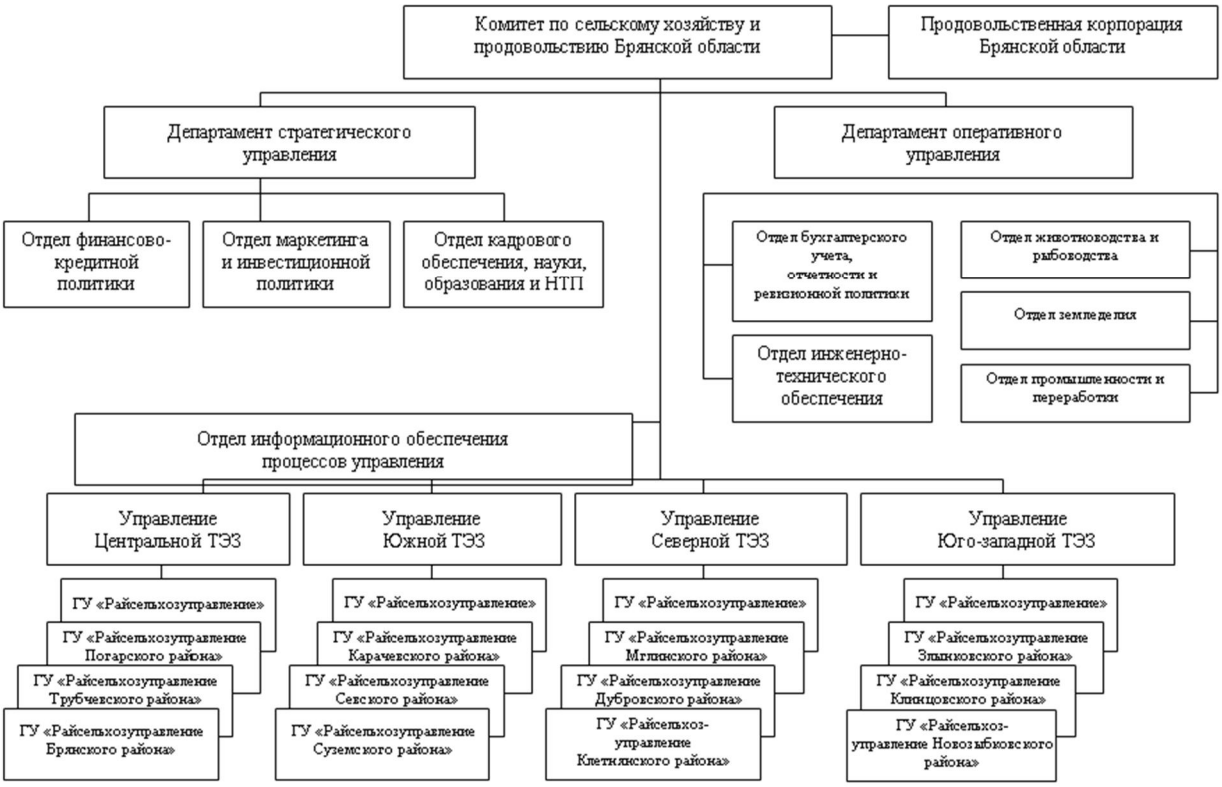


Рисунок 2 - Проект организационной структуры системы государственного управления АПК Брянской области

Такое деление связано и с введением в структуру системы государственного управления уровня зональных и районных управлений сельским хозяйством. Зональные органы управления, учитывая условия хозяйствования ТЭЗ, реализуют функции стратегического планирования, инвестиционного регулирования и информационного консультирования. Районный уровень управления предлагается сохранить в форме управлений сельского хозяйства. Их функции должны носить оперативно-обеспечивающий и организационный характер.

С учетом такого разделения сформированы паспорта функций управления Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию, которые позволяют охватить все функциональные зоны управления аграрной сферой региона (табл.2) и обеспечить на системной основе государственное воздействие по таким направлениям, как рационализация внутренней производственной структуры агропромышленного комплекса, инициирование разработок адаптированных систем ведения сельского хозяйства по зонам, регулирование инновационно-инвестиционного процесса в сферах агробизнеса, поддержка производства конкурентоспособных видов сельскохозяйственной продукции, эффективное использования кадров, субсидирование производственной и непроизводственной инфраструктуры АПК, развитие логистической инфраструктуры и информационного обеспечения аграрного производства.

Таблица 2

Сравнение содержания действующего и предлагаемого комплекса функций управления Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области

Функциональные зоны управления	Основное содержание действующих функций Комитета	Основное содержание предлагаемых функций Комитета
Финансы	Анализ деятельности отраслей и предприятий АПК, составление оперативной и годовой отчетности	Анализ и прогнозирование деятельности отраслей; формирование эффективного экономического механизма государственного управления.
Производство	Разработка, реализация и контроль программ развития основных отраслей аграрной сферы	Научно-методическое обеспечение и организация внедрения НТП в сфере агропромышленного производства
Маркетинг	Системно не представлены	Проведение маркетинговых исследований рынка сельскохозяйственной продукции и информационное обеспечение деятельности товаропроизводителей
Персонал	Проведение семинаров, совещаний по проблемам в сфере АПК, внедрение новых форм организации труда в производство	Формирование кадрового потенциала АПК, разработка и реализация кадровой политики в регионе
Социальное развитие	Разработка, реализация и контроль программ развития социальной инфраструктуры села	Научно-методическое обеспечение и организация комплексного развития сельских территорий
Информация	Системно не представлены	Организация научного и информационно-консультационного обеспечения развития отраслей АПК
Инновации	Системно не представлены	Создание банка инноваций, научно-методическое и организационное обеспечение внедрения новшеств в сферу АПК

Предлагаемая организационная структура системы государственного управления позволяет выстроить рациональные отношения между органами государственного управления и сельскохозяйственными товаропроизводителями, обеспечивая управляемость экономическими и социальными процессами в аграрном секторе региона.

Выводы и предложения.

Совершенствование системы государственного управления аграрным сектором региона необходимо ориентировать на учет территориальных и экономических условий хозяйствования, создание иерархической структуры управления, использование методологии стратегического управления, развитие экономических методов управления. Агроэкономические особенности ведения сельскохозяйственного производства в системе государственного управления аграрным сектором региона учитывались через его структурирование как объекта управления на основе выделения территориально-экономических зон (ТЭЗ), которые различны по уровню специализации, материально-технической оснащенности, агрохимическому составу почв, агроклиматическим условиям.

Территориально-экономическое зонирование аграрного сектора региона определяет структуру системы государственного управления, в которой выделены три организационных уровня управления:

- высший – Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию;
- средний – зональное управление сельского хозяйства;
- низовой – районное управление сельского хозяйства.

Структура Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области при зональной организации и использование ситуационного подхода включает департаменты стратегического и оперативного управления, функциональные отделы которых обеспечивают согласованность деятельности субъектов управления на всех организационных уровнях. Разработанные функции государственного управления как специфические виды управленческой деятельности позволяют регулировать экономические процессы в аграрной сфере, стимулировать научно-технический прогресс и инновационную деятельность, обеспечивать экологическое и социальное равновесие.

The detailed system of the zonal organization of state governance of the agrarian production on the example of the Bryansk region, developed by the author, taking into account the peculiarities of natural and economic conditions of farming areas, is presented in the article On the basis of various factors, the agro-economic characterization of the territory of the region with the subsequent inclusion in the territorial and economic zones is given. The project of the organizational structure of the system of state governance of agro-industrial complex of Bryansk region is elaborated and justified. The interrelated proposals to improve state governance by the development of the agricultural production, the basis of which is a situational approach, the choice of priorities, program-oriented planning of territorial-economic zones, are given.
The key words: *state governance, agro-industrial complex, agrarian sector of the region, zoning of the territories, a situational approach.*

Об авторе

Прудников С.П. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, prydnikow@yandex.ru

УДК: – 338.432+636.084

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

А.Г. Рулинская

В статье рассмотрены методы анализа формирования кластеров в агропромышленном комплексе применительно к макро-, мезо- и микроуровням: построение целевых рейтингов, метод сельскохозяйственного районирования, метод кластерного статистического анализа, экспертный метод. Определена роль и задачи экономического анализа в создании агропромышленных кластеров и мониторинге их развития.
Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, кластер, регион, экономический анализ, методы, стратегия, конкурентоспособность, инновации.*

Сельское хозяйство - отрасль, оказывающая широкое и многообразное воздействие на национальную экономику, социальные отношения, состояние окружающей среды. Происшедшее за годы реформирования масштабное снижение объемов сельскохозяйственного производства, разрушение системы межхозяйственных связей привели региональные рынки продовольствия к разбалансированности. Статистика сегодня констатирует утрату Россией продовольственной безопасности: по официальным данным Росстата, импорт продуктов питания превышает 32%. Это только официальные данные, подкрепленные международными соглашениями, без учета нелегального импорта.

Методологически необходимо определить тот институциональный элемент, который выступит в качестве основного объекта при дальнейшем реформировании экономики России. Научные исследования теории, методологии и практики развития высокотехнологичных производственных систем в России и за рубежом показывают, что одной из наиболее эффективных форм управления экономическим развитием является политика, основанная на создании системы обеспечения общенациональных приоритетов развития, базирующейся на крупных инновационных проектах, реализуемых на основе государственно-частного партнерства; выявлении и стимулировании развития возникающих кластеров, в рамках которых образуются устойчивые связи между участниками инновационной системы [1, с. 11-14]. Стратегическим воплощением этой политики является Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р), которой предусматривается формирование

территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, создание инновационных высокотехнологичных кластеров. Для экономики государства кластеры выполняют роль «точек роста» внутреннего рынка, которые в свою очередь увеличивают международную конкурентоспособность страны, так как она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров.

Основоположником теории кластера признан М. Портер. Следуя его определению «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.» [2, с. 215]. Также кластерный подход к изучению экономических процессов формирования конкурентоспособности применяется и в ряде других теорий. Современные теории развития конкурентоспособности на основе кластеров разработаны В. Фельдманом. Преимущества их заключаются в том, что они основаны на обширных эмпирических исследованиях диверсификационных форм в различных странах [3, с. 35].

Российские ученые пока расходятся в определениях понятия «кластер», при этом признают, что кластер относится к разновидности сетевых структур и отличается наличием инновационной составляющей, позволяющей приспосабливаться к изменениям в конкурентной сфере.

В рамках территориально-административных единиц отличительной чертой кластера от традиционных вертикально интегрированных структур (индустриальные сети, холдинги, ТПК), объединенных по технологическому признаку, служит то, что кластер крайне редко подходит под отраслевую классификацию, он мобилен и выделяется теснотой экономических связей и отраслевой взаимодополняемостью, степенью применяемых технологий, маркетинговой политикой, информационным пространством, инновационным развитием.

Под кластером в агропромышленном комплексе понимается территориально обособленная, инновационно направленная квазиинтегрированная структура, реализующая общие экономические интересы участников, связанных в данной структуре определенной культурой взаимодействия. Аагропромышленный кластер выполняет функции основного инструмента программно-целевого планирования и управления в рамках агропромышленной региональной политики с целью комплексного использования экономической и социальной составляющей региона [4, с. 104].

В свете мирового опыта создания кластерных структур в агропромышленном комплексе, стремление предприятий к работе в кластере вызвано необходимостью и реальной возможностью решить проблемы трансакционных издержек, «двойной маржинализации», получить синергетический эффект и реализовать эффект масштаба.

Для российской агропромышленной экономики проблема формирования кластеров изучена недостаточно. Нет оценки развития кластеров, их роли в экономической стабилизации регионального АПК, не обоснованы преимущества кластерного подхода для участников агропромышленных кластеров. Отсутствует адаптированная к российской экономике теория развития кластеров в АПК, не разработаны методологические аспекты и методические подходы их формирования. Остановимся в статье на последних.

Создание агрокластера предполагает прохождение пяти этапов: подготовительного, аналитического, стратегического, внедрения и планирования перспективного развития [1]. (см. рис. 1).

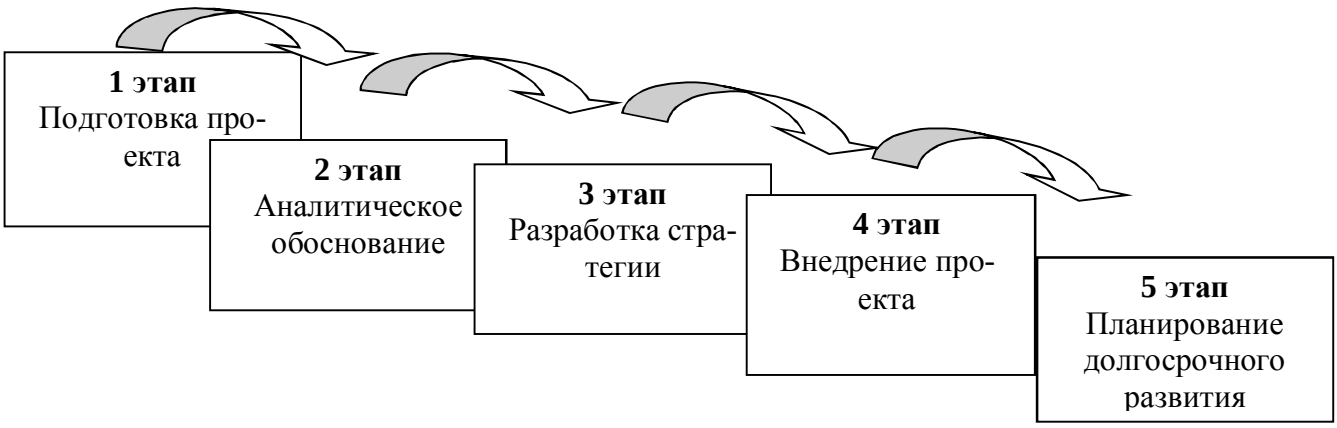


Рисунок 1. Блок-схема создания агропромышленного кластера

Прокомментируем представленные на схеме этапы:

1 этап включает следующие мероприятия: оценка производственного направления участников; согласование интересов; разработка пилотного проекта для ознакомления участников кластера с условиями совместной работы; разработка проекта кластера, принципов его функционирования; создание нор-

мативно-правовой базы функционирования агрокластера.

2 этап предполагает следующие аналитические процедуры: проведение мониторинга с целью выявления проблем развития инновационной деятельности на территории кластера; постановка целей и задач; разработка мероприятий (проектов) для достижения целей; увязка проектов с ресурсами и во времени; корректировка программы. Анализ внутренней и внешней среды кластера.

3 этап включает следующее: определение масштабов совместной деятельности участников; разработка концепции инновационного развития участников агрокластера; создание программы инновационного развития; разработка основ кадровой политики кластера.

4 этап – внедрение разработанного проекта агрокластера.

5 этап сводится к проведению мониторинга эффективности кластерных связей, разработке сценария долгосрочного развития агрокластера.

Учитывая динамичность процессов функционирования АПК, неопределенность структуры взаимосвязей его внутренних элементов, которая в настоящее время не находит адекватного отражения в статистических данных, представляется перспективным использование комплексного сравнительно-аналитического подхода к анализу характеристик развития. Целью данного методического подхода является проведение экспертно-аналитической процедуры, позволяющей оценивать развитие агропромышленной сферы как в различных регионах России, так и в административных районах отдельных регионов, то есть проанализировать формирование макро-, мезо- и микрокластеров.

Для учета региональных различий предлагается использовать методы теории распознавания образов и ранжирования, позволяющие выявить идентичные по совокупности признаков (конкурентные преимущества, устойчивость развития, возможность взаимодействия, кооперации и др.) территории, которые могут быть объединены в группы в целях выработки общих принципов формирования стратегии развития.

На основе официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики нами построены целевые рейтинги развития сельского хозяйства в зависимости от их доли в валовом объеме производства продукции отрасли по РФ и темпов роста продукции региона по сравнению с темпом роста отрасли в целом с использованием для сравнения следующих интервалов группировок:

- лидирующие регионы (доля – свыше 3%; индекс опережения >1,8);
- регионы с высоким уровнем развития (доля -3-2,1%; индекс опережения >1,5);
- регионы с уровнем развития выше среднего (доля – 2,1 – 1,2%; индекс опережения >1,2);
- регионы со средним уровнем развития (доля – 1,2-0,65%; индекс опережения =1);
- регионы с уровнем развития ниже среднего (доля – 0,65-0,16%; индекс опережения 0,1-0,5);
- регионы с низким уровнем развития (доля – менее 0,16%; индекс опережения 0,5-1).

Ранжирование регионов дало следующие результаты: в лидирующие регионы и регионы с высоким уровнем развития вошли Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Нижегородская и Московская области, Республика Башкортостан, Саратовская, Белгородская и Свердловская области, Республика Татарстан. В регионы с уровнем развития ниже среднего и с низким уровнем развития вошли Республика Карелия, Республика Северная Осетия, Чеченская Республика, Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Ямало-Ненецкий автономные округа, Магаданская область, Республика Тыва, Коми-Пермяцкий* и Корякский автономные округа, Ингушская Республика, Эвенкийский автономный округ. Прочие регионы вошли в группы с уровнем развития выше среднего и со средним уровнем развития. Для каждой из групп была кратко сформулирована наиболее целесообразная стратегия дальнейшего развития региональных АПК: для 1 группы (лидирующие) - создание и развитие отраслевых кластеров, либеральная политика; для 2 группы (уровень развития высокий и выше среднего) - создание и развитие отраслевых кластеров, умеренно либеральная политика; для 3 группы (со средним уровнем развития) - создание и развитие агропромышленных формирований – холдингов, умеренно либеральная политика; для 4 группы (с уровнем развития ниже среднего) – ограничение функционирования АПК, протекционистская политика.

Таким образом, результаты ранжирования, выполненного для региональных АПК по определенным критериям, создают хорошую основу как для экспертного анализа складывающихся в этом секторе экономики макрокластеров, так и для выработки текущих управляющих воздействий и стратегических решений их развития.

Заслуживают внимания методы сравнительного анализа развития отраслевых агропромышленных макро- и мезокластеров, основанные на оценке конкурентных преимуществ [4]. Нами предложена структурно-логическая схема оценки конкурентных преимуществ отраслевого кластера (см. рис. 2).

Рисунок 2. Детерминанты конкурентных преимуществ отраслевого кластера

Совокупность частных оценок конкурентных преимуществ отраслевого агрокластера позволяет оценить соответствие его кластерной структуры необходимому хозяйственному профилю (мезоуровень), согласованность с экономической стратегией развития территорий, эффективность использования ресурсного потенциала и тенденции развития.

Взаимодействие отраслей, их синергетический эффект особенно проявляются на региональном уровне, где формируются так называемые «точки роста». В качестве «точек роста» на территории агропромышленных зон могут выступать предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, племенные животноводческие и семеноводческие хозяйства, репродуктивные свиноводческие и птицеводческие предприятия, научные, опытно-производственные и учебные хозяйства. Агропромышленные зоны организуются на территориях с развитым сельским хозяйством и предприятиями инфраструктуры или имеющими потенциал их развития на перспективу. В связи с небольшими размерами территорий административных районов, организация зон АПК целесообразна на межрайонной основе.

Таким образом, создание кластеров может быть инициировано по географическому принципу, т.е. там, где наблюдается высокая концентрация аналогичных предприятий как по производимой продукции, так и по принципам организации. Следование географическому принципу создания кластеров позволяет усилить синергетический эффект от присутствия сходных предприятий не только участвующих в основной технологической цепочке, но также обслуживающих основные предприятия. Благодаря этому создается некоторая локальная квазисамодостаточная инновационная аграрная экономика, направленная на производство ограниченного числа продуктов гарантированного сбыта за рамками кластера.

Методика формирования локальных агрокластеров на региональном уровне включает отраслевую и территориальную составляющие и по алгоритму сходна с методом сельскохозяйственного районирования. В качестве преимущественного инструмента реализации этого метода являются инструменты многомерной статистики, упорядочивающие объекты в сравнительно однородные классы на основе попарного их сравнения по предварительно определенным критериям, достоинство которых заключается в снижении субъективного влияния на результаты.

Широкое применение в группе методов многомерной статистики находит иерархический агломеративный кластерный анализ (Hierarchical Cluster Analysis), реализованный в статистическом пакете

SPSS for Windows 13. В процедуре кластерного анализа используется метод Уорда (Ward's method). Данный метод построен на принципе минимизации дисперсии внутри кластеров, что отвечает задаче получения однородных по степени отклонения от объясненных значений (трендовых и циклических) групп факторных и результативных признаков. Метрика расстояний для получения однородных групп объектов задается как обычное Евклидово расстояние (Euclidean distance), что соответствует случаю, когда признаки одинаково важны для классификации.

В проведенном нами исследовании за монокластеры (исходные элементарные объекты) приняты административные районы Брянской области, а в качестве исходной информации – официальные данные государственной службы статистики по Брянской области о развитии молочнопродуктового подкомплекса регионального АПК.

Разбиение совокупности административных районов на кластеры производилось по следующим группам показателей: $x_1 – x_5$ –показатели природных условий; $x_6 – x_{12}$ –показатели экономических условий; $x_{13} – x_{17}$ –показатели эффективности; $x_{18} – x_{20}$ –показатели размещения и специализации перерабатывающих предприятий. Дендрограмма расстояний объектов по частным показателям, входящим в указанные группы, распознала 4 кластера. Анализ частных характеристик объектов кластеризации по сформированным группам показателей позволил получить следующие типы мезокластеров: Северо-восточный цельномолочной специализации; Центральный маслодельный, Юго-западный смешанной специализации и Юго-восточный маслосыродельный. При необходимости возможен дальнейший детальный анализ каждого кластера по отдельным группам показателей, который позволит распознать сходства объектов по отдельным характеристикам.

Полученные результаты исследований подтверждают возможность использования иерархического агломеративного кластерного анализа в качестве инструмента типологизации муниципальных районов региона по критериям производственной деятельности. Районирование, полученное посредством кластеризации, отражает экономическую ситуацию, существующую в региональном АПК. Адекватность получаемых решений и простота использования позволяет рассматривать этот инструмент как ценное дополнение к средствам анализа, необходимым при переходе к индикативному планированию.

Муниципальные (трансмуниципальные) кластеры являются первичным звеном организационной структуры АПК региона, в которых расположены «точки роста» - Лидеры. Учреждение муниципального (трансмуниципального) кластера предполагает разработку методологии организации производства на принципах кластерного подхода и в связи с этим объединения в комплексном исследовании решения разнородных подзадач:

- повышения экономической конкурентоспособности товаропроизводителей;
- обеспечения устойчивой траектории развития Участников и Лидера на основе их коммерческого и социального потенциала;
-достижения технологического прорыва;
- определения ориентиров для потенциальных инвесторов.

Таким образом, полученные с помощью иерархического агломеративного кластерного анализа данные позволяют определить территории, где имеет смысл создание региональных и межрегиональных агропромышленных кластеров, перспективных для инвестиционной и инновационной деятельности; оценить влияние конкретных изменений во внешней и внутренней бизнес-среде; прогнозировать динамику сопряжения целевых интересов и своевременно проводить организационно-экономические преобразования, реализующие преимущества сбалансированного управления их развитием.

Необходимо отметить, что процесс выявления, определения и описания кластера еще не стандартизирован, поэтому в работе была осуществлена попытка обосновать методические подходы, наиболее адекватные, на наш взгляд, этому процессу в агропромышленном комплексе. Создание и перспективы развития кластеров в регионе следует рассматривать под углом зрения следующих принципов: общие, которые присущи для всех типов и видов кластеров, независимо от их отраслевой направленности, и специальные, которые учитывают отраслевую направленность реального или формирующегося кластера.

К общим принципам формирования кластеров относится учет:

- географического положения региона;
- административно-территориального устройства региона;
- особенностей природы и природно-ресурсной базы региона, их влияние на условия жизни населения;
- состава населения, демографических и этнокультурных особенностей;
- особенностей хозяйства региона (т. е. основные факторы развития отраслей, проблемы региона и пути их решения).

Специальные принципы учитывают отраслевую направленность реального или формирующегося кластера.

Мониторинг процесса формирования агрокластеров требует совершенствования организационной и информационно-методической базы управления АПК таким образом, чтобы учетная информация и статистическая отчетность хозяйствующих субъектов не только формально соответствовали междуна-

родным стандартам и обеспечивали контрольные и информационные задачи государственных органов, но и служили по своему прямому назначению целям эффективного управления бизнесом и государственной собственностью в АПК. В связи с этим важнейшим шагом на пути формирования современной эффективной системы государственного управления АПК в Российской Федерации должно стать создание системы сбалансированных показателей, подразумевающее формирование сводного перечня показателей из максимального количества источников данных.

Резюмируя вышеизложенное, отметим высокую значимость проведения аналитических процедур как в исследованиях формирования агропромышленных кластеров, так и в обосновании их учреждения и мониторинге развития.

The summary. In article methods of the analysis of formation of groups in agriculture are considered. Research includes national and regional levels. Research methods: target ratings, agricultural division into districts, grouping the statistical analysis, an expert method. The role and problems of the economic analysis in creation agroindustrial groups and monitoring of their development is defined.
The key words: *agriculture, clusters, region, the economic analysis, methods, strategy, competitiveness, innovations.*

Список литературы

1. Богданова Е.А. стратегия формирования агропромышленного кластера региона [Электронный ресурс] - Режим доступа к статье: http//www.journal.vlsu.ru/index, свободный.
2. Глотко А.В. Инновационно-кластерное развитие АПК региона / А.В. Глотко // Материалы межрегион. науч.-практ. конф. с междунар. участием «Проблемы и перспективы государственно-правового, экономического и социального развития субъектов Российской Федерации», 3-4 окт. 2008 г. Горно-Алтайск: РИО ГАГУ, 2008. С.104–111
3. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров // Препринт #WP/2007/216. М.: ЦЭМИ РАН, 2007. С. 61.
4. *Портер М.Э.*Конкуренция: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
5. *Feldman V.P., Audretsch D.B.*Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition // European Economic Review. 1999. № 43. P. 31 – 39.

Об авторе

Рулинская А.Г. – кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 658.83

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Силаева

В статье рассмотрены современные проблемы и особенности развития маркетинга образовательных услуг в России. Определена роль маркетинга в обеспечении конкурентоспособности высшего учебного заведения.
Исследование показало, что отсутствие маркетингового подхода в образовательных учреждениях не стимулирует ни к проведению маркетинговых исследований удовлетворенности образовательным продуктом, ни к повышению качества образования, так как это требует больших усилий, изменения мировоззрения и организационных преобразований.
Ключевые слова: *маркетинг, образование, реформа.*

Маркетинг как философия рынка для предпринимателя, как известно, выражается прежде всего в том, что определяющими являются запросы потребителя. Причем речь идет не об усредненном потребителе и тем более не об обществе в целом, а о конкретных целевых группах потребителей, четко очерченных сегментах рынка с присущими им особыми запросами и возможностями в отношении спроса на товары и услуги.

Это относительно ново и непривычно для всех отраслей отечественной экономики, но особенно — для сферы образования, включая и высшую школу. Именно здесь традиционный подход в отношении ко всем участникам образовательного процесса оставался в последние годы доминирующим. Причины этого явления понятны – в течение многих предшествующих лет органы государственного управления не только формировали модели подготовки специалистов, но и осуществляли директивное руководство образовательными организациями, включая определение направлений подготовки, содержание обучения, системы аттестации и т.д.

Однако прежние принципы управления образованием, особенно высшей школой, ориентированные на государственную систему потребления, не в состоянии обеспечить адекватное реагирование образовательных структур на возникающие изменения социальных отношений и достигать при этом оперативного и эффективного управленческого решения.

Современное образование характеризуется большим выбором и высокой дифференциацией предоставляемых образовательных услуг со стороны как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений. Существует достаточно большое количество вузов, которые предоставляют возможность получить высшее образование с выдачей государственного диплома по одинаковым специальностям.

В связи с этим сегодня как никогда актуально применение механизмов маркетинга в управлении системой образования. Маркетинг составляет основу обеспечения тех социальных перемен в образовании, которые в конечном счете ведут к улучшению жизни как общества в целом, так и отдельной личности в частности. В настоящее время представляется важным всестороннее исследование проблем применения маркетинга в системе образования, потому как сегодня, с одной стороны, происходит финансовый и кадровый развал системы образования, а с другой стороны — коммерциализация образовательных учреждений, вызванная экономической ситуацией [3].

Аналитики по-разному формулируют особенности современной ситуации в сфере маркетинга в российском образовании. К числу основных особенностей практики маркетинга в сфере образования в регионах России наиболее часто относят следующие:

- оказываются образовательные услуги, традиционные для данного образовательного учреждения, но не подкрепленные современными маркетинговыми исследованиями, позволяющими ориентироваться на реальные запросы региона;

-ассортимент регионального рынка образовательных услуг достаточно узок, традиционен, медленно обновляется, сами образовательные процессы и технологии образовательных услуг в регионе негибки, мало обновляемы;

- цены на оказываемые услуги формируются исходя из нормативов затрат, утвержденного плана приема и фактических величин финансирования;

- формы коммуникаций с потребителями и возможными посредниками при продвижении услуг на региональный рынок образования недостаточно развиты [4].

В высшей школе крайне мало серьезных исследований в области изучения потребностей рынка в тех или иных специалистах, а тем более таких исследований, которые бы учитывали динамику ситуации на краткосрочную и долгосрочную перспективы.

Отмечается недостаточное внимание образовательных организаций к подбору собственных специалистов-маркетологов, имеющих потенциал и опыт работы на рынке образования и труда. Редкие вузы осуществляют планомерное повышение квалификации своих маркетологов, в то время как именно эти кадры работают в очень динамично меняющейся сфере и особенно нуждаются в постоянном повышении квалификации

Между тем состояние системы образования в нашей стране в последние годы характеризуется наличием весьма разнообразных и противоречивых тенденций. С одной стороны, это сокращение доли и фактического объема финансирования. С другой стороны, пока еще удается обеспечивать бесплатность основных образовательных услуг для граждан, сохраняя при этом лучшие традиции российского классического образования. К положительным тенденциям можно отнести и совершенствование законодательной базы в области образования. Все это позволило закрепить основные принципы государственной политики в образовании, социальные гарантии граждан на получение образования, установить общие требования к государственным образовательным программам, формы получения образования, условия организации образовательного процесса, определить общие направления экономического развития системы образования. В настоящее время формируется новая система высшего образования, включающая в себя государственные и негосударственные учебные заведения, что создает условия для конкуренции в системе образования, без которой вообще нельзя говорить о становлении рыночных отношений в данной сфере [2].

К сожалению, сложнейшая теоретико-методологическая и практическая работа по развитию отечественного маркетинга образовательных услуг, зачастую подменяется в нашей стране упрощенным и прямолинейным использованием, переносом, копированием западных образовательных моделей. В то же время в современном развитии российского образования необходимо учитывать ряд общих тенденций и проблем мирового образовательного сервиса, в частности: приоритетное развитие образования; становление «образования на протяжении всей жизни»; создание образовательных предпосылок для каждого человека для реализации им своих возможностей; обеспечение образованием прав ребенка, расширения возможности и повышения уровня готовности молодых граждан к политическому и социальному выбору; формирование «планетарного мышления» в целях сотрудничества в разрешении глобальных проблем; повышение роли образования в расширении масштабов межкультурного взаимодействия, в формировании коммуникабельности и толерантности, в сохранении собственных корней в условиях глобализации культуры; развитие образования в условиях прогресса современных информационных технологий; приобретение компетентности, дающей возможность справляться с различными ситуациями, повышение профессиональной квалификации, пере-

подготовка работников, рост их профессиональной мобильности.

Реализация маркетинговых технологий предполагает учет таких факторов, как ориентация на спрос образовательных услуг, на последние достижения науки и техники, использование эффективных методов, технологий и средств обучения, индивидуализация обучения, мобильность обучения, позволяющую быстро изменять характер, содержание и сроки обучения и количество обучающихся.

Между тем до сих пор в отечественной литературе отсутствуют достаточно целостные исследования по использованию маркетинга в сфере образования. В зарубежной литературе анализ применения маркетинга в сфере образования встречается гораздо чаще. Среди анализируемых проблем можно встретить следующие:

• финансирование высшей школы и ее взаимоотношение с бюджетом;
• механизм связи вузов с промышленностью;
• современные методы планирования процесса обучения;
• интернациональный характер рынка научных разработок;
• система управления обменом деятельности в сфере высшей школы;
• международные организации в системе высшего образования [4].

Реализация маркетинга в образовании как социальной функции управления обусловлена тем, что маркетинговая деятельность институтов образования до сих пор являлась формой прямого участия государства. В целом именно государство выступало в форме производителя социально-политических и социально-экономических идей. Сегодня все чаще государство наряду с другими субъектами выступает и как покупатель образовательных услуг. Кроме того, государство через государственные образовательные структуры выступает и в качестве субъекта маркетинговой деятельности в системе образования. Это предполагает более тщательное рассмотрение задач, стоящих перед образовательными учреждениями в сфере принятия управленческих решений. Среди них выделяются следующие:

• изучение макро- и микросреды маркетинга, в которой функционирует конкретное образовательное учреждение;
• изучение рынка образовательных услуг, а также факторов, влияющих на формирование и изменение образовательных потребностей представителей разных социальных групп;
• изучение возможностей выхода образовательных учреждений на рынок образовательных услуг, что предполагает установление контактов с потребителями образовательных услуг [1].

Сегодня высшей школе, в частности вузам, принадлежит ведущая роль в совершенствовании всей системы образования российского государства, выборе оптимального пути развития экономики страны в целом через формирование инновационной политики в регионах.

Маркетинг вуза — это процесс выявления потребностей отдельного гражданина, предприятия и общества (государства) в соответствующих услугах, продукции и удовлетворения спроса на них посредством обмена. Следовательно, для обмена обязательно наличие покупателя (потребителя) и продавца. Причем обмен происходит не хаотически, а при соблюдении общих функций управления, т.е. его деятельность планируется, организуется, регулируется, учитывается, анализируется и контролируется.

Чтобы привлечь «покупателей образования», необходимо дать принципиальное разъяснение предлагаемого продукта. Однако часто такое разъяснение отсутствует, и тогда возникает реальный шанс создать соответствующий спрос с помощью маркетинга образования. Следовательно, цели и задачи предложения образовательных услуг необходимо анализировать и представлять с точки зрения пользы для потребителей. Этим аспектом, к сожалению, часто пренебрегают.

Бывает, что от целенаправленного маркетинга образования отказываются прежде всего некоммерческие образовательные структуры, которые нередко затем жалуются на отсутствие обучаемых или на неправильное обращение к ним со стороны желающих повысить квалификацию. Поэтому им также следует обратиться к идеям маркетинга.

Учитывая ожидаемое в ближайшие годы и десятилетия технологическое, техническое, социальное и организационно-трудовое развитие, все вышесказанное означает часто совершенно новый или переосмысленный взгляд на предложения образования. Развитие средств массовой информации и автоматической передачи данных ведут к тому, что предложения образования уже сегодня должны формироваться не по указанию сверху, а ориентироваться на потребности и спрос. Требования к используемым коммуникативным средствам и занятым в этой сфере возрастают: требуются не просто учителя, а квалифицированные преподаватели, ориентированные на слушателя, которые при необходимости, как соавторы, далее развивают предложения образовательных услуг.

Но это также означает возрастание значения учебных пособий, которые сегодня планируются для занятий. Издание учебных пособий и учебников предназначается для того, чтобы в будущем продать образование как товар. Сегодня для маркетинга образования появляются новые возможности, например: CD-ROM-диск как предметный пробный курс для домашнего или профессионального компьютера, а также пробный курс по Интернету.

В вузах апробируются новые технологии, развивается дистанционное, групповые методы обучения, широко используются новые современные информационные технологии. В современных условиях

все большее значение приобретает осмысленная, ориентированная в будущее, нацеленная на развитие личности стратегия образования. Требования к преподавателю вуза обусловлены требованиями к специалисту, который формируется в процессе обучения в вузе. Более того, с учетом характеристик современного динамично развивающегося общества необходимо стремиться к обеспечению опережающего характера подготовки преподавателя по отношению к подготовке обучаемых им будущих специалистов, которая, в свою очередь, требует опережения по отношению к развитию общества [4].

Однако для реализации декларированных прав и достижения поставленных целей требуются соответствующее обеспечение — материально-технического, финансового, информационного и организационного характера. Задача создания такого обеспечения является одной из важнейших задач государства (в лице соответствующих государственных органов и институтов).

Целенаправленное и профессиональное применение целостной концепции маркетинга может принести современному обществу неоценимую пользу. Для этого необходимо, чтобы в обществе и институтах власти возникло понимание необходимости оценки социального эффекта деятельности наиболее значимых субъектов социальной сферы. Эта оценка должна осуществляться группами независимых экспертов, представляющих интересы общества, быть объективной и соответствовать поставленным целям. Социальный эффект выражается в определенной пользе для общества или отдельных групп потребителей. Главная задача маркетинга — максимизация социального эффекта в данных конкретных условиях рынка и маркетинговой среды субъекта обеспечения. При этом деятельность в социальной сфере требует, в значительной мере, государственного регулирования и поддержки.

Как отмечают руководители вузов, в быстро меняющейся среде образовательное учреждение не может себе позволить пассивное следование за изменениями, иначе оно станет неконкурентоспособным. Скорость изменения вуза как экономической системы (ассортимента услуг, качества, и др., в т. ч. стратегии и тактики) должна не отставать, а в момент начала изменения — по возможности опережать изменения внешней среды. Маркетинг должен быть динамичным сам и ускорять развитие вуза. Трудно с этим не согласиться, однако до практического воплощения этих пожеланий пока, к сожалению, еще далеко.

Update issues and peculiarities of marketing research in the field of educational services in Russia has been considered. The role of marketing in providing competitiveness of a higher educational institution has been defined.
The research showed the lack of marketing in place in educational establishments does not stimulate either marketing research regarding satisfaction with educational results or enhancing quality of education because great efforts, changes in outlooks and organizational restructuring are required.
The key words: *marketing, education, reorganization.*

Список литературы

1. *Ванькина И.В., Егоршин А.П., Курченко И.В.* Маркетинг образования. М., 2008. с. 318.
2. *Жураковский В.М., Кураков Л.П.* Укрепление российской государственности: место и роль системы образования. М., 2007. С. 267.
3. *Федоров Н.В.* Российская экономика: пути ее трансформации. М., 2006. С. 363.
4. *Латюшин В.В., Амend А.Ф., Звягин А.Н.* О систематике современных тенденций и проблем в образовании // Расписание на завтра. 2009. № 4. С. 32—34.

Об авторе

Силаева В.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского , silaev73@yandex.ru

УДК – 378

РАЗВИТИЕ ТРАНСФЕРА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗЕ

И.Г. Степченко

Приоритетное безальтернативное развитие нашей страны – это модернизация и технологическое обновление всей производственной сферы. В статье раскрываются отдельные инструменты осуществления инновационных процессов на базе высшего учебного заведения.
Ключевые слова*: инновационный процесс, малое инновационное предприятие, трансфер технологий.*

Важной особенностью современного экономического развития стал переход к непрерывному

инновационному процессу – преобразованию научного знания в инновацию. Этот процесс можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании [4, с.7].

В инновационном процессе мы имеем дело с применением к хозяйственной практике или вовлечением в хозяйственный оборот нового либо иначе используемого знания, что само по себе является новым знанием по использованию старого знания. Логично утверждать, что эффективность инновационного процесса прямо связана с эффективностью «вовлечения» нового знания в хозяйственную практику [6, с. 263].

С этой точки зрения в теории управления выделяется понятие трансфер технологий, под которым понимается – передача научно-технических знаний и опыта оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска продукции [2].

Согласно определению экспертов ЮНКТАД - трансфер технологий - необходимый инструмент осуществления инновационного процесса, целью которого является передача знаний для решения тех или иных задач.

Технологию можно определить как объём знаний и информации, которые можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов [1].

Эффективность осуществления инновационного процесса определяется эффективностью его инструмента – трансфера технологий. Объектами трансфера технологий являются: объекты промышленной собственности (патенты на изобретения, свидетельства на промышленные образцы и на полезные модели; ноу-хау и технический опыт в виде технико-экономических обоснований, моделей, образцов, инструкций, чертежей и др.; технические и технологические знания и информация.

В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», в связи с реализацией Стратегии инновационного развития России до 2020 года поставлена задача формирования национальной инновационной системы [5].

Центры трансфера технологий являются одним из важных компонентов этой системы, так как призваны ускорить продвижение в промышленность научных разработок. Основной задачей центров является коммерциализация (т.е. поиск покупателей) инновационных разработок, создаваемых в научных организациях и вузах.

Особенно значительных масштабов деятельность центров трансфера технологий и технопарков достигла за рубежом. Что касается российской практики, то у нас структуры, отвечающие за коммерциализацию инновационных разработок, в основном создавались при высших учебных и научных учреждениях.

В этой связи очень перспективным видится такое новое направление деятельности в работе российских вузов, являющихся бюджетными образовательными учреждениями, как создание в соответствии с нормами закона № 217-ФЗ малых инновационных предприятий. Основное преимущество этой формы, как нам кажется, состоит в предоставлении вузам больших свобод для коммерческого использования своих прав на результаты инновационной деятельности [3, с.121].

Федеральный закон Российской Федерации от 02 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» предоставляет большие возможности вузам и НИИ.

Поэтому, несмотря на трудные условия проведения научно-исследовательских работ, недостаток финансовых средств, учёные университетов, научно-исследовательских институтов по всей стране пытаются активизировать научную и инновационную деятельность путём создания технопарков, бизнес-инкубаторов, малых предприятий.

Обращаясь к молодым представителям науки и подчёркивая необходимость создания при вузах малых инновационных предприятий (МИПов), Президент страны Дмитрий Медведев отметил «Мы возлагаем огромные надежды на молодое поколение, на всех, кто уже сейчас обеспечивает и наш научный престиж, и технологическое развитие нашей страны. Поддержка молодой науки – это один из государственных приоритетов» [7].

В настоящее время в России планируется создание более 2 тысяч научных малых инновационных предприятий при научных организациях и вузах, которые дадут порядка 100 тысяч новых рабочих мест, что особо подчёркивает социальную значимость закона. Мы не ставим целью анализировать все плюсы и минусы вступившего в силу закона, плюсы очевидны, а недочёты будут устранены. Закон должен стать одним из важнейших элементов новой законодательной базы национальной инновационной системы.

В соответствии с законом государственные вузы и НИИ имеют право при учреждении инновационных предприятий внести в их уставной капитал права на использование следующих объектов интеллектуальной собственности: программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау).

Безусловно, создание малых инновационных предприятий является непростой задачей. Это длительный процесс, связанный с неопределённостью, несовершенством, прежде всего законодательной базы, с риском, но он необратим.

Создание инновационной компании, занимающейся внедрением результатов интеллектуальной деятельности, следует начинать с оценки актуализации на рынке того или иного инновационного проекта, ради которого планируется создание малого предприятия. Затем потребуется время для поиска партнёра-инвестора, который сделает финансовые вложения в данное предприятие, например, став его учредителем. Помимо этого, инновационный бизнес требует и производственной базы. Первоначальный опыт создания малого предприятия имеется в Брянском государственном университете.

В настоящее время в университете действуют следующие научно-образовательные и инновационные структурные подразделения:

- Центр трансфера технологий (рук. д.б.н., профессор Нам И.Я.); пять научно-образовательных центров (далее НОЦ), в том числе:
- НОЦ «Археолого-этнологических исследований» (директор д.ист.н., профессор Шинаков Е.А.);
- Инновационный НОЦ «Биотехнологии и экологии» (директор д.б.н., профессор Нам И.Я.);
- Учебно-исследовательский центр «Брянская физическая лаборатория» (директор д.ф.-м. наук, профессор Новиков В.В.);
- НОЦ «Физико-химических методов анализа и электрохимии» совместный с Учреждением РАН «Институт физической химии и электрохимии им. А.Н. Фрумкина» (рук. к.х.н., доцент Кузнецов С.В.);
- НОЦ «Технологии производства и экспертизы продуктов специального назначения» (директор д.с-х наук, доцент Прохода И.А.).

За время реализации научных проектов в университете созданы условия для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров, закрепления молодёжи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании.

В настоящее время в университете зарегистрировано лишь одно малое инновационное предприятие – это ООО МИП «БГУ-биотехнология» (рук д.биол. н., профессор Нам И.Я.). Потенциальными возможностями располагают и другие центры и научно-исследовательские лаборатории. Главная цель проводимых ими научных исследований при их реальной конкурентоспособности, необходимом маркетинге, рекламе, квалифицированной патентной защите –это использование научно-технического и инновационного потенциала вуза для развития экономики и решения социальных задач региона, чтобы приносить существенную финансовую выгоду вузу в целом, так и его сотрудникам.

Для того, чтобы эффективно использовать этот внутренний потенциал науки и учебного процесса вуза, необходимо создать соответствующие условия и управленческие механизмы, которые позволят довести до общественного использования и коммерческого применения результаты вузовских научных исследований и учебных разработок.

При создании вышеуказанного малого инновационного предприятия была проведена большая предварительная работа. Для определения рынков сбыта научных разработок производился поиск заинтересованных лиц, информировались потенциальные потребители и заказчики, подготавливался список организаций, специализирующихся в области исследований разработчика, параллельно осуществлялся поиск партнёров, работающих в данном направлении.

Большая роль при создании МИП отводится информационной составляющей: это описание разработки, область применения, преимущества перед аналогами, технические характеристики, состояние правовой защиты, коммерческие предложения, это проведение выставок, семинаров, конференций. В Брянском государственном университете ведётся постоянное обновление Интернет-страницы на сайте университета и на сайте областной администрации в разделе: «Инновации».

Немаловажную роль в поддержке инновационной деятельности играет мониторинг (отбор проектов, написание бизнес-планов и др.) и повышение профессионального уровня работников, участвующих в коммерциализации интеллектуальной собственности университета.

Широкий круг мероприятий в рамках развития ООО МИП «БГУ-биотехнология» предусмотрен в сфере международного сотрудничества. Уже на сегодняшний день подписаны договоры с вузами и НИИ Венгрии, Финляндии, из ближнего зарубежья - с Украиной и Белоруссией.

Создание малого инновационного предприятия бессмысленно, на наш взгляд, если нет реального выхода на производство, поэтому взаимодействие науки и производства должно быть самым тесным.

Для продвижения выбранных разработок на рынок предлагаются следующие варианты коммерциализации: сотрудничество в организации и налаживании производства; создание совместного предприятия (фирмы) по производству данного продукта; заключение лицензионного соглашения с фирмой-производителем, поставка готовых материалов, продукции, продажа конструкторской и технологической документации, оказание консультационных услуг и др.

Руководство университета и администрация области оказывают всяческую поддержку развития в университете малых инновационных предприятий, инвестиционных проектов (выделение внебюджетных средств вуза, гранты Губернатора, областные конкурсы научных работ). В ближайшее время в Брянской

области планируется открытие центра трансфера технологий.

Таким образом, в университете имеется значительный потенциал инновационных научных разработок, готовых к коммерциализации. Трансфер технологий нельзя рассматривать как универсальное решение проблемы финансирования и даже как источник значительных доходов. Трансфер технологий даёт возможность вузу и всему обществу развивать науку и коммерциализовывать результаты исследований, порождая новые инвестиции, технологии, рабочие места. В этой связи вузу необходимо более активно развивать молодёжную инновационную политику, направленную на поэтапное вовлечение молодых людей в наукоёмкий бизнес и предпринимательскую деятельность, включая международное сотрудничество в области трансфера технологий.

Для дальнейшего развития и совершенствования научно- инновационной деятельности в вузе необходима активизация университетских научно-образовательных центров, лабораторий, привлечение студентов и аспирантов к участию в инновационных проектах и целенаправленное управление имеющимся научным потенциалом.

A prior disalternative development of this country is modernization and technological renovation of all produced sphere. Some separate methods of performing these innovated processes on the base of a higher educational establishment are dealt in this article.
The key words: *innovated process, small innovated enterprise, a transfer of technologies.*

Список литературы:

1. Гареев Т.Ф. Трансфер технологий и диффузия инноваций как элементы инновационного процесса/ Вестник ТИСБИ. 2005. № 4.

2. Инновационный менеджмент: справочное пособие/ Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели; ЦИСН Миннауки РФ и РАН. Изд. 2-е. 1998.

3. Макурин И.В. Развитие инфраструктуры инновационной экономики// Инновационное развитие современных социально-экономических систем: мат-лы международ. научн-практ.конф. в 2.ч. Ч. 1/Отв. Ред. В.В. Литовченко и др. Комсомольск-на-Амуре:ГОУ ВПО «КнАГТУ», 2009. 274с.

4. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник/ Л.С. Барютин и др./ Под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004.

5. Суворинов А.В., Шепелев Г.В. Развитие центров трансфера технологий: электронный ресурс// http: www/ miiris.ru/events/transf_tech.php.

6. Фёдоров И.Г. Трансфер технологий как основа экономического развития в новой цикличной динамике: мат-лы к Международному научному симпозиуму, посвящённому 110-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева. М.: МФК, 2002. С. 263-267.

7. http://www.kremlin.ru/transcripts/6814

Об авторе

Степченко И.Г. – аспирант Брянского государственного университета имени академика. И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru

УДК – 370.176

О СИСТЕМНЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ

А.Г Титов, Н.Ю. Щеликова

Текущее реформирование российской экономики требует разработки механизмов мониторинга системы управления образованием. Мониторинг должен выступать в качестве основного источника информации о состоянии системы образования, что обеспечит эффективность процесса управления.
Ключевые слова: *системные аспекты, организация управления образованием, текущие реформы российской экономики, механизмы мониторинга, управление человеческим потенциалом.*

В современных условиях система образования является основным социальным институтом, определяющим развитие общества и государства. Специфическим именно для системы образования является и тот факт, что результаты функционирования системы образования - «выходная продукция» и возможность оценки ее качества отдалены от момента принятия управленческих решений достаточно большим интервалом времени, определяемым длительностью реализации полного цикла образовательной программы: для общего образования этот интервал не менее трех лет, для высшего - от четырех до шести лет.

Проблемой является также и выделение измеримых характеристик результатов деятельности си-

стемы образования (как системы в целом, так и отдельных ее элементов - учебных заведений, научных и обеспечивающих организаций и собственно органов управления образованием). Не требует дополнительного обоснования тот факт, что чисто количественные характеристики их деятельности не являются адекватными показателями оценки деятельности системы и ее элементов (что иллюстрируется, в частности, непрекращающимися дискуссиями относительно понятий «качество образования», «качество деятельности учебного заведения», «качество управления» и методов их измерения).

Характеризуя управление, принято выделять следующие этапы:

– определение желаемого состояния объекта управления, к которому он должен прийти, или желаемого направления движения объекта - цель;

– определение текущего положения объекта и/или траектории его движения относительно цели - позиционирование;

– определение последовательности управляющих воздействий, направленных на перевод объекта в желаемое состояние, или изменение направления его движения и определение необходимых для этого ресурсов - программа;

– реализация управляющих воздействий, обеспечивающих движение объекта к намеченной цели - выполнение программы.

В действительности этапов больше, они могут быть расписаны более детально, в схеме должна наличествовать обратная связь для коррекции движения объекта, но суть дела от этого не меняется.

Следовательно, осуществляя управление тем или иным объектом, необходимо с определенной степенью регулярности выполнять следующие действия:

1. Намечать желаемое положение объекта, по каким-либо выбранным параметрам лучшее, нежели то, которое он занимает в настоящее время. Для этого необходимо определить (выбрать или сконструировать) параметры (показатели), по которым можно оценивать (характеризовать) положение объекта; при этом параметры должны быть едины для всех положений объекта и измеримы.

2. Определять, каким образом будет/должно меняться положение объекта при переходе из существующего положения в желаемое.

3. Определять, как будет влиять совокупное изменение параметров (показателей) объекта на его положение относительно поставленной цели.

4. Определять, каковы будут последствия управляющих воздействий в ходе передвижения/перемещения объекта.

5. Определять положение объекта управления относительно поставленной цели, оценивать отклонение от намеченной траектории движения и т. д., вплоть до осуществления необходимых воздействий на объект управления для приведения его в нужное состояние.

Существенным в этом процессе является измерение параметров объекта управления, их сопоставление, оценка и прогнозирование изменений.

Если учесть, что изменение положения объекта управления или траектории его движения в случае сложных систем, к которым относится система образования, обусловлено не только управляющим воздействием субъекта управления, но и рядом других факторов, осуществление указанных действий должно происходить достаточно часто, а управляющие воздействия в соответствии с получаемыми результатами должны регулярно корректироваться.

До настоящего времени управление в образовании в довольно слабой степени соответствует приведенному подходу - основным инструментом управления в образовании являются неформализованные механизмы принятия решений, опирающиеся на опыт и интуицию управленцев и привлекаемых ими экспертов, при существенно ограниченном применении объективизированной информации.

Отсутствие целей, определенных в терминах измеримых показателей, ведет к невозможности позиционирования текущего состояния системы образования относительно этих целей, что, в свою очередь, не позволяет осуществлять деятельность, направленную на их достижение, т. е. управление образованием. Соответственно, остальные действия по управлению также должным образом не реализуются и не могут реализовываться.

Следует учесть, что образование, как и иные системы такой сложности, имеет источники саморазвития. Образование может менять свое состояние вне зависимости от наличия или отсутствия управленческого воздействия непосредственно на него. В результате этого образование может «само» перейти в новое состояние, которое может оказаться лучше существующего. Но в равной мере оно может оказаться и худшим. И главное, это положение может оказаться совсем не таким, какое ожидалось при проектировании и осуществлении управляющих воздействий. С точки зрения субъекта управления такое положение следует считать недопустимым, нужно как можно раньше оценивать текущее положение и последствия движения системы образования, формировать и реализовывать управляющие воздействия, которые переводят его на траектории, ведущие к необходимым и/или более приемлемым результатам.

Следует отметить еще одну специфическую особенность системы образования: в ней одновременно используется несколько контуров управления:

– директивный - характеризующийся прямой передачей управляющих воздействий объекту управления;

– регламентации - выражающийся в формировании совокупности ограничений на множество допустимых значений показателей деятельности объекта управления; контур регламентации используется для указания (установления) и контроля выполнения объектами управления условий, при которых их функционирование соответствует действующей нормативно-правовой базе;

– регулирования - формирования совокупности условий и (или) ограничений, при выполнении которых объект управления оказывается в преимущественном по отношению к другим объектам состоянии.

В последнем случае реализация управляющих (регулирующих) воздействий осуществляется через информационную среду. Иначе говоря, воздействие на объект управления осуществляется через предоставление ему информации о приоритетных для органа управления значениях параметров функционирования объекта управления, и при достижении объектом управления соответствующих значений параметров он получает определенные преимущества. Принципиальным является то, что недостижение указанных значений не влечет за собой каких-либо дополнительных воздействий со стороны органа управления.

Международный опыт свидетельствует о том, что в разное время в организации управления образованием применялись различные модели [3]. Примером такой смены моделей может служить опыт США, где в 60-90-е гг. XX в. использовались, по меньшей мере, 8 моделей организации управления образованием, перенесенные, главным образом, из сферы военно-промышленного комплекса. К ним относятся:

– система планирования, программирования и бюджетирования (60-70-е гг.);

– управление по целям (1975-1980-е гг.);

– бюджетирование на нулевой основе (70-е гг.);

– стратегическое планирование (80-е гг.);

– измерение эффективности – бенчмаркинг (конец 70-х гг.);

– образование как товар (90-е гг. - настоящее время);

– всеобщее управление качеством (80-90-е гг. - настоящее время);

– реинжиниринг бизнес-процессов (90-е гг.).

Обобщая характеристики этих моделей организации управления, можно отметить следующие общие для них положения:

– все они основаны на определении цели — стратегической, оперативной, или краткосрочной, т. е. отличающейся по времени или масштабам, но определенной, позволяющей сравнивать с ее параметрами текущее положение;

– все подходы предполагают разработку ряда вариантов достижения поставленной цели и выбор по тем или иным признакам наиболее подходящего варианта. В качестве признака рассматриваются различные характерные черты этих вариантов —затраты на осуществление, длительность, сложность и т. д. Следует отметить, что при выборе вариантов можно руководствоваться как отдельными характеристиками, так и их наборами;

– все подходы предусматривают разработку и реализацию набора мероприятий для достижения поставленной цели, т. е. разработку и реализацию программ.

Рассматриваемые модели представляют собой разнообразные варианты реализации управления по целям. Вместе с тем наличие нескольких, хотя и подобных, но не тождественных подходов позволяет предположить, что для разных объектов управления или для разных целей более подходящими могут быть разные подходы, однако критериев выбора того или иного подхода для различных условий пока не разработано. Организация управления образованием, кроме проблемы постановки цели, требует также решения двух важных проблем: описания целевого и текущего состояний системы образования и оценки «удаленности» текущего состояния относительно целевого.

Кроме решения методологических проблем, необходимо соответствующее информационное обеспечение этой работы. В этом направлении положение, по крайней мере с точки зрения показателей, характеризующих экономические аспекты деятельности системы образования, несколько лучше. За последнее время выполнен ряд работ по мониторингу экономики образования, в которых апробированы различные методы сбора и анализа информации по системе образования, публикуются статистические данные о системе образования, разработаны предложения по совершенствованию форм государственного статистического наблюдения. Мониторинг можно считать основным источником информации для системы управления образованием. Он должен быть реализован в виде системы, обеспечивающей решение следующих основных задач:

– сбор, первичная обработка, хранение и представление информации, характеризующей состояние системы образования и позволяющей оценивать и прогнозировать изменения этого состояния;

– формирование наглядного образа, представления о системе образования.

Кроме того, должны решаться и другие задачи частного характера, касающиеся характеристики отдельных сторон системы образования и ее подсистем.

Результатом мониторинга является информация в виде, удобном для оценки состояния и прогнозирования изменения состояния системы образования. Особенностью мониторинга является представление информации «на определенный момент времени» и по результатам произошедших событий (необязательно по итогам некоторого временного периода). Мониторинг должен основываться на требованиях блоков оценки и прогнозирования состояния системы образования по составу, форме и срокам представления информации, а также на требованиях субъекта управления. Эти требования включают в себя:

– периодичность представления информации;

– систему показателей;

– сферу охвата (вся система образования, отдельные подсистемы, выборки и т. д.);

– требования к методологии сбора и обработки;

– формы представления, в том числе электронные, и др.

Существенным условием эффективности приведенной схемы является то, что система мониторинга должна быть единственным источником информации о состоянии системы образования. Тем самым обеспечивается информационное единство всего управления системой, достоверность информационного обеспечения и относительная полнота охвата. Кроме того, следует подчеркнуть, что в рамках системы мониторинга не определяется (по крайней мере, самостоятельно), какая информация и в каком объеме должна собираться и круг процессов, которые необходимо отображать.

Одновременно мониторинг определяет временные рамки проведения всех работ по подготовке исходной информации, поскольку другие работы должны выполняться по результатам мониторинга, т. е. с той же периодичностью, в те же сроки (со сдвигом на время проведения, соответственно, оценки и прогнозирования состояния).

В настоящее время мониторинг в образовании ограничен, по существу, государственным статистическим наблюдением, совершенствование которого является постоянной задачей, и только начавшимся развертыванием мониторинга экономики образования. Дальнейшее развитие мониторинга должно осуществляться в тесном взаимодействии с оценкой и прогнозированием состояния образования.

Оценка состояния системы образования представляет собой позиционирование обобщенных характеристик системы относительно шкалы (или набора шкал) измерения характеристик системы от «плохого» состояния до «хорошего». Оценка состояния системы образования должна производиться в двух аспектах: качественном (хорошо - плохо) и количественном (насколько хорошо или плохо). Кроме того, она должна позволять сравнивать состояния системы образования в разные моменты времени.

В настоящее время оценка состояния системы образования в целом осуществляется на описательном уровне. В отдельных случаях, в зависимости от целей проводимых работ, сопоставляются значения количественных параметров (в динамике или по странам, например) и из этого сопоставления делаются выводы об улучшении или ухудшении состояния системы образования по данному параметру. Особенно часто такие выводы делаются на основании сопоставления данных о финансировании образования. Можно сказать, что такой подход характеризует лишь частичные (локальные) изменения, но отнюдь не состояние системы в целом. Определение фактического положения системы позволяет:

– оценить степень достижения некоторого ее «идеального» или желаемого состояния при условии, что таковое состояние сформулировано в тех же терминах или показателях, что и фактическое (текущее) состояние;

– определить направление и динамику изменения состояния («скорость движения») системы, если основная цель сформулирована в терминах процесса, т. е. «усилить», «повысить», «улучшить» и т. д.

Оценивая состояние системы образования в двух и более точках, мы получаем возможность оценить:

– путь, пройденный системой образования за определенное время;

– динамику (скорость) изменения тех или иных параметров системы образования;

– эффективность использования ресурсов, направляемых в систему образования, сопоставляя их с параметрами произошедших изменений;

– степень действенности управленческого воздействия на систему.

Работа по оценке уровня развития системы образования требует решения ряда важных задач, в частности:

– определить измеримые (количественные и качественные) показатели, характеризующие состояние системы образования в целом, ее отдельных подсистем и отдельных элементов (при необходимости);

– определить обобщенные показатели, характеризующие абсолютный качественный уровень системы образования (хорошо - плохо, лучше - хуже и др.);

– разработать алгоритмы взаимосвязи наборов значений количественных показателей с показателями абсолютного качественного уровня;

–разработать подходы к интерпретации наборов показателей оценки состояния и т.д.

В случае успешного решения указанных задач будут получены еще и некоторые дополнительные результаты, имеющие значение для организации управления. В частности, определение показателей позволит уточнить задачи мониторинга и прогнозирования системы образования и образовательной статистики, а фиксированный набор показателей даст возможность вплотную подойти к формированию единого информационного фонда (базы данных) по системе образования в целом.

Отличительная особенность прогнозирования в системе образования - отсутствие единой (общей) методологии и разработанных подходов. Следствием этого является низкая формализация прогнозных расчетов, высокий уровень качественной и оценочной составляющих, высокая трудоемкость прогнозов и длительный срок их разработки. В результате прогнозы носят в значительной степени частный характер, решают достаточно узкие иллюстративные задачи, осуществляются, в общем, нерегулярно, а их результаты слабо используются в процессе принятия решений, т. е. в системе управления образованием. Практически не получило развития моделирование состояния системы образования.

В предлагаемой схеме место прогнозирования определяется следующими обстоятельствами:

–прогнозирование как и оценка базируется на данных мониторинга образования;

–прогнозирование осуществляется в том же режиме, что и мониторинг (прогнозы разрабатываются по результатам мониторинга);

–прогнозирование не оценивает прогнозируемого состояния системы образования, а только выдает его варианты в том виде, который требуется для оценки;

–выходными параметрами прогнозирования является описание будущего состояния системы образования (в частности, в территориальном или уровневом разрезе) и условий его возникновения, критические параметры, от которых в наибольшей степени зависит возникновение будущего состояния, описание будущего состояния подсистем образования.

State and organizational problems of educational management as a branch of economics are considered. Due to some problems that are connected with current reforms of Russian economic and social institutes, it's necessary to develop mechanisms of branch monitor¬ing. These mechanisms will be established with highest attention to education and research processes that are able to conduct through actual stan¬dards and various problems of modern Russian educa¬tion system.
***The key words**: system aspects, educational management organization, current reforms of Russian economic and social institutes, mechanisms of branch monitor¬ing, modern HR-marketing.*

Список литературы

1. Антипов В.Г. Системные аспекты управления образованием. М., 2009. 352 с.
2. Беляков С. А. Возможности использования различных моделей совершенствования управления образовательным процессом в учебном заведении. М., 2005.376 с.
3. Куклин В. Ж. Системные аспекты образовательной политики и управления образованием // Университетское управление: практика и анализ. 2003. № 3. С. 10-23.
4. Перегудов Ф. Системная деятельность и образование. М, Интерра, 2006. 92с.
5. Тихонов А.П., Абрамешин А.Е., Воронина Т.П. и др. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты/Под ред. А. Н. Тихонова. М., 2008. 256 с.

Об авторах

Титов А.Г. – кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 378.4

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В УНИВЕРСИТЕТЕ

Н.В. Фомин

В статье рассматриваются актуальные проблемы проектирования и внедрения внутривузовской системы менеджмента качества (СМК) образования. Приводится организационная структура СМК университета, этапы ее развития, концептуальные положения политики вуза в области качества образования.

Ключевые слова: *конкурентоспособность вуза, качество образования, внутривузовская система менеджмента качества образования.*

Стратегические ориентиры современного университета – это качество и конкурентоспособность. Под качеством мы понимаем, прежде всего, качество предоставляемых образовательных услуг, подготовку высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов, соответствующих требованиям рынка труда.

По нашему мнению, подготовить таких специалистов может только конкурентоспособный вуз. Анализ научных работ [7,8,9] и опыт управленческой деятельности позволяют сделать вывод, что для современного конкурентоспособного вуза характерно:

– наличие ясной и осязаемой стратегии;

– грамотная маркетинговая политика;

– изучение инновационного опыта образовательных учреждений, его адаптация применительно к своему вузу;

– предложение новых образовательных услуг (открытие новых специальностей, образовательных программ дополнительного образования, курсов повышения квалификации и т.д.);

– удобство предоставления образовательных услуг;

– современная организационная структура, наличие системы менеджмента качества;

– применение современных методов управления университетом на основе новых информационных технологий (системный подход, проектный подход, процессный подход);

– широкое внедрение технологий электронного обучения;

– удовлетворенность качеством образовательных услуг внутренних и внешних потребителей;

– гибкость финансовой системы;

– наличие развитой партнерской среды;

– применение современных образовательных и управленческих технологий;

– востребованность выпускников вуза на рынке труда.

Исходя из анализа Государственной программы «Образование и развитие инновационной экономики: внедрение современной модели образования в 2009-2012 гг.», и Национальной доктрины образования в Российской Федерации можно выделить новые конкурентные преимущества вузов:

– работа в интересах региона и региональных структур;

– инновационная деятельность;

– трансформация вуза, повышение его академической и экономической самостоятельности;

– сотрудничество с промышленными предприятиями, коммерческими структурами в подготовке профессиональных кадров, в реализации совместных инновационных проектов;

– создание условий для повышения конкурентоспособности личности;

– выход на международный образовательный рынок, сотрудничество с европейскими вузами в области обеспечения качества образования, рост экспорта образовательных услуг;

– обеспечение социальной и профессиональной мобильности выпускников.

Очевидно, что одним из слагаемых современной модели отечественного образования является высокий уровень его качества, позволяющий ответить на вызовы времени и обеспечить конкурентоспособность молодых специалистов, вуза и страны в целом. Следует отметить, что качество образования определяет место вуза во всероссийском рейтинге, его конкурентоспособность, устойчивое и прогрессивное развитие, возможность привлекать интеллектуальные и материальные ресурсы.

Таким образом, чтобы выжить в конкурентной борьбе, и не только выжить, но и эффективно развиваться университету необходимо, прежде всего:

– удерживать и удовлетворять клиента;

– завоевывать большую долю рынка образовательных услуг в регионе;

– осваивать новые стратегии;

– успешно противостоять возмущениям внешней среды.

Реальное осознание того факта, что университет живет в условиях жесткой конкурентной среды, заставляет нас переосмыслить существующие сегодня в университете подходы к качеству подготовки специалистов. Для университета качество, несомненно, как и для любой другой организации, - степень удовлетворения запросов потребителя (студента, преподавателя, бизнеса и государства). Однако, на наш взгляд, еще более важным элементом в работе университета является степень пригодности выпускников к эффективной профессиональной деятельности.

С нашей точки зрения, решению рассматриваемой в статье проблемы во многом способствует проектирование и реализация внутривузовской системы менеджмента качества образования. Полагаем, что целью проектирования и реализации системы менеджмента качества образования, продиктованной

условиями конкурентной среды, является подготовка конкурентоспособных специалистов, для которых качественный уровень образования и профессионально-компетентностные возможности являются главными критериями их социальной защищенности. В этой связи система менеджмента качества становится неотъемлемой частью системы управления университетом в целом и рассматривается как система управления интеллектуальными ресурсами и наукоемкой продукцией.

Исследования свидетельствуют, что актуализация проблемы проектирования и реализация внутривузовских систем менеджмента качества образования обусловлена рядом факторов.

Во-первых, интеграция России в Европейское образовательное пространство требует соответствия российской системы образования принципам Болонской декларации и Всемирной декларации о высшем образовании для XXI века. В данных документах говорится об улучшении качества высшего образования как об одном «из краеугольных камней эффективного, привлекательного для всего мира европейского пространства высшего образования….Основой привлекательности высшего образования должны стать высочайший академический уровень и качество предоставляемых студентам услуг, в частности, с точки зрения информации, руководства и консультирования» [1].

В рамках сотрудничества, являющегося частью Болонского процесса, в Европе разрабатываются стандарты, процедуры и руководящие принципы обеспечения качества высшего образования [6].

Стандарты и рекомендации основаны на принципах внешней и внутренней гарантии качества высшего образовании в европейском образовательном пространстве, а именно:

– высшие учебные заведения несут ответственность за представление образования и гарантируют его качество;

– необходимо учитывать и защищать интересы общества в отношении качества и стандартов высшего образования;

– качество образовательных программ для студентов и других потребителей должны непременно совершенствоваться;

– должны существовать организационные структуры, предоставляющие образовательные программы и обеспечивающие их реализацию;

– важной является прозрачность и использование внешней экспертизы в процедурах гарантии качества;

– необходимо поощрять развитие культуры качества в вузах;

– должны разрабатываться процессы, с помощью которых вузы смогли бы продемонстрировать свою подотчетность за общественные и частные финансовые инвестиции;

– гарантия качества с целью отчетности должна быть полностью совместима с гарантией качества с целью совершенствования учебного процесса;

– образовательные учреждения должны демонстрировать свое качество как внутри страны, так и на международном уровне;

– используемые процедуры не должны подавлять разнообразие и инновации.

Как показывает анализ, цели европейских стандартов и рекомендаций предусматривают:

– улучшение высшего образования, предоставляемого студентам на территории европейского образовательного пространства;

– содействие вузам в управлении и улучшении качества образования;

– обеспечение прозрачности внешней гарантии качества образования и облегчения понимания ее сущности для вовлечения в процесс сторон.

Во-вторых, современный этап модернизации российского высшего образования характеризуется следующими тесно взаимосвязанными между собой процессами:

– широким распространением в вузах страны работ по проектированию, внедрению и сертификации внутривузовских систем управления качеством в соответствии с требованиями и рекомендациями международных стандартов по менеджменту качества серии ISO 9001:2000 (ГОСТ Р ИСО 9001-2001), стандартов и директив для гарантии качества высшего образования в европейском регионе (ENQA) и других моделей менеджмента качества;

– регулярным проведением с 2000 г. конкурса Минобразования России "Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов", участие в котором заставило многие вузы задуматься о создании и совершенствовании собственных систем менеджмента качества;

– переход к новым процедурам лицензирования образовательной деятельности и государственной аккредитации образовательных учреждений (в «Положении о государственной аккредитации образовательных учреждений и научных организаций» [5] подчеркивается, что одной из целей государственной аккредитации является установление соответствия содержания и качества подготовки выпускников вузов федеральным образовательным стандартам или федеральным государственным требованиям; среди аккредитационных показателей важное значение имеет показатель

наличия и эффективности внутривузовских систем менеджмента качества образования);

– усилением конкуренции между отечественными вузами на рынке трудовых ресурсов;

– новые требования бизнеса к выпускникам вузов.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что обеспечение гарантии качества высшего профессионального образования связано, прежде всего, с наличием внутривузовской системы менеджмента качества.

Ученые Пузанков Д.В., Олейник А.В., Соболев В.С., Степанов С.А. рассматривают менеджмент качества как скоординированную деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству [4]. Согласно их исследованиям менеджмент качества имеет структуру, показанную в таблице 1.

Таблица 1

Структура менеджмента качества

№	*Составляющие*	*Содержание процессов менеджмента качества*
1.	Разработка политики и целей в области качества	Официальная формулировка высшим руководством общих намерений и направлений деятельности организации в области качества
2.	Планирование качества	Установление конкретных целей в области качества и определение необходимых процессов жизненного цикла продукции и требуемых ресурсов для достижения целей в области качества
3.	Управление качеством	Деятельность, направленная на выполнение требований по качеству
4.	Обеспечение качества	Часть менеджмента качества, направленная на создание уверенности в том, что требования к качеству будут выполнены
5.	Улучшение качества	Часть менеджмента качества, направленная на увеличение способности выполнить требования к качеству

Система менеджмента качества определяется в стандартах ISO 8402 как совокупность организационной структуры, документации (документированных процедур, методических указаний, рабочих инструкций), процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством [3].

Опираясь на исследования ученых и учитывая опыт практической деятельности вузов [2], проектирование системы менеджмента качества образования осуществлялось в университете в несколько этапов (рис. 1).

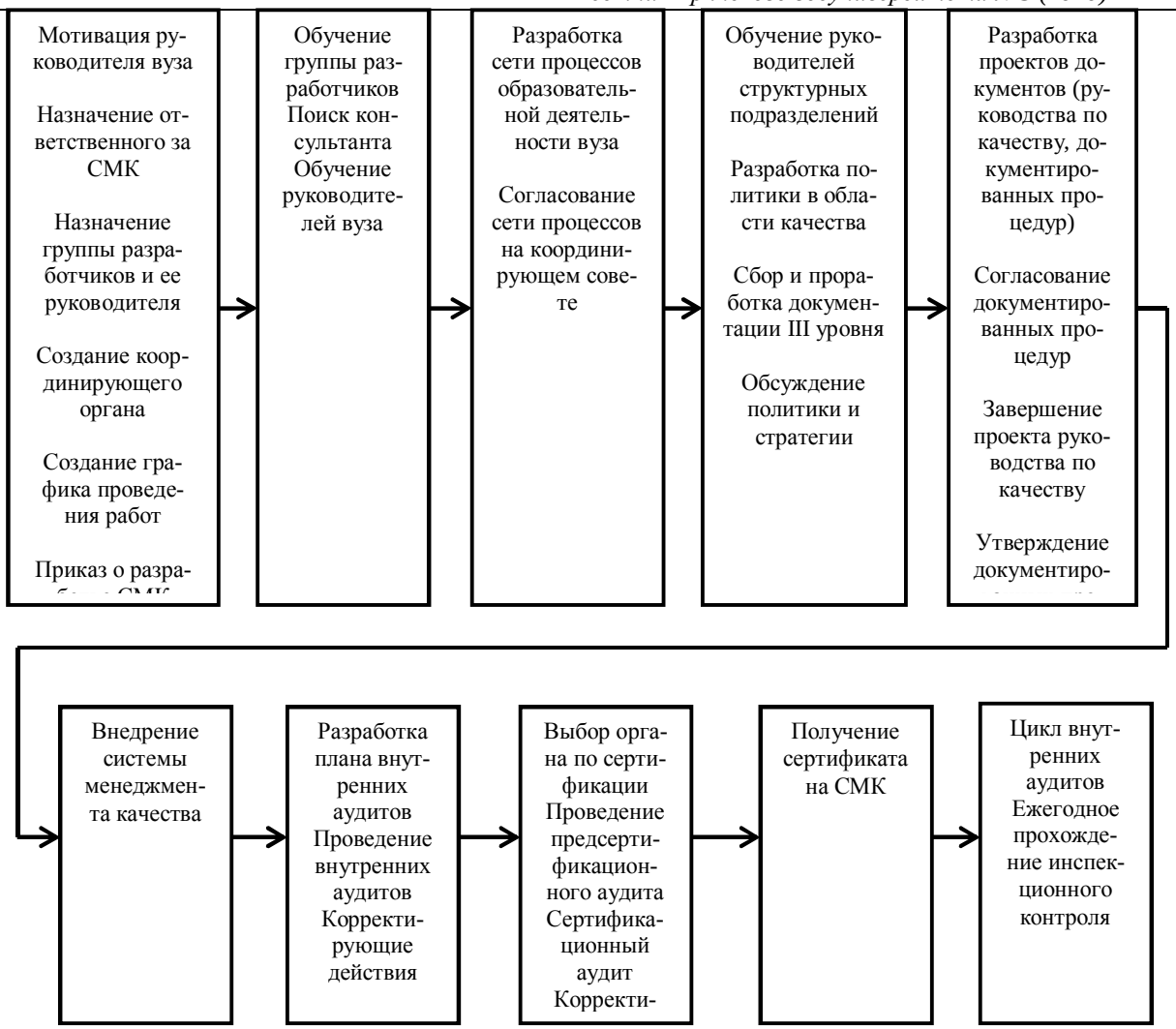


Рисунок 1. Проектирование системы менеджмента качества в университете

Для проектирования и внедрения в университете системы менеджмента качества образования была создана организационная структура «Служба качества БГУ». В состав службы качества включены:

– совет по качеству образования при ректоре университета;
– представитель руководства по качеству;
– центр менеджмента качества образования и тестирования;
– отдел лицензирования и аккредитации;
– факультетские комиссии по мониторингу качества образования;
– уполномоченные по качеству на факультетах, университетских кафедрах, управлениях и отдела университета.

Организационная структура системы менеджмента качества БГУ представлена на схеме 1.

В процессе проектирования и внедрения системы менеджмента качества образования в вузе особое внимание уделялось разработке основополагающих документов:

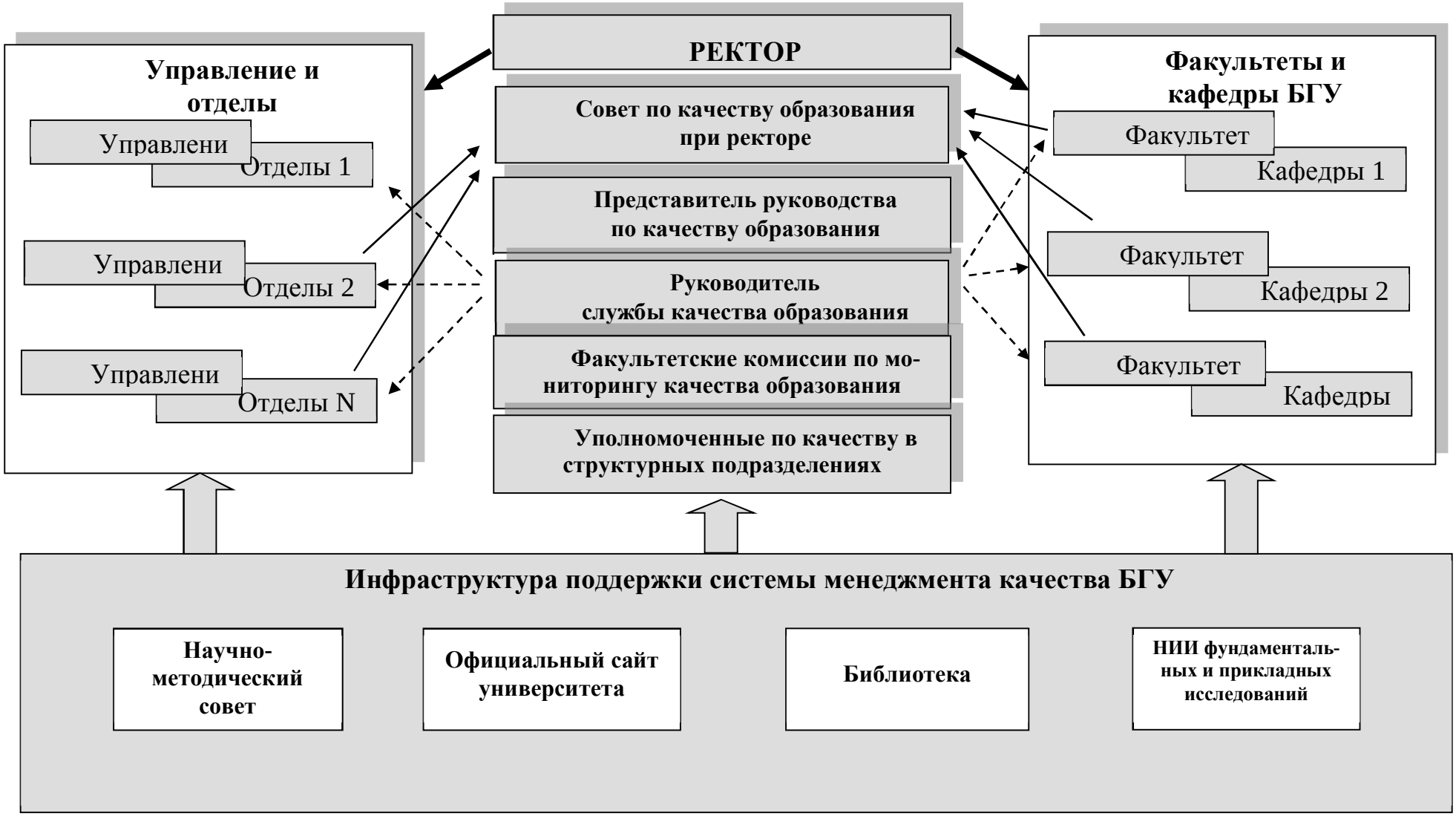
– политика, доктрина и концепция в области качества;
– стандарты БГУ, схемы процессов;
– внутренние и внешние регламентирующие документы, должностные инструкции, положения и формы;
– записи по качеству.

Следует отметить, что одним из результатов проектирования и внедрения СМК в университете стала разработка основополагающего документа системы качества – «Политика в области качества образования».

На основе приоритетов, установленных в политике по качеству, разработано «Руководство по качеству в БГУ» - сводный документ, описывающий основные процессы деятельности университета.

В «Руководстве по качеству в БГУ» подчеркивается, что политика университета в области качества состоит в достижении главной цели университета – подготовки высококвалифицированных и компетентных специалистов, способных решать разнообразные профессиональные задачи, активно влиять на духовно-нравственный климат общества, конкурентоспособных на рынке труда, готовых к постоянному профессиональному росту и социальной мобильности, и направлена на:

- обеспечение фундаментальной подготовки специалистов в области классического и педагогического образования;
- постоянное совершенствование образовательного процесса с учетом требований и ожиданий студентов, работодателей, персонала университета, общества и государства;
- модернизацию образовательных программ, постоянное совершенствование научно-методического обеспечения, освоение и внедрение в учебный процесс инновационных образовательных технологий;
- расширение и усовершенствование учебной, материально-технической базы университета с целью повышения качества образовательного процесса и выполнения прикладных научных исследований;
- раскрытие творческого потенциала студентов и преподавателей, повышение их социальной обеспеченности и защищенности;
- удовлетворение потребностей выпускников университета в повышении профессиональной компетентности и содействие росту их успешной деловой карьере;
- развитие академической среды, направленной на творческую самореализацию личности, обладающей ответственностью, гражданским самосознанием и потребностью к непрерывному образованию на протяжении всей жизни;
- обеспечение гарантий качества образовательных услуг через прогнозирование, планирование, исполнение и контроль деятельности каждого структурного подразделения вуза;
- внедрение системы мониторинга качества подготовки кадров с использованием современных информационных технологий;
- накопление интеллектуальных ресурсов и совершенствования системы менеджмента качества образования.


РЕКТОР
Управление и отделы
Управлени
Отделы 1
Управлени
Отделы 2
Управлени
Отделы N
Совет по качеству образования при ректоре
Представитель руководства по качеству образования
Руководитель службы качества образования
Факультетские комиссии по мониторингу качества образования
Уполномоченные по качеству в структурных подразделениях
Факультеты и кафедры БГУ
Факультет
Кафедры 1
Факультет
Кафедры 2
Факультет
Кафедры
Инфраструктура поддержки системы менеджмента качества БГУ
Научно-методический совет
Официальный сайт университета
Библиотека
НИИ фундаментальных и прикладных исследований

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно делать вывод, что реализация эффективной политики в отношении качества подготовки специалистов невозможна без проектирования и внедрения в вузе системы менеджмента качества образования.

В рамках этой системы проводится разработка концептуальных оснований политики вуза в области качества образования, организуется объективная диагностика качества профессиональной подготовки будущих специалистов во всех подразделениях вуза, осуществляется прогнозирование тенденций развития качества образования в университете.

The article deals with the urgent problems of projecting and implementing of the interior institutional system of management of the quality of education (SMQ). It gives the organization structure of the SMQ of the university, the steps of its development, conceptual points of the policy of the higher educational establishment in the field of the quality of education.
The key words: *competitiveness of the higher educational establishment, quality of education, interior system of management of the quality of education.*

Список литературы

1. Болонский процесс: Берлинский этап/Под ред. В.И. Байденко. М: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2005г.
2. Зиненко В.К., Харин В.Ф. Этапы разработки системы менеджмента качества Сиб ГТУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://quality.eup.ru/MATERIALY8/essmksibgtu.html.
3. Международный стандарт ИСО 8402. Управление качеством и обеспечение качества Словарь / Пер. с англ. 2-е издание, 1994-04-01 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ISO.ch.
4. Методические рекомендации по применению стандартов серии ГОСТ Р ИСО 9000-2001 в высших учебных заведениях/Д.В. Пузанков и др. СПб.: Изд-во СПб ГЭТУ «ЛЭТИ», 2003.
5. Положение о государственной аккредитации образовательных учреждений и научных организаций. Постановление правительства РФ от 14 июля 2008г. №552 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.government.ru.
6. Стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве. Йошкар-Ола: Аккредитация в образовании, 2008.
7. Факторович А.А. Управление качеством образовательного процесса в современном вузе // Педагогика. 2009..№3.
8. Худин А.Н. Управление устойчивым развитием образовательного процесса в университете: Дис. … докт. пед. наук. М., 2008.
9. Шапоренкова Г.А. Интегративно-целевое управление качеством образования: Дис. … докт. пед. наук. Челябинск, 2010.

Об авторе

Фомин Н.В. – кандидат педагогических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.4:378

ИНТЕГРАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ СПО

Н.Н. Шкодкина

В статье автор предлагает стратегию подготовки кадров в образовательном учреждении среднего профессионального образования интегрировать со стратегией развития предприятий в области высокотехнологичных производств. В работе рассмотрен опыт Железногорского горно-металлургического колледжа в подготовке специалистов для перспективных инвестиционных проектов ОАО «Михайловский ГОК».
Ключевые слова: *научно-технический прогресс, интеграция, подготовка кадров, высокотехнологичное производство.*

Научно-технический прогресс (НТП) привел к появлению новых технологий и производств и вызвал существенную трансформацию привычного экономического уклада. Влияние новых технологий оказывается столь всеобъемлющим и нарастающим, что возникает острая необходимость исследования взаимосвязи между научно-техническим прогрессом, содержания методов стратегического управления предприятием и соответствующей подготовки кадров.

Научно-технический прогресс несет в себе огромные возможности для сферы образования, здравоохранения, бизнеса, средств коммуникации. Однако наряду с позитивными изменениями для жизнеобеспечения людей последствия НТП носят и негативный характер. Речь идет об усилении турбулентности во внешней среде, прежде всего, за счет развития новых технологий и производств. Традиционные методы управления и регулирования экономики больше не действуют. И так как замедлять развитие НТП неразумно, а устранить его влияние на изменение привычного социально-экономического климата невозможно, то объективно неизбежно возникает необходимость выработки новых методов управления и подготовки кадров.

Развитие новых технологий и рынков привело к тому, что сегодня выход из мирового кризиса и экономического роста хозяйствующих субъектов определяется той долей продукции и оборудования, которые содержат прогрессивные знания и решения. Наука превращается в одну из самых важных сфер, определяя перспективы положения отдельных стран в геополитике.

Специалисты прогнозируют, что то предприятие, тот регион или та страна, которые окажутся не способные наращивать свой научно-технологический потенциал, будут обречены как минимум на глубокую зависимость, а скорее на поглощение (прямое или косвенное) другими инновационно сильными предприятиями, регионами, государствами.

Теория управления определяет тенденцию, по которой хозяйствующие субъекты переходят от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогнозов. Это позволяет не только реагировать на изменение внешней среды, но и создавать эти изменения, влиять на них. Методологический принцип современного стратегического управления заключается в построении стратегии не от прошлого к настоящему, а от будущего через прошлое к настоящему и определяется как управление «на основе гибких экстренных решений» [3].

Коробейников О.П. и Трифилова А.А. в работе [3] анализируют взаимопроникновение стратегического и инновационного менеджмента (рис.1), а также определяют общность функций стратегического и инновационного менеджмента в процессе принятия управленческих решений по следующим классификационным признакам:

- время действия;
- тип целей;
- основные функции;
- учет факторов;
- размещение ресурсов;
- уровень управления;
- система управления;
- степень важности;
- характер осуществления.

Развитие и влияние НТП свидетельствует об актуальности интеграции стратегического и инновационного менеджмента. Ведь любая стратегия – это изменения, а любые изменения, направленные на совершенствование какого-либо процесса, - это инновации. В мире новых технологий стратегия и инновации сливаются воедино. Это приводит к тому, что два вида менеджмента, один из которых относится к общему управлению (стратегический), а другой к функциональному (инновационный), полностью интегрируются.

Финансовое планирование	Долгосрочное планирование	Стратегическое планирование	Стратегическое управление	
Управление издержками	Управление на основе экстраполяции прошлых тенденций	Управление на основе предвидения изменений	Управление на основе гибких экстренных решений	Программирование
1900-1950	1950-1970	1970-1990	1990 - по настоящее время	
Управление лабораториями	Корпоративное управление инновационными проектами	Формирование корпоративного портфеля продуктивных новаций и инноваций	Управление на основе современно принятых решений	Стратегические инновации
1 поколение НИОКР	2 поколение НИОКР	3 поколение НИОКР	4 поколение НИОКР	

Рис.1 - Взаимопроникновение стратегического и инновационного менеджмента

Предприятия, определяющие свою стратегию через реализацию высокотехнологичного производства, должны планировать развитие персонала как элемент бизнес-процесса. В свою очередь образовательные учреждения, понимая современные тенденции развития НТП, экономической теории и практики, собственную стратегию и инновации ориентируют на подготовку кадров для реализации этих высокотехнологичных производств.

Железногорский горно-металлургическом колледже является одним из основных партнеров ОАО «Михайловский ГОК» в подготовке и переподготовке кадров. Это связано с историческими причинами - Железногорский горно-металлургический колледж изначально создавался для обеспечения Михайловского горно-обогатительного комбината специалистами среднего звена. И в настоящее время эта связь не прерывается, несмотря на произошедшие в стране изменения.

Нормативной базой развития и совершенствования института партнерства колледжа с Михайловским ГОКом является договор о совместной деятельности, заключаемый одновременно с принимаемым комбинатом Коллективным договором, который предусматривает ежегодное обсуждение и корректировку совместных действий направленных на совершенствование подготовки специалистов среднего звена. Договор колледжа с ОАО «Михайловский горно-обогатительный комбинат» определяет следующие направления сотрудничества:

—подготовку специалистов базового и повышенного уровней по дневной, вечерней и заочным формам обучения по специальностям необходимых комбинату в настоящее время и на перспективу в соответствии стратегии развития;

—реализацию профессиональной переподготовки специалистов комбината;

—реализацию программ повышения квалификации специалистов среднего звена;

—сотрудничество в области научных исследований;

—сотрудничество в области профессиональной ориентации населения;

—сотрудничество по вопросам совершенствования качества подготовки специалистов.

Одним из крупных инвестиционных проектов ОАО «МГОК» в 2007-2010 годах является проект производства металлизованного продукта, общая стоимость которого составляет 23 571 млн.руб. Целью проекта является производство металлизованного продукта в объеме 1,6 млн. т/год – нового вида товарной продукции с более высокой добавленной стоимостью. Под этот и ряд других проектов ФГОУ СПО «Железногорский горно-металлургический колледж» в 2007 году реализовал инновационную образовательную программу (ИОП) «Подготовка специалистов и рабочих кадров для перспек-

тивных инновационных проектов ОАО Михайловский ГОК» в рамках Приоритетного национального проекта «Образование». Этот проект позволил создать колледжу современную материально-техническую базу, программное и методическое обеспечение более, чем на 40 млн.руб.

В связи с внедрением высокотехнологичных производств важной задачей образования становится определение нового содержания основных профессиональных образовательных программ для создания условий формирования профессиональных компетенций будущих специалистов.

Несмотря на большое число исследований по проблеме формирования профессиональных компетенций, в настоящее время еще остается ряд неразрешенных противоречий. Одним из них является противоречие между нарастающим развитием научно-технического прогресса, внедрением высокотехнологичных производств и отсутствием в образовательных учреждениях гибких педагогических технологий формирования профессиональных компетенций, отвечающих современным требованиям.

Разработка этапов проектирования нового содержания образования, а, следовательно, и новых компетенций с учетом нарастающего развития научно-технического прогресса, позволит сделать шаг к преодолению данного противоречия.

Учитывая направленность среднего профессионального образования на подготовку специалистов среднего звена производства, необходимо знать требования работодателей к качеству подготовки выпускников системы СПО. Сотрудничество образовательных учреждений с работодателями в оценке уровня сформированности профессиональных компетенций будущего специалиста и определении требований конкретного производства к специалисту является наиболее востребованным.

При проектировании содержания образования для создания условий формирования профессиональных компетенций специалистов СПО с учетом требований высокотехнологичных производств нами разработана технология, состоящая из следующих этапов:

- проектирование модели специалиста СПО на основе анализа структуры профессиональной компетентности специалиста в соответствии с уровнем научно-технического прогресса в отрасли и требованиями работодателя к выпускнику образовательного учреждения СПО;
- организация повышения квалификации административно-педагогического персонала в соответствии с требованиями научно-технического прогресса;
- проектирование содержания образования с учетом новых компетенций в соответствии с научно-техническим прогрессом (разработка профессиональных модулей и междисциплинарных курсов);
- определение критериев и показателей сформированности профессиональной компетентности специалиста;
- проектирование технологии формирования профессиональных компетенций специалиста СПО;
- создание учебно-методического обеспечения для создания условий формирования новых компетенций специалиста СПО.

Таким образом, внедрение высокотехнологичного производства в сферу экономики неразрывно связано с подготовкой кадров.

Анализ состояния проблемы и результаты внедрения технологии формирования профессиональных компетенций в учебно-воспитательный процесс подготовки специалистов, а также учет требований работодателей к будущему специалисту показали необходимость учета ряда особенностей, определяющих организационные и психолого-педагогические условия осуществления подготовки специалиста с позиций компетентностного подхода в условиях научно-технического прогресса. Основными из условий являются:

–учёт возрастания роли личностных качеств профессионала, которые в свете изменения требований современного высокотехнологичного производства к подготовке специалиста выступают не только в качестве основы профессиональной культуры, но и в качестве средства освоения профессиональной среды;

–в основе организации учебно-воспитательного процесса лежит активная деятельность студента, направленная на освоение компетенций профессиональной деятельности;

–акцент на формирование опыта профессиональной деятельности позволяет в значительной степени согласовать теоретическую и практическую подготовку с результатами научно-технического прогресса, взаимно обогащая учебный процесс;

–деятельность педагога в процессе обучения приобретает определенные особенности, связанные с созданием условий для полноценной самостоятельной работы студентов;

–создание учебно-методического обеспечения и педагогической технологии, отвечающих особенностям компетентностного подхода в условиях внедрения высокотехнологичных производств.

Выделение компетенций в содержании учебных дисциплин, профессиональных модулей и междисциплинарных комплексов определяет ориентиры в отборе тех знаний, умений, навыков и спо-

собов деятельности, которые наиболее значимы для формирования профессиональных и ключевых компетенций будущего специалиста в условиях научно-технического прогресса.

Таким образом, интеграция стратегии развития промышленного предприятия и образовательного учреждения на основе внедрения инновационных проектов позволяет вести опережающую подготовку специалистов. Предприятие получает возможность гарантированно комплектовать свои производства выпускниками колледжа, имеет возможность заказывать сверх государственного плана подготовку специалистов по направлениям, необходимым для реализации своей стратегии - инновационных проектов. Кроме того, предприятие проводить переподготовку и повышение квалификации рабочих, инженерно-технических работников и специалистов по актуальным на данный момент направлениям развития производства.

Колледж же имеет возможность реализовать в полном объеме свою миссию, возможность укреплять материально-техническую базу, реализовывать социальные программы, повышать качество подготовки специалистов.

In this article the author suggests strategy of a professional training to integrate in educational establishment of average vocational training with strategy of development of the enterprises in the field of hi-tech manufactures. In this work expressed the experience of Zheleznogorsk mining college in preparation of experts for perspective investment projects of Joint Stock Company «Mikhailovsky mining and dressing complex works» is considered.
The key words: *scientific and technical progress, integration, a professional training, hi-tech manufacture.*

Список литературы

1. Анисимов П.Ф.,Ширшова В.С., Гериш Т.В., Зуев В.М.(руков.). Колледж малого города. М.: ИПР СПО, 2002.82с
2. Егоршин А.П. Перспективы развития образования России в XXI веке//Право и образование.2000. №5.с.40
3. Коробейников О.П., Трифилова А.А. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента//Менеджмент в России и за рубежом. 2001№4.с.25-36.
4. Симоненко В.Д. Основы технологической культуры. Книга для учителей. М.: Изд. Вентана-Граф, 1998. 286с.
5. Симоненко В.Д. Технологизация и инновационность образования как стратегический фактор промышленного подъема в рыночных условиях. М.: изд. Рос. экон. акад., 2001. 190 с.

Об авторе

Шкодкина Н.Н. – кандидат педагогических наук, ФГОУ СПО «Железногорский горно-металлургический колледж», ecomvest.bgu@ yandexs.ru.

УДК – 35.07/08

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В СРЕДНЕЕ СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Н.Ю. Щеликова

Качество жизни - это интегральная оценка состояния человека и его окружения. В работе освещаются возможности человека по улучшению качества жизни в связи с инвестициями в образование.
Ключевые слова: *качество жизни, инновации, инвестиции в образование*

Одним из новых критериев состояния человека, его самочувствия, взаимоотношений и положения в обществе, доходов, благосостояния, состояния здоровья и т.д., получивших в последние годы широкое распространение в странах с высоким уровнем общественного развития, является качество жизни. Это интегральная характеристика физического, психологического, материального, эмоционального и социального функционирования человека, основанная на его субъективном восприятии и на оценках, сделанных аналитиками различных служб. В современной зарубежной медицинской литературе широко используется термин «качество жизни, связанное со здоровьем».

Большой международный опыт изучения различных сторон качества жизни показывает, что это исключительно перспективный метод оценки различных состояний человека, группы людей, популяции и общества в целом.

В цивилизованных странах вложение капитала в образование является наиболее прибыльным мероприятием, повышающим качество жизни. Получение бесплатного образования, как это практиковалось ранее в нашей стране, ведет к обесцениванию, девальвации возможности получения образования. В настоящее время расширились возможности для молодого человека в выборе профессии и формировании своего будущего, в которое он может вкладывать капитал. Все больше уровень дохода специалиста зависит от уровня полученного и развиваемого образования за счет использования более высокой квалификации на рынке труда [1].

Формирование инновационной экономики объективно требует повышения качества профессионального образования, более высокого уровня квалификации и обеспечения конкурентоспособности кадров. Один из наиболее комплексных и конструктивных подходов к измерению экономики, основанной на знаниях, предложен Всемирным банком, программой «Знания для развития» (Knowledge for Development - K4D). Программа K4D предлагает комплекс из 76 показателей, которые позволяют сравнивать отдельные показатели различных стран. В соответствии с проведенными исследованиями, в России имеют место достаточно высокие позиции по инновациям, образованию, информационной инфраструктуре.

Оплата новых знаний и новых навыков и умений, приобретаемых в процессе обучения, дает увеличение собственного человеческого капитала, который в дальнейшем будет способствовать росту доходов. Однако часть населения из-за непонимания и неинформированности недооценивает выгод от такого вида вложения капитала. Таким образом, многим становится ясно, что вложение в образование не только времени, труда, терпения и усилии, но и денежных средств является выгодным.

Таблица 1

Индекс экономики знаний (ИЭЗ) и его составляющие в различных странах

Страна	ИЭЗ	Институциональный режим экономики	Инновации	Образование	Информационная инфраструктура
Швеция	9,25	8,36	9,67	9,20	9,78
США	8,69	7,81	9,47	8,43	9,03
Германия	8,38	7,95	8,88	7,87	8,82
Эстония	7,70	8,18	7,03	7,74	7,84
Чешская Республика	6,80	6,10	6,76	7,07	7,28
РОССИЯ	5,69	2,43	7,57	7,52	5,25
Европа и Центральная Азия	5,27	4,03	5,51	6,56	5,00

Имеются определенные отличия инвестирования в человеческий капитал от других видов инвестиций, и связанных с ним повышением или снижением качества жизни:

– зависимость отдачи от инвестиций, связанных с длительностью жизни вносителя;

– износ этого вида капитала зависит от степени естественного старения организма человека и от степени морального износа, обусловленного устареванием полученных знаний;

– с окончанием активной трудовой деятельности человеческий капитал имеет свойство резко снижаться;

– виды вложений в человека, уровень образования и профессия во многом зависят от семейных традиций и уровня образованности родителей;

– сложность гарантирования ожидаемого результата, отсюда и высокая степень риска вложения инвестиций;

– человеческий капитал может увеличиваться только вместе с затратами времени;

– заимствование средств для оплаты обучения гораздо сложнее, чем в обычном бизнесе.

Развитие образования подчинено закономерностям цикличной динамики науки, экономики и социогенетики, которые позволяют говорить о преемственности и изменчивости технологических способов производства и применения знаний. Ключевую роль в этом сложнейшем и противоречивом процессе играет закон смены поколений. В смене поколений образовательных услуг, методов и средств обучения и воспитания на основе внедрения результатов НИР и замещения базовых инноваций, находят свое выражение закономерности цикличной динамики образования.

Наука и инновации должны быть органически включены в широкий контекст содержания и структуры образования с целью повышения уровня обучения профессиональным навыкам, овладения специальными знаниями, приобщения учащегося к культуре в разных ее видах и аспектах.

Структура содержания образования представлена следующим образом: опыта познавательной деятельности, фиксированной в форме ее результатов - знаний; опыта осуществления известных спо-

собов деятельности -в форме умений действовать по образцу; опыта творческой деятельности - в форме принимать нестандартные решения в проблемных ситуациях; опыта осуществления эмоционально-ценностных отношений - в форме личностных ориентаций.

Указанные элементы образуют целостную систему и связаны между собой так, что каждый предшествующий элемент служит предпосылкой для перехода к последующему. Поэтому в образовании нововведениями должны быть затронуты все компоненты совокупной образовательной деятельности: ценностные ориентации, цели, содержание, методы и средства обучения, структура образования, способы его организации и управления [2].

Образование представляет собой очень сложную и многогранную деятельность, состоящую из ряда диалектически взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов. Поэтому при проектировании комплексных инноваций в образовании необходимо обеспечить единство технологических инноваций (новых образовательных технологий), экономических инноваций (новых экономических механизмов), педагогических инноваций (новых методов и приемов преподавания и обучения), организационных инноваций (новых организационных структур и институциональных форм).

Рассматривая инновационный цикл как динамический процесс, представляется правомерным учитывать качество образования и размер средств, направляемых на науку и подготовку кадров, как самостоятельное и определяющее звено этого цикла. Недооценка роли науки и инноваций в российском образовании уже дала свои негативные результаты, что отразилось на падении интеллектуального потенциала нации.

Основными направлениями внедрения результатов НИР в сфере образования являются их использование для разработки педагогических (образовательных) инноваций, научно-методических и учебно-методических материалов, применяемых в учебной и воспитательной работе с детьми разного возраста в дошкольных и общеобразовательных учреждениях, для подготовки и переподготовки кадров в образовательных учреждениях начального (НПО), среднего (СПО) и высшего профессионального образования (ВПО), образовательных стандартов, технических условий, методических рекомендаций, технологических процессов, научно-методического сопровождения, подготовка нормативных документов. Использование результатов НИР позволяет переориентировать учебный процесс с передачи учащимся совокупности знаний на формирование навыков их приобретения, повысить качество образования.

Укрупненно инновационный процесс в образовании включает следующие стадии: научные исследования — экспериментальная работа — освоение и тиражирование новшеств в образовательной практике (учебно-воспитательном процессе). Базисом инновационного процесса являются научные исследования и разработки. На этой стадии исследуются проблемы выявления закономерностей развития обучения и воспитания, разрабатываются информационные модели будущих образовательных (педагогических) новшеств, осуществляется их проектирование. На второй стадии осуществляется экспериментальная апробация образовательных (педагогических) новшеств, в учебно-воспитательном процессе, управлении образованием. На заключительной, третьей стадии осуществляется освоение и последующее тиражирование (распространение) новшеств [5].

Развитие инновационных процессов характеризуется последовательной передачей и преобразованием результатов на разных стадиях определенными исполнителями. В таблице 2 дана классификация основных стадий, исполнителей и ожидаемых результатов инновационного процесса в сфере образования.

Таблица 2

Основные стадии, исполнители и результаты инновационного процесса

№ и/и	Основные стадии инновационного процесса	Основные исполнители работ	Основные результаты выполнения работы
1.	Фундаментальные исследования	Академические НИИ, учреждения ВПО	Новые знания (научные теории, законы, гипотезы, концепции)
2.	Прикладные исследования	Академические и отраслевые НИИ	Научно-технические знания (научно-методические рекомендации, технологии, модели, методы, способы, алгоритмы и т.п.)
3.	Разработки	Отраслевые НИИ, научные организации региональных департаментов (управлений) образования, научные подразделения образовательных организаций	Научно-техническая документация (образовательные стандарты, технические условия, методические рекомендации; программы, положения, нормативные документы)
4.	Освоение	Экспериментальные площадки на базе образовательных организаций	Проекты образовательных (педагогических) новшеств
5	Распространение	Образовательные организации	Образовательные (педагогические) новшества

Циклический характер инновационного развития образования приводит к одновременному

функционированию старых, традиционных и новых средств обучения и воспитания. Уровень инновационного развития образования определяется соотношением старых и новых методов и способов достижения целей педагогических (образовательных) систем.

Цикличность развития науки предопределяет динамику инновационного развития образования. Это находит свое отражение в том, что научно-исследовательские циклы опережают инновационные. Характерной особенностью взаимосвязи между научно-исследовательскими и инновационными циклами является наличие лага запаздывания. Поэтому при планировании процессов внедрения результатов НИР необходимо определить минимально допустимый лаг между научно-исследовательским и инновационным циклом. Планирование инновационной деятельности должно быть нацелено на обеспечение внедрения результатов НИР в образовательную практику не позднее момента начала морального старения полученных знаний. Этого можно достичь только на основе глубокого знания закономерностей развития науки и образования, а также соответствия научно-технического потенциала сферы образования уровню новизны, сложности и масштабности внедряемых новшеств.

Циклический характер инновационного развития образования основывается на смене циклов поколений инноваций. Каждое поколение инноваций по аналогии с человеческим организмом проходит через фазы рождения, младенчества, детства, юности, зрелости, старости и смерти. В составе жизненного цикла инноваций в сфере образования выделяются четыре характерных этапа: зарождение - время появления новшества и постепенного увеличения объема его использования в учебно-воспитательном процессе в рамках одного или нескольких образовательных учреждений; рост - время ускоренного использования новшества на отраслевом и межотраслевом уровнях; зрелость - время постепенного замедления темпов роста и стабилизации масштабов использования новшества по мере его морального износа; спад - время заметного и устойчивого сокращения объемов использовании новшества.

Внедрению результатов НИР в образовательную практику предшествует стадия освоения. Освоением результатов НИР в сфере образования называется процесс, в течение которого происходит необходимая отладка технологии, организации и планирования учебно-воспитательной деятельности с целью развития творческого потенциала учащихся и студентов, повышения уровня трудового и эстетического воспитания молодежи. Процесс освоения находится между стадиями разработки новшества и его массовым использованием. Длительность, сложность и социально-экономические показатели периода освоения определяются восприимчивостью сферы образования к инновациям.

В силу специфики педагогических (образовательных) инноваций, обусловленной спецификой учебно-воспитательной деятельности, для их успешного освоения требуется инкубационный период. На этот период должны приходится работы, не обеспечивающие в текущий момент существенных положительных сдвигов, но сопряженные с финансированием затрат на отработку новых технологий. Длительность жизненного цикла нововведения и отдельных его фаз зависит от уровня его новизны, значимости (представляет ли оно революционный переворот, качественный скачок в данной области знания или ее частичное совершенствование) и от готовности сферы образования к его восприятию [6].

На стадии внедрения результатов НИР выполняется технологическая подготовка, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов, обеспечивающих технологическую готовность к освоению инноваций при установленных сроках, масштабах внедрения и затратах. Учитывая высокие требования к качеству образования в условиях формирования постиндустриального общества, проектные параметры новшества должны соответствовать уровню новизны, сложности и масштабности задач, решение которых необходимо для обеспечения перехода российской экономики на инновационный путь развития. Ускоряющийся НТП требует, чтобы проектные параметры новшества были достигнуты на экспериментальных площадках (в экспериментальных образовательных учреждениях) задолго до момента начала его морального старения.

При организации процесса освоения новшества рекомендуется выполнять следующие условия: системности (освоение в свою очередь является совокупностью взаимосвязанных процессов); преемственности объектов, методов и средств обучения и воспитания; совместимости (обеспечение взаимодействия элементов и средств учебно-воспитательного процесса между собой и с внешними объектами) и управляемости. Управляемость инновационным процессом следует считать решающим условием организации освоения. Частая смена новшеств, вызванная ускоренными темпами НТП и растущими общественными потребностями в обновлении средств производства и предметов потребления в период зарождения шестого технологического уклада развития мировой экономики, диктует необходимость оптимальной организации управления сферой образования. Важно создать положение, при котором учебно-воспитательные процессы не потеряли бы управляемость, сохранили бы все функции управления - планирование, организация, мотивация, контроль. Реализация такого условия будет способствовать соблюдению системности при организации процесса освоения новшества и совместимости всех его элементов.

Процесс освоения новшества представляет собой отдельную подсистему, которая может быть подвергнута, как и весь цикл в целом, системно-структурному анализу, моделированию и оптимизации. Это связано с тем, что внедрение новшества в зависимости от его ранга и радикальности, неизбежно повлечет за собой изменение в организационно-экономическом механизме управления как на макроуровне (на уровне страны), так и на микроуровне (на уровне образовательных учреждений). Оптимальное сочетание уже проверенных научно-методических, технологических и организационных решений и прогрессивных научно-технических положений дает возможность провести освоение новшества высокими темпами при минимальном расходовании средств и времени.

Избыточность потребления ресурсов присуща процессу освоения на протяжении всего периода. Закономерность возникновения повышенных расходов при подготовке перехода к новым педагогическим (образовательным) технологиям требует дополнительных ресурсов. В этот период действуют как объективные, так и субъективные факторы, вызванные особенностями освоения и случайными событиями. Повышенные расходы и необходимость избыточных ресурсов имеют стохастический характер. Поэтому рекомендуется проводить планирование дополнительных затрат и ресурсов для их компенсации в последующем с целью осуществления нормального хода внедрения результатов НИР.

Длительность периода освоения во многом зависит от уровня энтропии, то есть меры неопределенности возникающих ситуаций. Энтропия в свою очередь является функцией уровня имеющихся теоретических знаний и практических навыков по организации перехода к использованию новшества, а также качества и полноты образовательно-хозяйственного механизма. Освоение можно считать законченным только тогда, когда показатели социальной ценности образования и экономические показатели деятельности образовательного учреждения достигнут проектного уровня. С позиций социальной ценности образования новшество можно считать освоенным в том случае, если оно, вытесняя морально устаревшие элементы образовательной (педагогической) системы, органически вплелось в учебно-воспитательный процесс и приводит к качественным сдвигам в формировании разносторонне развитой личности, способствует повышению восприятия и обогащения накопленных веками духовных ценностей, расширяет возможности учащихся и студентов получать все возрастающие объемы знаний в ускоренном режиме. С позиций экономической ценности образования новшество можно считать освоенным с момента стабилизации стоимости или трудоемкости учебно-воспитательного процесса, выхода на проектную величину значений эффекта или социальной нормы прибыли образования.

Инвестируя в систему образования, государство дает возможность гражданину максимально использовать тот запас свободы, который дается образованием. Чем больше ресурс накопленного человеческого капитала, тем меньше опасность попасть в отряд безработных. Уровень образования относится к главным факторам, определяющим место человека на рынке труда и является важным показателем социальной эффективности образования.

Анализ и проверка статистической значимости коэффициента корреляции с помощью таблицы критических точек распределения Стьюдента показывает следующее:

– статистическая связь между уровнем образования и уровнем безработицы существует;

– коэффициент корреляции значим на р–уровне 0,95.

Проведенный анализ показывает, что среди населения трудоспособного возраста существует сильная корреляция между уровнем образования и уровнем безработицы. Последний снижается параллельно повышению образовательной подготовки населения, что связано с повышением эффективности труда, повышением ценности более образованного человека на рынке труда.

Существуют факторы, которые отрицательно влияют на всю систему образования. Вложение средств в образование — это довольно рискованное мероприятие. Положительные результаты наступают с определенной степенью вероятности, что может зависеть от состояния здоровья, способностей, умения представить себя или складывающегося на рынке труда соотношения спроса и предложения на труд определенных специалистов. К тому же, образование все более становится платным. К сожалению, это почти не имеет отражения на качестве и престижности самого образования и на вероятности достойного трудоустройства в дальнейшем.

О некоторых сторонах социальной эффективности различных уровней образования свидетельствуют проведенные исследования изменений удельного веса лиц с различным уровнем образования, взаимосвязи между показателями уровня образования и продолжительностью жизни, образованием и уровнем здоровья, образованием и уровнем безработицы. Здесь прослеживаются устойчивые взаимосвязи.

Кроме того, в ходе исследований проведенных Центром мониторинга и статистики образования выявлена тесная корреляционная взаимосвязь между уровнем образования населения и социально-экономическим развитием регионов [7].

Таблица 3

Взаимосвязь между уровнем образования населения и социально-экономическим развитием

Доля населения, имеющая: / Социально-экономические показатели	Профессион. образование	ВПО	СПО	НПО
ВРП на душу населения	0,42	0,42	0,44	0,04
Собственные доходы бюджета на душу населения	0,19	0,22	0,10	-0,03

Анализ динамики изменений образовательного уровня населения России показывает, что повышается удельный вес населения со средним общим, средним специальным и высшим образованием и снижается — с начальным и неполным средним. При происходящих процессах высокий общеобразовательный уровень рабочей силы облегчает ее приспособление к постоянно изменяющимся условиям производства, повышает качество ее жизни. Связь между образованием и доходами прослеживается и по отдельным уровням образования, кроме начального профессионального[7].

Таблица 4

Взаимосвязь между уровнем образования и доходами населения (корреляция доли населения с профессиональным образованием и среднедушевыми доходами)

Показатель	Доля населения, имеющая:			
	Профессион. образование	ВПО	СПО	НПО
Коэффициент корреляции между среднедушевыми доходами и долей населения с профессиональным образованием	0,52	0,52	0,52	0,03

Считается, что заработная плата является мерой оценки, уважения, с которой общество относится к людям конкретной профессии. По данным ЮНЕСКО 60% разницы в доходе между людьми различных профессий определяется несходством в уровнях образования и только 40% приходится на все остальные факторы — уровень здоровья, природные и развитые способности, социальное происхождение и т.п. Поэтому, вкладывая средства (денежные, моральные, временные и др.) в свое образование, молодой человек основательно определяет свое будущее, будущий уровень качества жизни.

Quality of life is an integral criterion of human's status. The article deals with some possibilities of man related to improvement of quality of life in the connection with investments in education.
***The key words**: quality of life, innovations, investments in education.*

Список литературы

1. Инновационные процессы в образовании: теория и практика. Сборник научных трудов. Научные редакторы Т.Г. Новикова и Е.Е. Федотова. М.: АПК и ПРО, 2001.

2. Короновский А.А., Стриханов М.Н., Трубецков Д.И., Храмов А.Е. Анализ изменений научно-педагогического потенциала высшей школы России .//Науковедение, 2008, №2

3. Кулькин А.М. Процесс реформирования системы научных исследований в России конца XX - начала XXI века.//Конкурс, 2009, №2

4. Отчет о работе Российской академии образования за 2008 год. М., 2006

5. Проблемы управления качеством образования в гуманитарном вузе. Тезисы докладов IX ежегодной всероссийской межвузовской научно-методической конференции. Спб.: СПбГУП, 2007.

6. Теоретические основы прогнозирования научно-инновационного развития профессионального образования. Коллективная монография. /Под В.А.Полякова. М.: ИУО РАО, 2008.

7. Статистический информационно-аналитический сборник «Проблемы и тенденции развития образования в Российской Федерации». М.: Центр мониторинга и статистики образования, 2009.

Об авторе

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

/

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК – 334

КООПЕРАЦИЯ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В ПЕРВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ВЛАСТИ БОЛЬШЕВИКОВ И УЧАСТИЕ В НЕЙ ЖЕНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

И.В. Алферова

В статье прослеживается процесс вовлечения женского населения, прежде всего работниц и крестьянок, в различные кооперативные объединения, которые рассматривались большевиками как важнейшие элементы строительства социализма. На основании архивных источников, а также материалов печати анализируются государственные мероприятия, направленные на активизацию женского участия в кооперативном движении с целью решения комплекса бытовых вопросов. Сделан вывод о превалировании политических и идеологических интересов над экономической целесообразностью при проведении кампании по вовлечению женщин в кооперацию.
***Ключевые слова**: кооперация, женский вопрос, отделы по работе среди женщин (женотделы), преобразование быта.*

Как известно, кооперация населения была для большевиков одной из важнейших составляющих плана построения социализма в России. Уже в 1905 г. В.И. Ленин утверждал, что «социалистическое общество есть одно большое потребительное общество с планомерно организованным производством для потребления»[1]. Конечно отношение к кооперативному движению со стороны лидеров РСДРП(б) в течение времени неоднократно менялось, прежде всего, под влиянием политической конъюнктуры. Однако, очевидно, что организация населения страны в сеть производственных и потребительских кооперативов рассматривалась большевиками как необходимое условие для социалистических преобразований. Эта идея была основополагающей и безальтернативной, что окончательно сформулировал В.И. Ленин в начале 1923 г.: «Строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией – это есть строй социализма»[1, т. 45, с. 373].

В отечественной научной традиции вопрос о политическом и экономическом значении кооперативного движения в Советской России до сих пор активно дискутируется. Советские исследователи в основном занимались изучением ленинского кооперативного плана. При этом, несмотря на разногласие во взглядах на отдельные моменты, он абсолютно признавался, положительно оценивался и рассматривался в теснейшей связи с последующей сплошной коллективизацией[2]. Большинство современных исследователей пытаются доказать несостоятельность ленинской трактовки кооперации, а также советской кооперации как таковой[3].

В данной статье будет рассмотрен лишь один из вопросов многоаспектного историко-экономического феномена – советского кооперативного движения, а именно, участие женщин различных социальных слоев, прежде всего работниц и крестьянок, в процессе построения социалистического общества в 1920-е г.г. посредством вовлечения их в различного рода кооперативные организации. Необходимо отметить, что этот сегмент истории отечественной экономики до сих пор остается не достаточно изученным. С одной стороны историография проблемы насчитывает немало трудов, в которых констатировалось участие женского населения в реализации плана «кооперирования всей страны»[4], с другой – авторы опубликованных работ в основном ограничивались демонстрацией количественных показателей приобщения женщин в кооперативные объединения разных форм (потребительская, промысловая, сельскохозяйственная) и рассматривали их как бесспорные свидетельства успешности процесса.

В данной статье ставится задача на основании архивных источников и публикаций периодической печати, большинство из которых вводится в научный оборот впервые, реконструировать социально-экономический и политический контекст мероприятий большевиков, направленных на вовлечение в кооперативное движение женского населения; показать противоречивость этого процесса, сложности объективного и субъективного характера, которые приходилось преодолевать женщинам, состоящим в разного рода кооперативах; обозначить в общих чертах достижения и причины неудач процесса кооперации. При этом главное внимание будет уделено преобразованиям посредством кооперации сферы быта, традиционно относимой к компетенции женщин или к «женскому вопросу» (комплекс социальных проблем, связанных с дискриминацией женщины в обществе и семье).

Впервые большевики стали активно популяризировать кооперацию как один из возможных способов преобразования «мира женщин» весной 1917 г., начав агитацию накануне выборов в районные думы в Петрограде. Так, с одной стороны, решая, программный вопрос оптимизации женского домашнего труда, а с другой – перманентную проблему голода, они обещали организовать оптовые закупки предметов потреб-

ления (в рамках района), которую осуществляли бы выборные, а затем по более дешевой цене продавали населению. В дальнейшем планировалось также создание в районах «мельниц, хлебопекарен, скотобоен, огородов для овощей с целью удешевления продовольствия, устройство общественных кухонь»[5].

Авторами идеи кооперирования домашнего труда были не большевики. Различные виды потребительской кооперации были распространены во многих европейских странах, например, Швейцарии, что было хорошо известно лидерам РСДРП(б), многие годы прожившим в эмиграции. Российские феминистские организации в преддверии выборов 1917 г. в своей печати также обращались к кооперации, как способу преодоления хозяйственной разрухи и в конечном итоге предотвращения социальных конфликтов. Так, С. Тюрберг в журнале «Женское дело» писала: «Кооперация помогает трудовому народу, она улучшает его жизнь, облегчает его экономическое положение и таким образом несет ему свободу, – и призывала, – будем тверды, будем терпеливыми, не будем поддаваться никаким злым наветам, будем прислушиваться к голосу кооперации. От нашей твердости, от нашего мужества, от нашего терпения зависит дело свободы» [6].

Рассматривали кооперацию как возможность увеличения свободного времени домашней хозяйки и сохранения ее здоровья также и женские издания, находящиеся вне политики. Речь шла, прежде всего, о создании кооперативных кухонь и столовых. «Не загадывая далеко», и «учитывая свойство русского характера "ловить журавля"», «Журнал для хозяек» рекомендовал организовывать кооперативные кухни «хотя бы на 4–5 семей»: «Снимем в аренду подходящее помещение для кухни, если ни у одной семьи не окажется удобной для этой цели кухни, наймем общую кооперативную кухарку, а своих кухарок рассчитаем. Далее хозяйки распределят между собой дни дежурств»[7]. При этом организация совместного питания для редакции журнала – только начало: «Можно далее не ограничиваться одной столовой, организовать при ней кооперативные ясли, детские сады и, даже нечто вроде клуба – выписывать газеты, журналы, поставить рояль, устраивать музыкальные вечера, популярные лекции, диспуты»[7, с. 9].

Все же большевики в масштабах своего гипотетического социального проектирования превосходили все указанные издания. Деятельность районных дум (при условии их победы на выборах, разумеется) в предвыборных зарисовках РСДРП(б) очень напоминала устройство коммун, изображенных в упоминавшейся работе А. Бебеля. «Мы построим большие и светлые школы с бесплатным обучением и бесплатной раздачей учебников и горячей пищей для всех детей, – писала Л. Сталь, член редакции журнала РСДРП(б) для женщин «Работница», – районные думы займутся устройством детских садов и яслей. <…> Районные думы займутся также постройкой хороших и дешевых квартир с садами. <…> Районные думы должны заняться также организацией городской милиции. Охранять нашу свободу могут только наши братья и сестры – рабочие и работницы»[5].

Сложно представить насколько эти социальные проекты были бы реализованы в рамках работы районных дум и как быстро кооперация стала бы внедряться в домоводство. Приход в октябре 1917 г. большевиков к власти предоставил им возможность реализовывать предвыборные обещания населению на территории всей страны.

Уже в декабре 1917 г. В.И. Лениным был написан проект декрета о потребительских коммунах, констатирующий следующее: «Все граждане государства должны принадлежать к местному потребительному обществу (сельскому, волостному, поселковому или объединяющему известную часть города, часть улицы и т. п.)»[1, т. 35, с. 206], что объяснялось необходимостью «чрезвычайных мер для помощи голодным и для беспощадной борьбы со спекулянтами». Одиннадцатого апреля 1918 г. декрет в несколько смягченном варианте был принят ВЦИК: «потребительские коммуны» были заменены на «потребительские кооперативные организации», и на время была отложена идея «объединения всего населения данной местности в одном кооперативе»[8]. В экстремальной ситуации угрозы надвигающегося голода кооперация рассматривалась прежде всего как хозяйственный аппарат, главной задачей которого являлась «работа по снабжению и по распределению продуктов». В то же время начавшиеся преобразования, в понимании В.И. Ленина, безусловно, соответствовали социалистическому переустройству общества. Программа, принятая на VIII съезде партии (18-23 марта 1919 г.) уже предусматривала «организацию всего населения в единую сеть потребительских коммун, способных с наибольшей быстротой, планомерностью, экономией и с наименьшей затратой труда распределить все необходимые продукты, строго централизуя весь распределительный аппарат»[9].

Что касается в целом решения вопроса вовлечения женщин в кооперацию, как и всего населения в целом, то в первые послереволюционные годы он не выделялся в самостоятельное направление социально-экономической политики. Большевики, пришедшие к власти, не отрицая инициативу пролетарских масс, все же более полагались на общегосударственное реформирование «сверху», создавая коммунальные столовые, государственные детские дома, ясли и колонии, переселяя рабочих в жилье буржуазии и пр. Потребительские кооперативы, которые создавались при домовых комитетах, являлись, по сути, государственными организациями – распределителями государственного продуктового пайка среди жильцов.

Основная задача, которая ставилась представителями советской власти в отношении женского

населения, прежде всего работниц и крестьянок, в этот период – пробудить от социальной апатии и направить их усилия на решение жизненноважных задач в нужном для государства идеологическом ключе. Так, периодические издания призывали женщин «употребить свой труд на общее дело», при этом очевидно рассчитывая не столько на их идеологическую сознательность, сколько на «особые» женские психологические качества: «Пойди в нашу столовую, отдай только 8 часов своего труда, и ты будешь участвовать в полезном деле. Ты станешь в наши ряды, ряды, производящих богатства. И сразу понадобятся тебе и наши партии, и наши союзы, ты сделаешься членом нашей трудовой семьи. А если ты – мать, если ты больше всего в жизни любишь ребенка и умеешь воспитывать, ты отдашь свое горячее сердце нашим общим детям. Ты будешь воспитывать их в наших детских домах»[10].

Особенное внимание вовлечению женщин в кооперативное движение стало уделяться после X съезда РКП(б) (8-16 марта 1921 г.), с переходом к Новой экономической политике, соответственно с отказом на уровне верховной власти от форсированного перехода к социализму.

Всячески содействовал организации сети кооперативов, способствовавших изменению и улучшению бытовой сферы, Отдел по работе среди женщин ЦК РКП(б)*, а вслед за ним и женотделы на местах. Впервые вопрос об участии работниц и крестьянок в кооперации был поставлен на IV Всероссийском совещании заведующих женотделами в ноябре 1921 г., причем «кооперативные формы» рассматривались выступающими преимущественно в аспекте «избавления женщины-работницы и крестьянки от излишнего бремени домашнего труда»[11]. В резолюции отмечалось: «Углубление кооперативной работы может дать возможность улучшения домашнего быта работниц и крестьянок. Столовые при заводских кооперативах, поддержка яслей, консультаций за счет кооперативов – все это вопросы, в которых женщина должна проявить активный почин и принять активное участие»[12].

Впоследствии на страницах печати основная целеполагающая идея участия женщин в кооперативном движении была развита и дополнена. Кооперация «в деле помощи крестьянки и работницы» стала рассматриваться в трех аспектах. Во-первых, в сельской местности крестьянки через потребительские общества должны были сбывать продукты домашнего хозяйства, и через них же получать сельскохозяйственные орудия труда, семена, хорошие породы домашней птицы и пр. Во-вторых, в городе при помощи кооперации планировалась организация общественного питания, детских домов, яслей и прачечных, что освобождало работницу «от гнета горшка и ухвата», в-третьих, кооперация рассматривалась как способ борьбы с женской безработицей. Предполагалось при рабочих кооперативах организовывать швейные, трикотажные и другие артели, привлекая безработных женщин, и в то же время, решая проблему насыщения рынка изготовленными ими товарами[13].

Совещание заведующих женотделами в конце 1922 г. уже непосредственно поставило в повестку дня вопросы, касающиеся изменения быта в новых экономических условиях. Причем возможность эти изменений, согласно партийным установкам, рассматривалась в зависимости от совместных усилий профсоюзных и кооперативных организаций. На совещании ставились вопросы необходимости учреждения детских площадок и клубов, рассматривалась возможность преодоления отрицательного отношения к общественному питанию, которое сложилось в первые послереволюционные годы и обсуждались дальнейшие перспективы его развития уже при участии паевого товарищества коммунального питания. «Базой» для дальнейшей работы по преобразованию быта совещание постановило рассматривать рабочие жилье и коммуны с условием, если в них будет «вынесена кухня за пределы семьи, сорганизована общая столовая, общее место пребывания детей»[13, с. 29].

Реализуя на практике программу по преобразованию быта, Отдел по работе среди женщин ЦК РКП активно искал пути сотрудничества с Центросоюзом*, пытаясь по отношению к нему выполнять координирующие и контролирующие функции. В свою очередь Центросоюз также начал работу по вовлечения женщин в потребительскую кооперацию. На его третьей сессии, состоявшейся в июле 1922 г., был сделан доклад по этому вопросу. Показательно, что предложение поступило от Международного кооперативного объединения, находящегося в Милане, и свидетельствовало об определенном влиянии мирового процесса женской эмансипации на происходившее в советской России реформирование мира женщин.

В резолюции, принятой на сессии после обсуждения доклада, Центросоюз признал необходимым вовлекать работниц и крестьянок в предвыборные кооперативные кампании; привлекать женщин в

---

* Отдел по работе среди женщин ЦК РКП(б) (женотдел) был создан осенью 1919 г. в целях воспитания женского населения в коммунистическом духе и привлечения к социалистическому строительству. В августе 1923 г. был переименован в Отдел по работе среди работниц и крестьянок. Просуществовал до конца 1929 г.

* Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации – высший координирующий орган потребительской кооперации России. В 1918 году в Центросоюз были принудительно включены все союзы потребительской кооперации, в марте 1919 года создана система потребительской кооперации со следующей структурой: первичное потребительское общество – райсоюз – губсоюз – Центросоюз. Так возникли советский Центросоюз и советская потребительская кооперация – полугосударственные образования, сохранившие лишь некоторые признаки кооперации.

выборные органы кооперации (правление, ревизионные комиссии); к участию и руководству в тех мероприятиях, которые способствуют ее бытовому раскрепощению (столовые, пекарни, прачечные, ясли и пр.); провести сначала для работников Отдела работниц, а затем для выбранных активисток краткосрочные курсы по вопросам кооперации[14]. Кроме того, в регионах специально выбранный представитель Центросоюза, курирующий работу с женским населением, должен был поддерживать постоянную связь с местным Отделом работниц, совместно обсуждать «перед каждым хозяйственным сезоном ударные хозяйственные задачи с целью вовлечения в них работниц и крестьянок»[14, с. 25].

Для того чтобы активизировать деятельность главного координирующего органа кооперации в России, Отдел по работе среди женщин ЦК РКП(б) со своей стороны разрабатывал соответствующие инструкции и циркуляры, акцентируя внимание на наиболее важных в перспективе направлениях работы. Например, в проекте циркуляра «О диетическом и гигиеническом обслуживании трудящейся матери и ребенка» предлагалось во всех потребительских лавках организовать обслуживание «нужд матери и ребенка», для чего необходимо было выделить специальный оборотный фонд и создать специальную комиссию. Ее задачами, согласно циркуляру, являлись «содействие обслуживанию матери и ребенка через кооперацию, поскольку это дело новое и связано с пропагандой нового быта, пропагандой нового обслуживания…; организация бесед и докладов по вопросам гигиены, санитарии, социального воспитания и роли кооперации в деле построения нового быта граждан рабоче-крестьянской страны»[11, ф. 17, оп. 10, д. 99, л. 2].

В это же время Отделом по работе среди женщин был разработан циркуляр «О кооперативных секциях делегатского собрания»*. Агитация по вовлечению женщин в кооперацию велась во всех делегатских собраниях уже на протяжении 1922 г., в 1923 г. было принято решение «переходить к планомерной пропаганде путем организации кооперативных секций при делегатских собраниях»[11, д. 98, л. 13.]. На заседании работников оргинструкторского подотдела ЦК Отдела по работе среди женщин было принято решение: «Дать задание ВЦСПС и Центросоюзу разработать положение о профсоюзной и кооперативной секциях при делегатских собраниях»[11, д. 92, л. 40]. Работа секций включала в себя кроме лекций, посвященных вопросам кооперации, посещение учреждений и предприятий потребсоюза с целью их изучения. Окончание курса «в интересах кооперативной пропаганды» предлагалось «обставлять как можно торжественней», делегаткам выдавать удостоверения, наиболее способных и проявлявших интерес брать на учет[11, д, 99, л. 1].

Однако, по-видимому, активность Центросоюза была далеко недостаточна. На совещаниях Отдела по работе среди женщин ЦК РКП(б) весной 1923 г. констатировалось: «Работа по кооперации не ведется из-за непонимания Центросоюзом своих задач в области вовлечения работниц и крестьянок в кооперацию»[11, д. 92, л. 36, 40]. В целом, пропагандистская работа, которую вели женотделы на протяжении 1922 г., привлекая женщин к участию в кооперации, давала незначительные результаты. Так, в отчете к XII съезду РКП(б) отмечалось только некоторое увеличение количества женщин в кооперативных органах управления: в 1922 г. на общее количество членов правления 969 приходилось 3 женщины, в 1923 г. на 797 человек – 7 женщин[11, д. 98, л. 14].

В резолюции «О работе РКП среди работниц и крестьянок», подготовленной центральным женотделом и принятой съездом отмечалось: «Партия должна в противовес этому усилить работу по вовлечению работниц и крестьянок в партийное, советское, профессиональное и кооперативное строительство, для чего необходимо укрепить институт профорганизаторов-работниц и создать кадр инструкторов для этой работы в органах кооперации. Одновременно необходимо усилить работу названных организаций в деле улучшения быта работниц, наряду с улучшением положения рабочего класса в целом»[15].

Действительно, после XII съезда РКП(б) работа по вовлечению работниц и крестьянок в кооперацию «организационно оформилась выделением в Центросоюзе особого инструктора для этой цели»[11, д. 98, л. 15]. В сентябре 1923 г. на заседании Отдела по работе среди работниц и крестьянок было рассмотрено предложение Центросоюза о создании междуведомственной комиссии по организации быта рабочего. В результате при Отделе была создана комиссия для разработки планов участия женотдела в реорганизации быта[11, д. 92, л. 77]. На местах проводилось анкетирование женского населения по вопросам вовлечения в кооперацию.

Кроме этого, Отдел по работе среди работниц и крестьянок содействовал в получении разрешения для Отдела Охрматмлада* от Центросоюза на беспатентную продажу предметов диетического питания и гигиены для матерей и детей через кооперативные лавки, а также на «натурализацию пособий по охране матмлада через кооперацию»[11, д. 92. л. 107]. В устав Центросоюза по настоянию Отдела

* Собрания из выборных работниц и крестьянок, в которых на протяжении нескольких месяцев делегатки знакомились с теорией и практикой советской работы. Существовали с 1919 г. по начало 1930-х гг.

* Отдел охраны материнства и младенчества (Охрматмлад) при Наркомате государственного призрения, учрежден 28.12.1917 г., впоследствии переведен в состав Народного комиссариата здравоохранения.

был внесен раздел об «общественном питании и коллективизации быта»[11, д. 92. л. 107].

В начале 1923 г. началось практическое осуществление программы, намеченной Всероссийским продовольственным совещанием в конце 1921 г. Инициатором выступил Ценросоюз, организовав образцовые столовые для железнодорожников и промышленных рабочих. В результате совместных усилий Наркомата путей сообщения, Церабинспекции, Трансинспекции, ЦК Послеголод при ВЦКИ, Наркомпрода, Наркомтруда, Наркомздрава, Наркомпочтелья, ВСНХ, ВЦСПС, Московского и Петроградского Советов Р.К. и К.Д. было образовано Паевое товарищество «Народное питание» – Нарпит. Основной идеей, изложенной в уставе товарищества, была как раз необходимость перехода к общественным формам питания, что «способствует поднятию работоспособности трудящихся и тем самым – производительных сил страны»[16]. Кроме того согласно уставу товарищество ставило задачи освобождения работницы от «кухонных забот» и в целом создания посредством общественного питания «уютной, здоровой обстановки товарищеского общения», что будет являться «проводником новых форм быта, соответствующих современной экономической обстановке»[16].

В этот же период активизировалась работа, направленная на обеспечение населения жильем, акцент делался на создание домов-коммун. Декретом СНК РСФСР «О мерах улучшения жилищных условий трудящегося населения и о мерах борьбы с разрушением жилищ» (23 мая 1921 г.) НКВД поручалось «разработать порядок открытия домов-коммун, обратив особое внимание на использование для этой цели освобождающихся жилых помещений, а также незаконченных достройкой новых и вновь приведенных в жилое состояние разрушенных домов»[17]. Восьмого августа 1921 г. был принят декрет «О предоставлении кооперативным объединениям и отдельным гражданам права застройки городских участков»[17, № 60, ст. 408].

В отчете работы Отдела по работе среди работниц и крестьянок за 1923 г. в области преобразования бытовой сферы в итоге отмечались следующие конкретные достижения: «В ряде губерний созданы фонды по организации быта. Так, Костромской губотдел текстилей создал фонд – 38000 рублей, который пошел на организацию жилтоварищества. В Москве открылись столовые в рабочих районах, обслуживающие 9300 человек, два общежития на предприятиях на 240 человек и 5 общественных прачечных[11, д. 98, л. 23]. По неполным данным на начало 1923 г. в органах управления и контроля кооперации насчитывалось 436 человек из них 37 крестьянки; по 73 губерниям насчитывалось 264 артели, в которых работали женщины; на курсах по вопросам кооперации до 25% слушателей составляли женщины и пр. [12, № 1-2, с. 25]. В Петрограде и Пскове в 1923 г. были открыты кооперативы «Мать и дитя», которые ежедневно обеспечивали питанием сотни грудных детей, беременных женщин и матерей[18]. Эти результаты и в целом проделанная работа в направлении привлечения женщин в кооперативное движение были сочтены женотделом ЦК РКП(б) достойными, чтобы озвучить их в докладе на Международной кооперативной конференции[11, д. 92, л. 107].

На V Всероссийском совещании завженотделами и губпрофинструкторов (февраль 1924 г.) были поставлены задачи: «провести усиленную работу по вовлечению в члены потребительских обществ работниц и крестьянок», – особенно подчеркивалось, – находящихся, через работу отделов работниц, под влиянием РКП»[19]. Совещание настаивало на проведении в жизнь циркуляра Центросоюза об организации комиссий по обслуживанию нужд трудящейся матери и ребенка через кооперацию и привлечении кооперации к созданию летних яслей в деревне. С этой целью рекомендовалось «открытие показательных деревенских яслей на летний период с присвоением им имени "кооперативных яслей 8-марта"»; в лавках потребительских обществ на видном месте над полками соответствующего ассортимента прикреплять небольшие вывески «обслуживание трудящейся матери и ребенка»[11, д. 133, л. 3].

В области сельскохозяйственной кооперации совещание считало необходимым, провести кампанию среди крестьянок по инструктированию их по скотоводству, яичному делу и маслоделию, ввиду возрастающего значения экспорта яиц, масла и пр. Наконец, в области промкооперации совещание посчитало необходимым продолжить дальнейшую работу по учету кустарниц и, что, главное, охватить их политическим влиянием. Задачи, поставленные совещанием непосредственно относящиеся к преобразованию быта, сводились к привлечению женотделов и работниц к строительству образцовых рабочих столовых Нарпита и проведению в них политработы[19].

На страницах женской печати продолжалась агитация за строительство нового быта, его коллективизацию. Для этого внимание читательниц привлекалось к различным формам кооперации, особенно жилищной, которая должна была сыграть главную роль в возведение домов-коммун. Создание коммунистических общежитий оставалось на повести дня, в том числе и потому, что они должны были помочь «изжить неравенство», наблюдавшееся, в том числе, и среди коммунистов[20].

Однако, учитывая сложности непосредственного возведения домов-коммун, читательницам со страниц прессы советовалось обратить внимание на организацию «домовых учреждений: "красных уголков", снабженных газетами и журналами и дающему рабочему человеку отдохнуть за стаканом

чая и почитать» и, которые смогли бы сыграть «большую роль в борьбе с культурой пивных»; детских домовых комнат, «где дети смогли бы проводить время под руководством специально приглашенных работников» [20]. В отношении организация питания, предлагалось женщинам, из разных семейств, живущих, например, в одном коридоре, готовить по очереди. Причем автор статьи, напечатанной в «Коммунистке», чистосердечно признавал: «Такие попытки могут иметь успех только в том случае, когда будет использован бесплатный женский труд <…> Ведь семейный обед дешев только потому, что труд женщины в семье совершенно не цениться, и групповые объединения только тогда могут дать дешевый обед, когда пойдут по этому же пути»[20, с. 22-23].

Необходимо заметить, что по мере развертываяния кампании за организацию нового быта, на страницах печати все чаще появлялись материалы, содержащие своеобразные инструкции по его реформированию «снизу», в рамках одной семьи, нескольких семей, максимум нескольких домов в городе. Теоретики по обобществлению быта на страницах печати, конечно, подчеркивали преимущества «крупных образцовых учреждений общего пользования», но при этом в силу материальных причин вынуждены были мириться с «кустарными учреждениями по обобществлению быта», стремясь ввести их «в организованное русло»[22].

Несмотря на многочисленные указания со стороны женотдела ЦК вовлечение женщин в кооперацию как в сельской местности, так и в городе проходило с большими трудностями, что объяснялось причинами самого разного характера, например, экономического. Так, в кустовой кружевной кооперации в 1925 г. обнаружился кризис сбыта[11, д. 140, л. 8]. По-прежнему фактором, тормозящим процесс кооперирования женщин, была организационная неразбериха: с мест поступали жалобы на недостаток инструкций и инструкторов по кооперированию женщин, как со стороны женотдела, так и Центросоюза[11, д. 140, л. 8]. На курсах по вопросам кооперации, которые организовывались в основном Центросоюзом, почти не выделялось мест для женщин. Так, на курсах по маслоделанию и молоковедению – занятия, «которые особенно близко стоят к женщине», было выделено одно женское место[22].

Знаменательно, что причины идеологического характера, тормозящие процесс кооперирования, также имели место. Активистки женотделов, как и в целом руководство страны, по-прежнему с большим опасением относились к разного рода проявлению женской инициативы, подозревая в этом отголосок феминизма. Именно поэтому они не приветствовали создание чисто женских кооперативов, и, вообще, кооперативов, возникающих вне патроната со стороны партийной организации. Так, на заседании бюро Петроградского губернского комитета РКП(б) от 9 ноября 1922 г. по предложению Отдела по работе среди женщин было принято постановление: «Установить, как правило, все частные организации и артели, по отношению к которым будет обнаружено отсутствие производственной деятельности, закрывать. В дальнейшем все разрешения и утверждения устава вновь образуемых женских организаций <…> согласовывать с под.отделом работниц Губкома»[22, ф. 16, оп. 13, св. 733, д. 12899, л. 77]. На заседании Отдела по работе среди женщин ЦК РКП(б) в апреле 1925 г. еще раз подчеркивалось: «При дальнейшей работе по вовлечению женщин в кооперацию, взять курс на организацию кооперативных секций при делегатских собраниях, не создавая специальных женских кооперативных комиссий»[11, д. 140, л. 11].

Основная же проблема, с чем сталкивались женщины, проявлявшие активность и попытавшиеся освоить кооперативное дело, это формальное, а порой пренебрежительное отношение к ним со стороны кооперативных учреждений и мужчин-кооператоров. Известны случаи, когда женщин-делегаток в кооперативах «заставляли подметать пол, мыть и т. д.»[22, ф. 9, оп. 1, св. 213, д. 2551, л. 3]. Делегатка из Карелии сообщала следующее: «Была я практикантка в кооперативе и когда начала разбираться в делах, и делать замечания, меня оставили в стороне. Работники кооператива пьянствовали, а прикрепленная делегатка была помехой»[22, ф. 9, оп. 1, св. 213, д. 2551, л. 4]. Примерно в такой же ситуации оказалась делегатка соседнего уезда, которая была прикреплена к ревизионной комиссии при кооперативе: «Сначала все шло хорошо, инструктировали, но когда ознакомилась с делом и стала указывать на злоупотребления, мне уже невозможно стало работать. Мне было заявлено, если хочешь работать при кооперативе, так поднимай мешки»[22, ф. 9, оп. 1, св. 213, д. 2551, л. 4].

В 1925 г. ЦК РКП(б) пришлось опять специально обратить внимание Отделов по работе среди женщин и крестьянок на необходимость уселения работы по вовлечению работниц и особенно крестьянок в кооперацию[9, т. 3, с. 152]. В целях облегчения вступления женщин в кооперативные объединения, они по предложению женотделов стали предлагать им различные льготы. Например, по инициативе Московского губженотдела Союз потребительских обществ Москвы устанавливал для малообеспеченных слоев работниц рассрочку внесения пая на один год. Для крестьянок-среднячек давалась рассрочка на два года,

разрешался взнос пая сырьем, за крестьянку-беднячку пай выплачивался из фонда кооператива[23].

Совместные усилия партийных организаций приводили к росту активности женщин в рамках кооперативного движения. Так, если в 1923 г. насчитывалось 1299 женщин-членов правления кооперативов и ревизионных комиссий, в 1925 г. – 4517; практикантов в кооперативных объединениях насчитывалось в 1923 г. – 215, в 1925 г. – 1015; учащихся в кооперативных училищах в 1923 г. – 148, в 1925 г. – 1621 человек[23].

Проблема привлечения женского населения в кооперативное движение прежде всего с целью реформирования быта, продолжала находиться в фокусе внимания центральной власти страны на протяжении всей второй половины 1920-х г.г. Эта проблема становилась тем более актуальной в свете заявленного на XIV (декабрь 1925 г.) съезде ВКП(б) курса на индустриализацию. Модернизация промышленности требовала притока новой рабочей силы на производство, при этом, несомненно, женское население рассматривалось как основной резерв, что с необходимостью предполагало освобождение женщин от домашних проблем.

Однако внутриполитический курс государства на индустриализацию в то же время сформировал тенденции, которые в значительной степени замедлили процесс вовлечения женщин в кооперацию. Апрельский пленум ЦК ВКП(б) 1926 г. указал на источники промышленной модернизации, специально выделив: «Эта задача может быть успешно разрешена только в том случае, если партии удастся обеспечить, с одной стороны, осуществление во всей стране сурового режима бережливости, экономии и беспощадной борьбы со всякими излишними непроизводительными расходами»[24]. В официальных документах, конечно, речь не шла о свертывании кооперативного движения и сокращении вложений в развитие бытовой сферы, однако в реальной практике «режим экономии», привел именно к таким результатам.

В новых экономических условиях профсоюзные и, особенно, кооперативные организации начали активно сокращать затраты, связанные в том числе с устройством бытовых учреждений, облегчающих работу женщин по ведению домашнего хозяйства и воспитания детей. «В Тамбове была разработана смета на организацию детской площадки для детей пайщиц-беднячек ЦРК. В связи с режимом экономии этот вопрос отклонен <…> Бывают случаи, когда кооперативы, подписавшись под проведением в жизнь "Уголков Мать и дитя", отказываются сославшись на режим экономии» [25], – перечислялись примеры подобной практики со стороны кооперативных организаций в журнале «Коммунистка». В публикации так же указывались случаи, когда кооперативные союзы сокращали практиканток-женщин и инструкторов по женскому кооперированию, прекращали им платить стипендии, закрывали ясли и пр.[25].

Тем не менее, С.Н. Смидович, одна из руководителей Отдела по работе среди работниц и крестьянок в статье «Реорганизация быта за 10 лет пролетарской революции», отмечала: «Работа по освобождению женщины от домашнего рабства <…> является одной из основных задач в работе коммунистической партии и советской власти за десять лет революции. Характерной чертой ее является вовлечение самих трудящихся женщин в борьбу за свое раскрепощение, развитие их самодеятельности в этой области»[26]. Полагаем, что «самодеятельность женщин», даже при наличии у них серьезной внутренней мотивации для освобождения от «кабалы домашнего хозяйства», еще не были абсолютной гарантией кардинальных изменений в сфере быта. Вовлечение женщин в кооперативное движение и преобразование бытовой сферы посредством кооперации шло далеко не теми темпами, на которые рассчитывали активистки работы среди женщин, в целом – женское население страны по многим причинам. Многочисленные сложности экономического характера, а еще более идеологического и общекультурного не позволяли женщинам становиться равноправными участниками процесса кооперирования, что тормозило в целом реформирование бытовой сферы. При этом внутриполитический курс, обозначившейся в стране в середине 1920-х гг., свидетельствовал, что в обозримом будущем принципиального изменения в отношении этого вопроса не произойдет.

The article traces the process of engaging the female population, especially workers and peasants, in various cooperative associations, which are considered the Bolsheviks as the most important elements of building socialism. Based on archival sources, as well as print materials reviewed public activities aimed at enhancing women's participation in the cooperative movement to deal with complex everyday issues. Concluded that the prevalence of political and ideological interests over the economic feasibility for the campaign to engage women in co-operation.

The key words: *cooperation, women's issue, the department for work among women (Women's Section), the transformation of everyday life.*

Список итературы

1. Ленин В.И. Последнее слово «Искровской» тактики // Полн. собр. соч. Т. 11. С. 369.

2. Данилов В.П. Создание материально-технических предпосылок коллективизации сельского хозяйства в СССР М., 1957; Голиков В.А. Важнейший этап развития сельскохозяйственной кооперации в СССР (1921–1929 гг.). М., 1963; Бланк Г.Я. Основы теории и истории потребительской кооперации СССР. М., 1963; Бланк Г.Я., Кондратов В.П., Крамаровский Я.С. Международное кооперативное движение. М., 1965; 50 лет советской потребительской кооперации. М., 1967; Трапезников С.П. Ленинизм и аграрно-крестьянский вопрос. Т. 1, М., 1967; Днепровский С.П. Кооператоры. 1898–1968. М., 1968; Торжество ленинского кооперативного плана. Материалы Третьего Всесоюзного съезда колхозников. М., 1969; Морозов Л.Ф. От кооперации буржуазной к кооперации социалистической. М., 1969; Меркулова А.С. История потребительской кооперации. М., 1970; Шарапов Г.В. Ленинский кооперативный план и его международное значение. М., 1970 и др.

3. Лубков А.В. Война. Революция. Кооперация. М., 1997; История становления кооперативной мысли в России (1861–1929 гг.). Саратов, 2000. Файн Л.Е. Российская кооперация: историко-теоретический очерк. 1861–1930. Иваново, 2002.

4. Тараканова С. Женщины в кооперации // В едином строю. М., 1960. С. 256; Емельянова Е. Революция, партия, женщина. Смоленск, 1971. С. 199-220; Чирков П.М. Решение женского вопроса в СССР (1917–1937 г.г.). М., 1978. С. 131-135; Аракелова М.П., Басистая Н.П. Женщины России: опыт истории. М., 2000. С. 115-134.

5. Сталь Л. Что нам могут дать районные думы // Работница. 1917. № 1-2. С. 7-8.

6. Тюрберг С. Значение кооперации // Женское дело. 1917. № 10. С. 5-6.

7. Кооперация в домашнем хозяйстве // Журнал для хозяек. 1917. № 14-15. С. 6.

8. Декреты Советской власти. 17 марта – 10 июля 1918 г. М., 1959. Т. 2. С. 77.

9. КПСС в резолюциях, и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М., 1970. Т. 1. С. 425.

10. Работница – стань коммунисткой! // Коммунар. 1918. № 30. 14 ноября.

11. Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 10. Д. 146. Л. 11.

12. Цит. по: Островская Н. Вовлечение работниц и крестьянок в кооперативное строительство // Коммунистка. 1924. № 3. С. 23.

13. Досекин В. Кооперация – друг работницы и крестьянки // Работница. 1923. № 4. С. 17.

14. Островская Н. Несколько слов о потребительской кооперации // Коммунистка. 1922. № 8-9. С. 24-25.

15. XII съезд РКП(б). 17-25 апреля 1923 г. Стенографический отчет. М., 1968. С. 724.

16. Цит. по: Кондратьева Т. Кормить и править: О власти в России XIV–XX вв. М., 2009. С. 127.

17. СУ РСФСР. 1921. № 49. Ст. 253. С. 347.

18. Известия ЦК РКП(б). 1923. № 3 (51). С. 99.

19. Смидович С. Итоги всесоюзного совещания заведующих Отделами работниц и крестьянок // Коммунистка. 1924. № 3. С. 24.

20. Охотников Т. К вопросу о новом быте // Коммунистка. 1924. № 3. С. 22.

21. Как строить новый быт. Сборник под ред. П. Кожанного и Н. Пыжова. М., 1925. С. 9.

22. Центральный государственный архив историко-политических документов Санкт-Петербурга (ЦГАИПД СПб.) Ф. 9. Оп. 1. Св. 229. Ед. хр. 2752. Л. 86.

23. Емельянова Е.Д. Революция, партия, женщина: Опыт работы Коммунистической партии среди трудящихся женщин (октябрь 1917–1925 гг.). Смоленск, 1971. С. 219.

24. Резолюция апрельского 1926 г. Пленума ЦК ВКП (б) «О хозяйственном положении и хозяйственной политике» // КПСС в резолюциях... Изд. 9-е. 1983. Т.4. С. 9.

25. Бутузова Е. Режим экономии и работа по кооперированию женщин // Коммунистка. 1926. № 9. С. 61.

26. Смидович С. Реорганизация быта за 10 лет пролетарской революции // Коммунистка. 1927. № 9. С. 73.

Об авторе

Алферова И.В. – кандидат исторических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, alferovairi@yandex.ru

УДК 330.8 +330.83

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В.П. Вейлер

В статье рассматривается эволюция теоретических концепций, направленных на изучение интеллектуальной сферы деятельности предприятий. Показана уникальность информации как экономического ресурса. Введена категория «информационно-интеллектуальный потенциал». Показано соотношение «информационно-интеллектуального потенциала» с категориями «интеллектуальный капитал» и «информационный капитал».
Ключевые слова: информация, знания, интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал, информационный потенциал, информационно-интеллектуальные ресурсы, информационно-интеллектуальный потенциал.

Стремительное ускорение научно-технического прогресса в конце XX века способствовало формированию качественно новых условий производства, в которых возможность создания и применения информации и знаний становится ключевым фактором, лежащим в основе процессов экономического роста и повышения качества жизни. Опыт успешных компаний подтверждает, что эффективное использование «неосязаемых» активов способно влиять на конкурентоспособность фирм и перспективу их экономического развития. Научное осмысление учеными этого факта привело к становлению и развитию ряда теоретических концепций, определяющих сущность и свойства нематериальных факторов, а так же рассматривающих их место в системе общественного воспроизводства.

Формирование взглядов классиков мировой экономической мысли на роль отдельных объектов интеллектуальной сферы начинается с конца XIX - середины XX веков. Так, в работах К. Маркса, посвященных разработке трудовой теории стоимости, обозначена ключевая роль науки и образования в социально-экономическом развитии общества. Концепция эволюционного подхода, предложенная Й. Шумпетером, определила инновационные процессы как основу экономического развития. Теория длинных волн Н.Д. Кондратьева продемонстрировала закономерность волнообразного развития экономики вследствие технико-технологических нововведений и активизации инновационных процессов. Оценка научно-технического прогресса как основного фактора экономического роста, позволяющего увеличить отдачу всех основных факторов в совокупности, отражена в модели Р. Солоу путем включения технологической константы в классическую производственную функцию Кобба-Дугласа. Влияние скорости научно-технического прогресса и темпов экономического роста на долгосрочную тенденцию развития экономики прослеживается в инновационно-центрической модели М. Калецки.

Таким образом, первые теоретические концепции, связанные с исследованием элементов интеллектуальной сферы, были нацелены на: 1) определение роли науки и образования в процессе социально-экономического развития общества; 2) определение роли научно-технических и технологических факторов в процессе экономического роста.

Дальнейшее исследование нематериальных объектов активизировалось с середины XX века. В это время окончательную формулировку получила теория человеческого капитала, в рамках которой исследуется значимость знаний и умений работников в процессе производства (Г. Беккер, Т. Шульц, Я. Минцер). Возросший интерес к роли научно-технического прогресса на очередном этапе общественно-экономического развития нашел отражение в новых теориях роста, позволяющих учитывать в качестве факторов экономического роста интеллектуальный труд и его результаты (П. Ромер, Х. Узава, К. Эрроу). Появляются первые исследования в области количественной оценки информации и сущности информационных процессов, представленные теорией информации Н. Винера и К. Шеннона. Позже в рамках теории знаний человеческий капитал и информация, а так же процессы преобразования информации в знания стали рассматриваться как основное конкурентное преимущество, позволяющее компаниям добиваться высоких экономических результатов (М. Полани, И. Нонака, М. Кене, Л.С. Выгодский, А.Н. Леонтьев, А.Р. Лаурия и др.).

Масштабное проникновение информационных технологий в конце XX века во все сферы человеческой деятельности и сопутствующая этому процессу интеллектуализация экономических отношений актуализировали проблему исследования человеческого интеллекта. Интеллект стал признаваться важным фактором общественного производства, а плоды человеческого разума (интеллектуальный капитал) приобрели значение объекта экономического оборота. Наиболее полно концепция интеллектуального

капитала отражена в трудах таких зарубежных авторов, как К. Свейби, П. Страссман, Т. Стюарт, П. Салливан, Л. Эдвиннсон, А. Брукинг, Д.Нортон, Э. Кэплан, Б. Холл, Дж. Найт, Дж. Стиглер, Р Коуз, в чьих публикациях анализируется структура интеллектуального капитала и обосновывается влияние увеличения интеллектуального капитала на производительность и экономический рост.

В научной литературе, посвященной проблемам формирования и использования интеллектуального капитала, наиболее распространена структура, предложенная Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном. В качестве составляющих компонентов они выделили в структуре интеллектуального капитала человеческий, структурный и потребительский капитал. Среди российских ученых исследованием интеллектуального капитала в разные годы занимались Э.Д. Вильховченко, В.С. Гойло, А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, И.В. Ильинский, Р.И. Капелюшников, С.М. Климов, А.В. Кориций, В.С. Половинко, М.М. Критский, Д.А. Войнов, А.Д Косьмин., Е.А Косьмина, С.А Курганский, А.М. Макаров, В.А. Супрун, Т.А. Судова и другие авторы.

Изучение объектов нематериальной (интеллектуальной) сферы активно продолжается и в настоящее время. Понятие интеллектуального капитала за последние годы претерпело сложную эволюцию, а смысл, заложенный изначально в это понятие, значительно трансформировался. Новые исследования в этой области сфокусированы на проблемах управления интеллектуальным капиталом и вопросах трансформации его в другие формы капитала [1].

Управленческий аспект изучения интеллектуального капитала в отечественной науке в последние годы представлен концепцией управления интеллектуальными активами, предложенной Л.И. Лукичевой. Интеллектуальный капитал в данной концепции рассматривается как совокупность интеллектуальных активов и трудовых ресурсов в рамках конкретной экономической системы. Под трудовыми ресурсами понимаются индивидуальные интеллектуальные способности персонала, его профессиональные знания, опыт, уровень образования, квалификация, инновационная активность и прочие результаты интеллектуальной деятельности конкретных работников, составляющих основу кадрового состава предприятия. Интеллектуальные активы, рассматриваются как совокупность информационно-интеллектуальных ресурсов и информационно-интеллектуальных продуктов, которые могут быть отчуждены от их создателей и имеют реальную коммерческую ценность для предприятия и его контрагентов. В свою очередь информационно-интеллектуальные ресурсы представляют собой совокупность научно-производственных, финансовых, маркетинговых, организационно-управленческих, кадровых, информационно-технологических, юридических и прочих идей, методов, инструментов, технологий и различных форм существования информации, полученных в результате интеллектуального труда сотрудников организации, обусловливающих возникновение ее конкурентных преимуществ. Информационно-интеллектуальные продукты рассматриваются как результат преобразования информационно-интеллектуальных ресурсов, характеризующихся полной степенью отчуждаемости от его создателей и способностью быть объектом различных сделок во внешней среде, что подразумевает осуществление процедур правовой охраны. [5, С.113-121]

Непрерывный рост информатизации экономики приводит к модификации процесса воспроизводства, что влечет за собой трансформацию всех форм капитала и механизмов его функционирования. Поэтому наряду с теорией интеллектуального капитала в последние годы получила активное развитие достаточно «молодая» теория - теория информационного капитала (М. Пятковски, М. Уорнер, М. Витцель, О.Н. Вершинская, Л.Е. Товстых, С.А. Дятлов, Т.А. Селищева и др.).

Согласно гипотезе Дятлова С.А., Марьяненко В.П. и Селищевой Т.А. информационный капитал включает в себя три составляющие: ИТ-технологии, служащие основой информационного капитала; накопленные инвестиции в ИТ-секторе; технологическую, научно-технологическую, социально-экономическую и духовную информацию. Разрабатывая теорию информационного капитала, авторы прослеживают её связь с интеллектуальным капиталом и интеллектуальной собственностью. В сфере ИТ-технологий интеллектуальный капитал воплощается в определенные информационные продукты, которые отчуждаются от их производителя и становятся объектом купли-продажи. Отчуждение информационного продукта от его производителя и использование этого продукта собственником в целях получения прибыли, считают авторы концепции, дает основание говорить о существовании информационного капитала, роль которого в постиндустриальной экономике возрастает, в связи со стремительным спросом в мире на ИТ-технологии и информацию в различных формах её существования.

Итак, со второй половины XX века и по настоящее время теоретические концепции, связанные с исследованием нематериальной сферы направлены на: 1) изучение сущности знаний и информации; 2) осмысление значимости индивидуальных способностей работников; 3) разработку методов

управления информационно-интеллектуальными ресурсами.

Тем не менее, несмотря глубину и серьезность проведенных исследований, научную обоснованность теорий, объясняющих различные аспекты нематериальной сферы деятельности, многими учеными отмечаются противоречия, существующие в части терминологии и в вопросах управления интеллектуальными объектами. Понятия «знания», «информация», «интеллектуальный капитал», «интеллектуальный потенциал», «человеческий потенциал», «человеческий капитал», «интеллектуальные ресурсы», «интеллектуальная собственность», «интеллектуальные активы», «нематериальные активы» трактуются неоднозначно и используются в публикациях как взаимозаменяемые. А.Н. Козырев, критически анализируя состояние проблемы исследования интеллектуального капитала, отмечает, что в России публикации на данную тему часто не имеют «опоры на собственный опыт, устоявшиеся понятия и сложившиеся научные школы». [4] Такая ситуация, справедливо делает вывод Е.В.Яковлева, препятствует развитию необходимых коммуникаций между наукой, бизнесом и государством. В результате у большинства практикующих в российской экономике менеджеров отсутствует ясность относительно актуальности и практической значимости объектов, выделенных с помощью вышеуказанного терминологического базиса. [13, С.71]

Для устранения вышеуказанных противоречий необходимо пересмотреть существующие теории с учетом: 1) глубокого анализа особенностей современного этапа общественно-экономического развития; 2) выделения общих, наиболее существенных для объектов интеллектуальной сферы характеристик; 3) понимания сложных эволюционных изменений, которые за последние десятилетия претерпела структура элементов интеллектуальной сферы; 4) теоретического и методического обоснования роли информационного и интеллектуального капиталов как движущих сил механизма институциональных изменений, присущих постиндустриальной эпохе.

Рассмотрим эти условия более детально.

Современный этап общественно-экономического развития характеризуется нарастанием трансформационных процессов, оказывающих существенное влияние на развитие интеллектуальной сферы. К ним, как правило, относят: переход общественных структур от индустриальной цивилизации к постиндустриальной; перестройка производства в сторону увеличения доли прогрессивных и высокотехнологичных отраслей; ускорение процессов глобализации; усиление диспропорций в развитии стран; нарастание экологических проблем; сдвиги в социальной структуре и в структуре потребностей членов общества; возрождение национально-культурных традиций; усиление роли государственных структур в функционировании экономических систем и политических процессов. [2, 3, 6, 7, 10, 12 и др.]

Широта научных подходов к осмыслению сущности и типологии современного общества, существующего в условиях масштабного развития глобализационных процессов, обусловливает развитие различных концепций, направленных на исследование текущей стадии общественного развития и определение контуров будущего развития мирового сообщества. Обобщение публикаций отечественных и зарубежных ученых позволяет объединить существующие концепции в четыре группы:

1) концепция постиндустриального общества (Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, Д. Рисмен);

2) концепция информационного общества (Ю. Хаяши, Ф. Махлуп, Т. Умасео, М. Порат, И. Масуда, Т. Стоуньер, Р. Кац, А. Турен, Р. Айрис и др.);

3) концепция сетевого общества (П. Дракер, М. Портер, Т. Стоуньер, С. Глазьев, В. Иноземцев, Т. Николаева, А. Ракитов и др.);

4) интегральная концепция (М. Кастельс, С. Дятлов, Д. Миропольский, Т. Селищева).

В рамках интегральной концепции современное общество трактуется как глобальное информационно-сетевое общество, центральными элементами которого являются информационно-сетевые отношения и информационно-сетевая экономика. Особое значение в этой концепции уделяется основополагающей роли информации, со свойственными ей сетевой координацией, электронным управлением и самоорганизацией. [2]

Степень информатизации становится в настоящее время главным критерием развитости общества, поскольку без оперативного использования гигантских массивов информации, без высококвалифицированных кадров, вооруженных современными информационными технологиями, обеспечивающими доступ к информационным ресурсам, невозможно принятие решений в любой сфере и на любом уровне.

Рост информатизации экономики увеличивает значимость информации как специфического ресурса, наряду с материальными, энергетическими и трудовыми ресурсами. Проблему эффективного функционирования фирм с позиции их информационной обеспеченности изучал Ф. Найт, определивший информацию как величину обратно пропорциональную степени неопределенности поведения фирм в рыночной среде. В дальнейшем Р. Коуз широко использовал понятие информации в теории информационных издержек.

Значение информации как ресурса поднимается на качественно новый уровень, если целью

производственной системы становится производство информационного продукта, В этом случае информационный ресурс растет тем быстрее, чем быстрее его используют. Уникальность информации (как экономического ресурса) заключается в том, что во всех областях деятельности, входящих в третичный и четвертичный секторы экономики, она является одновременно и предметом, и средством и результатом труда. Информация как предмет труда представляет собой первичные исходные и необработанные данные, сведения в данной конкретной сфере деятельности и смежных с нею областях. Информация как средство труда – это совокупность знаний, методов и приемов. [2, 9, 13]

Понимание исключительной роли информации как уникального экономического ресурса, в свою очередь, позволяет выделить в системе потенциалов предприятия, наряду с финансовым, производственным, инновационным, маркетинговым и другими видами потенциалов, информационный потенциал. Исследованием проблем формирования информационного потенциала предприятий в разные годы в России занимались Л.И. Абалкин, А.А. Абрамов, С.И. Ашмарина, Ю.Т. Бубнов, Ю.П. Васильев, В.А. Виноградов, В.М. Глушков, Р.С. Гиляровский, Ю.М. Горский, Г.Р. Громов, А.В. Добрянин, Д.А. Ловцов, Ф.М. Русинов, В.А. Тамбовцев и другие ученые.

Как уже отмечалось, в современных условиях бурное развитие информатизации экономики способствует ускорению объективных процессов интеллектуализации хозяйственной деятельности, что в свою очередь, оказывает встречное влияние на процессы информатизации. Преобладание умственной деятельности над физическим трудом во всех сферах и отраслях хозяйства является отличительной чертой информационной экономики. Результаты интеллектуальной деятельности оказывают все большее влияние на характер и темпы социально-экономического развития, чем продукты материального производства. Данное явление получило название «интеллектуального производства». Интеллектуальное производство индивидуализировано, его результат несет в себе отпечаток личности своего создателя (в отличие от материального продукта), оно не поддается обычной регламентации. Интеллектуальное производство содержит в себе три относительно самостоятельные области [8]:

1.Процесс создания новой информации, прежде всего научно-технической, в форме индивидуализированной деятельности. Эта область является наиболее трудоемкой, именно в ней существует самая высокая свобода творчества и сосредоточено знание.

2. Воплощение новой информации в определенных единичных товарах и услугах.

3. Процесс тиражирования первоначально-уникальных товаров и услуг, в которых воплощена новая информация.

Вторая и третья области характеризуются высокой интеллектуальной насыщенностью в силу принципиальной новизны такого производства, его рискованности и возможной непредсказуемости результатов.

Следовательно, можно говорить о том, что происходит интеграция информационного и интеллектуального факторов экономики, позволяющая получить синергетический эффект за счет оптимального управления уникальными информационно-интеллектуальными ресурсами. Комплексный подход к анализу этого процесса позволил использовать категорию «информационно-интеллектуальный потенциал» для оценки возможностей развития предприятий в интеллектуальной сфере.

В научной литературе широко применяется понятие потенциала в различных его модификациях. Как правило, под потенциалом (лат. potentia) понимается сила, мощь, совокупность возможностей для выполнения какого-нибудь действия, в т.ч. латентных, не проявляющихся, формально не зафиксированных, но реально существующих.

Товстых Л.Е. определяет информационно-интеллектуальный потенциал как «совокупность интеллектуально-информационных ресурсов бизнеса фирмы, которые так или иначе, используются в ее бизнесе для реализации стратегий, достижений поставленной целей и запланированных результатов, а, кроме того, обладают потенциальной способностью улучшать результаты бизнеса, содействовать его всестороннему полноценному росту, развитию и долговременному успеху фирмы». Структуру информационно-интеллектуального потенциала автор предлагает рассматривать в виде совокупности отдельных модулей (М1 - рыночный (клиентский) потенциал, М2 – потенциал персонала фирмы (человеческий) и т.д.), что в определенной мере соответствует структуре интеллектуального капитала. [10]

Определим информационно-интеллектуальный потенциал как результат синергетического взаимодействия информационного и интеллектуального потенциалов компании, являющийся стержневой основой формирования интеллектуального и информационного капиталов. Реализация информационно-интеллектуального потенциала в таком случае должна обеспечить возможность создавать и использовать с максимальной отдачей совокупность интеллектуально-информационных ресурсов и преобразовании их в информационно-интеллектуальные продукты (см. рис. 1).

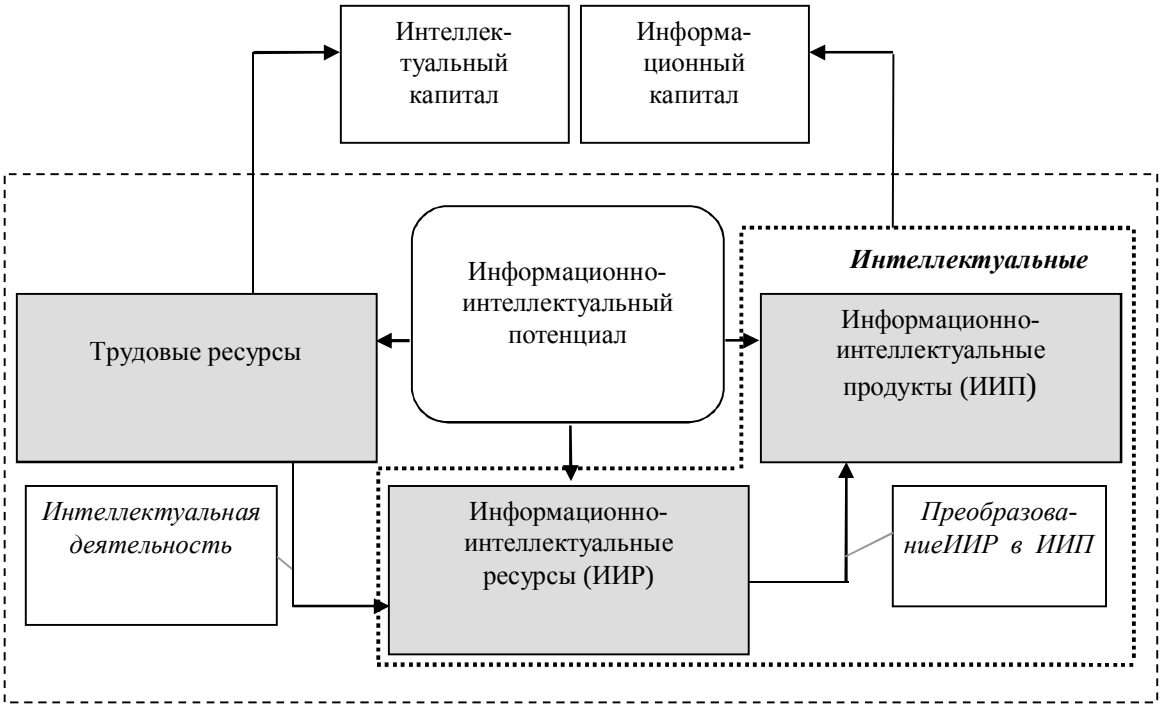


Рис. 1. Соотношение интеллектуального капитала, информационного капитала и информационно-интеллектуального потенциала.

Выделение в структуре информационно-интеллектуального потенциала двух взаимосвязанных компонент (интеллектуальной и информационной) позволяет формализовать процедуры его оценки на основе использования синергетической модели, учитывающей интегральный информационно-энтропийный показатель (активность системы), являющийся параметром порядка и обуславливающий ее потенциальные и реальные возможности по трансформации факторов производства в доход и прибыль предприятия.

Таким образом, анализ развития теоретических концепций исследования элементов интеллектуальной сферы позволяет сделать следующие выводы:

- все современные концепции экономического и общественного развития едины в том, что степень вовлеченности элементов интеллектуальной сферы в общественное производство оказывает непосредственное влияние на темпы экономического роста и уровень национального благосостояния;
- вопросы управления элементами интеллектуальной сферы на протяжении многих лет остаются дискуссионными для ученых и специалистов и требуют дальнейшего глубокого теоретико-методологического изучения и уточнения;
- при переходе к информационному обществу происходит усложнение и трансформация форм капитала, понимание специфики которых способно оказать существенное влияние на темпы и качество экономического роста;
- интеграция информационного и интеллектуального факторов экономики привела к формированию понятия «интеллектуально-информационный потенциал» и актуализировала проблему его дальнейшего исследования.

Ориентация на использование интеллекта, знаний, высокоэффективных информационно-коммуникационных технологий, активный процесс формирования информационно-коммуникационной среды, происходящий в современном обществе, открывают принципиально новые возможности для развития всех сфер социально-экономической деятельности человека и приводят к формированию нового типа экономической системы – информационной экономики, основанной на интенсивном использовании интеллектуально-информационного потенциала как основного возобновляемого ресурса устойчивого прогрессивного развития.

In this article the evolution of the theoretical concepts directed on studying of the intellectual field of activity of enterprises is considered. It also shows the uniqueness of the information as an economic resource. The category “informational-intellectual potential” is introduced. The relation between “information-intellectual potential” and categories “intellectual capital” and “informational capital” is shown too.

The key words: *information, knowledge, intellectual capital, intellectual potential, informational potential, informational-intellectual resources, informational-intellectual potential.*

Список литературы

1. Волкова Г. Ф., Левитина И. Ю., Комарова А. Г. К вопросу о разработке методических подходов к управлению нематериальными активами. // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 1, с.120-129.

2. Дятлов С.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: Монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. СПБ.: Астерион, 2008. 416 с.

3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы // Учебное пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000. 304 с.

4. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: состояние проблемы // Интеллектуальный капитал: состояние, проблемы, перспективы: [сб. материалов науч. конф. «Интеллектуальный капитал организации - ключ к развитию и росту экономики» / сост.: Т.М. Орлова; под общ. ред. акад. РАН В.Л. Макарова]. М. : ЦЭМИ, 2004. 144 с., С.66-69.

5. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2007. 552 с.

6. Медведев В.А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд в прошлое, настоящее и будущее экономики России. – Альпина Паблишер, 2003. 440 с.

7. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденция развития. М.: Издательство МГУ, 1999г. 208 с.

8. Николаева Т.П. Основы информационной экономики: Учебное пособие. СПб.: ООО «ЛЕКС СТАР», 2001. 128 с., С.34-35

9. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В.А. Супрун. Москва: URSS: КомКнига, 2006. 190 с.

10. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика / О.С. Сухарев, Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2008. 863 с.

11. Товстых Л.Е. С миру по нитке…к задаче анализа ценности интеллектуального капитала (потенциала) компании. // Креативная экономика, №3, 2008, С. 47-53.

12.Шишков Ю.В. Важнейшие характеристики глобализации // Глобализация и место России /. Ю.В. Шишков; отв. ред. проф. В.П. Колесов, проф. М.Н. Осьмова. М.: ТЕИС, 2000.

13. Яковлева Е.В. Интеллектуальный потенциал организации в условиях инновационной экономики: монография / Е.В. Яковлева. Омск: из-во ОмГТУ, 2009. 160 с.

Об авторе

Вейлер В.П. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, veiler@yandex.ru

УДК – 658

КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ И СОПУТСТВУЮЩИХ ЕМУ ПРОЦЕССАХ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

Н.В. Грачева

Исследуется проблема оптимизации оценки развития и ее реализации в инновационных и сопутствующих им экономических и социальных процессах в сфере промышленного производства. Рассматривается перспектива перехода оценки развития от показателя уровня к показателю качества жизни. Предлагается концептуальное решение в сфере производства вопроса об оценке инновационного и других видов развития в совокупно-комплексном их сочетании.
Ключевые слова: *развитие, уровень жизни, качество жизни, инновационный процесс, показатели, сфера производства, концепция.*

В теории экономического роста находят отражение разные показатели эффекта развития, например, показатели валового продукта, национального дохода, величины экономического ресурса, динамика роста показателей. Но по таким показателям трудно судить об уровне социального развития. Они дают лишь косвенное, а это значит, часто искаженное представление о фактически достигнутом его результате. Например, высокий объем валового продукта и национального дохода могут сочетаться с бедностью населения, большой национальный доход или материальный потенциал государства оказываются не соизмеримыми с увеличением реального дохода членов общества и не способствуют их материальному обогащению, росту образовательного, общекультурного уровня. По-

этому перечисленные и аналогичные им показатели не полностью подходят под критерий искомой в сочетании инновационного и сопутствующих ему видов развития оценки.

В конечном итоге центром, интегрирующим все вышеперечисленные показатели, является социально-экономическая составляющая жизни людей, оцениваемая сегодня ее уровнем.

Одним из определений уровня жизни, выделенного в нашем исследовании, как достаточно характеризующего его суть, является то, что он есть степень обеспеченности людей материальными и духовными жизненными благами и удовлетворения ими их потребностей [4, с. 451]. Оценивается уровень жизни по количеству и качеству потребляемых жизненных благ. Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, выделяет 12 их групп [4, с. 451 - 453]. Есть и другие классификации показателей. По мнению экспертов, не все рекомендуемые этими классификациями показатели уровня жизни поддаются количественному измерению [Там же]. Некоторые из них являются лишь информационными. К тому же вызывает дискуссию в классификациях сам состав показателей и условность их включения в группу информационных или обязательных или отнесение к уровням экономики: макро, мезо или микро.

В таблице 1 приведена классификация показателей уровня жизни, выработанная ООН, и выборка основных показателей из классификаций, рекомендуемых различными экспертами. Как видим, данные классификации отличаются по составу, числу, содержанию показателей. Эти показатели носят характер макроэкономических достижений и совершенно не мотивационны для отдельных микроэкономических систем, не отражают связи их труда с его результатами и полученным от него капиталом.

Таблица 1

Система рекомендуемых ООН и предлагаемых экспертами показателей уровня жизни

Рекомендуемые ООН	Рекомендуемые экспертами	
	Информационные	Макроуровневые
– Рождаемость, смертность и другие демографические характеристики; – Санитарно-гигиенические условия жизни; – Потребление продовольственных товаров; – Жилищные условия; – Образование и культура; – Условия труда и занятость; – Доходы и расходы населения; – Стоимость жизни и потребительские цены; – Транспортные средства; – Организация отдыха; – Социальное обеспечение; – Свобода человека	– Национальный доход; – Валовый внутренний продукт на душу населения; – Свободное время; – Внерыночные затраты в сфере домохозяйств	– Величина реальных доходов; – Потребительские бюджеты семей; – Доходность различных групп семей (низко-, средне- и высокодоходные); – Бюджет минимума материальной обеспеченности; – Граница бедности

Эти классификации не охватывают полноты потребностей, особенно социальных, которые вместе с физиологическими потребностями характеризуют жизнеобеспеченность человека. Если следовать теориям мотивации и, в частности, теории Маслоу, то приведённые выше классификации учитывают, по сути, только потребности первого низшего уровня – физиологические. Другие в них учтены недостаточно. Это, а также само отличие классификации по составу показателей указывает, что в познании условий жизнеобеспеченности людей существуют определенные противоречия. Поэтому возникают сомнения в объективности оценки развития по уровню жизни. В фокусе такого сомнения современная теория находит все более конкурирующим с показателем уровня жизни показатель ее качества. В нем отражается состояние всех сфер обитания человека: экономической, научно-технической, инновационной, культурной, образовательной, здравоохранной, экологической и др. Качество жизни, как видим, комплексно определяет новое состояние достигнутого. Отсюда оценкой качества жизни, по существу, должны завершаться итоги происходящих изменений и тех действий, которые эти изменения превращают в позитивный результат. И у исследователей нет разногласий в том, что постоянное повышение качества жизни является ключевым фактором, стимулирующим устойчивое развитие различного уровня и масштаба социально-экономических систем и в целом консолидирующим общество.

Вместе с тем некоторые исследователи считают качество жизни и уровень жизни однородными категориями [2, с. 62]. Однако, нельзя признать такой вывод однозначным. Оценка развития по уровню жизни не учитывает, например, фактора времени развития, что не дает понимания проблемы в комплексе последовательных взаимообусловленных шагов и изменений. Во времени общество не остаётся постоянным. Оно в силу происходящих в нем изменений преобразуется, наполняется новыми характеристиками развития, отражаемыеми показателями уровня образования, культуры, условий жизни и деятельности,

интеллекта, доходов, свобод и т.д. Исходя из этих временных изменений, начинают формироваться соответствующие им новые понятия явлений и воздействующих на них сил. Тогда требуется осмысление этого нового и разработка парадигмы, отвечающей условиям существующей реальности. Так, на смену одной парадигмы приходит другая, что имеет место в нашем случае. Вместо парадигмы «уровень жизни», появляется парадигма «качество жизни». Поэтому нельзя считать абсолютно верным вывод исследователей о принадлежности к одному порядку категорий «уровень жизни» и «качество жизни».

Само слово «уровень» не всегда можно принять определяющим состояние объекта. Например, уровень моря есть состояние его свободной поверхности, не обязательно количественно измеряемое, а просто визуальное. Это состояние может быть спокойным, волнообразным, переходящим в спокойное и так периодически изменяющимся. То есть, уровень состояния объекта показывает лишь, каков характер изменений, но не является точным показателем, обозначающим его обязательную определенность. Уровень может быть ниже, выше и в такой неопределенности восприниматься как должное и достаточное.

Качество проявлется несколько иначе. Оно есть категория, выражающая существенную определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не иным [3, с. 560]. Например, качество продукции является мерой его полезности, качество труда определяет меру его сложности, тяжести, интенсивности и т.д.

Познание истины как явления, адекватно отражающего действительность, происходит по направлению от неопределённости к определённости или от определённости низшего порядка к определённости более высокого порядка. Следовательно, качество, как явление, обладающее определённостью большего порядка, чем явление, именуемое уровнем жизни, стоит ближе к истине.

Однако, при оценке этих категорий нельзя оказаться в том заблуждении, что они исключают друг друга. Скорее это категории одного параметрического ряда, в котором путем заимствования новой парадигмой нужных элементов из старой парадигмы, создается поле более широкого познания.

Отсюда в категорию «качество жизни» следует вкладывать смысл более широкий, отражающий современную данность по сравнению с тем, как понимается категория «уровень жизни» [2, с. 62]. Эта давность сегодня такова, что на уровне парадигмы «качество жизни» должна решаться проблема жизнеобеспеченности людей. В общем, процесс перехода одной парадигмы в другую может происходить двумя путями: путем сознательной переоценки элементов действующей парадигмы с целью ее обновления или путем революционной смены ее элементов [4, с. 33]. Сегоднешнему переходу к парадигме «качество жизни» характерен инновационный путь, ибо по мере динамично развивающегося общества жизнь наполняется новым смыслом, новыми реалиями, дополняющими прежние.

Итак, мотивация перехода к оценке развития по показателю качества жизни сводится к категории, отражающей достигнутую определенность общесоциальных и экономических потребностей людей, диамики ее параметров и устойчиво возрастающую их обеспеченность.

Динамика параметров развития и их устойчиво возрастающая обеспеченность в своей основе достигается инновационными преобразованиями, осуществляемыми на микроуровне экономики – в предприятиях. Для них подходом к оценке развития по качеству жизни ставится важный вопрос о совершенно новом комплексном процессе роста их трудовых коллективов, ресурсом которого будет конкретный результат инновационного процесса.

Концептуальный подход к построению такого процесса отражён на рисунке 1.

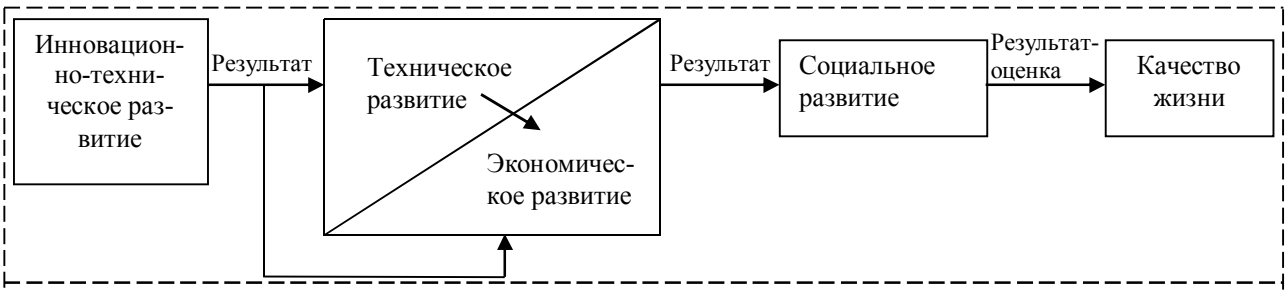


Рисунок 1 – Концептуальный подход к процессу развития в совокупно-комплексном сочетании его видов

Данная концепция предусматривает тесную логическую связь инновационного и сопутствующих ему экономического и социального развития в сфере производства. С планированием соответствующих параметров развития и их оценкой по динамике качества жизни трудовых коллективов предприятий как хозяйствующих субъектов, можно активизировать все виды их деятельности, начиная с инновационной.

Проблема качества жизни содержит две стороны: объективную и субъективную. Объективность заключается в удовлетворении общеценностных потребностей и интересов в соответствии с выработанными для них общими нормативами и критериями. Субъективный характер проблемы проявляется в осознании самим человеком того, насколько удовлетворены или нет его ценностные потребности. Таким образом, содержание категории «качество жизни» представляет собой совокупность ценностей не только общего, а и индивидуально – личностного характера, и потому как они

есть совокупность, должны восприниматься в качестве некого целого, существующего в многообразии сфер обитания и деятельности людей в их интересах. В центр обновления российского общества, пишет Л.И. Абалкин, становится человек, создание предпосылок для развития его внутреннего мира, сферы жизнедеятельности и жизнеобеспечения, условий реализации его потенциала на основе выбора вариантов экономических, социальных, политических, духовных и иных предпочтений [1, с.21].

Следовательно, в парадигме категории «качество жизни» должна быть предусмотрена тесная связь между сферами обитания и деятельности людей, между их уровнями, объединяющими эти сферы с целевой установкой на получение общей и индивидуальной конкретной для человека ценности. Поэтому возникает необходимость в методологии, отражающей порядок обеспечения качества жизни людей всех уровней, которая в целом представляла бы систему, сфокусированную на уровневые, корпоративные и индивидуально-личностные потребности и интересы. Концептуально такая методологическая модель системы представлена на рисунке 2.

В этой системе надо выделить особую роль макроуровня, т.е. государства. Она заключается в создании условий, обеспечивающих каждому трудоспособному индивидуму гарантии работы и от нее дохода, поступательно повышающего благосостояние, а тем, кто не в состоянии трудиться или находится в пенсионном возрасте – гарантии достойной по качеству жизни.

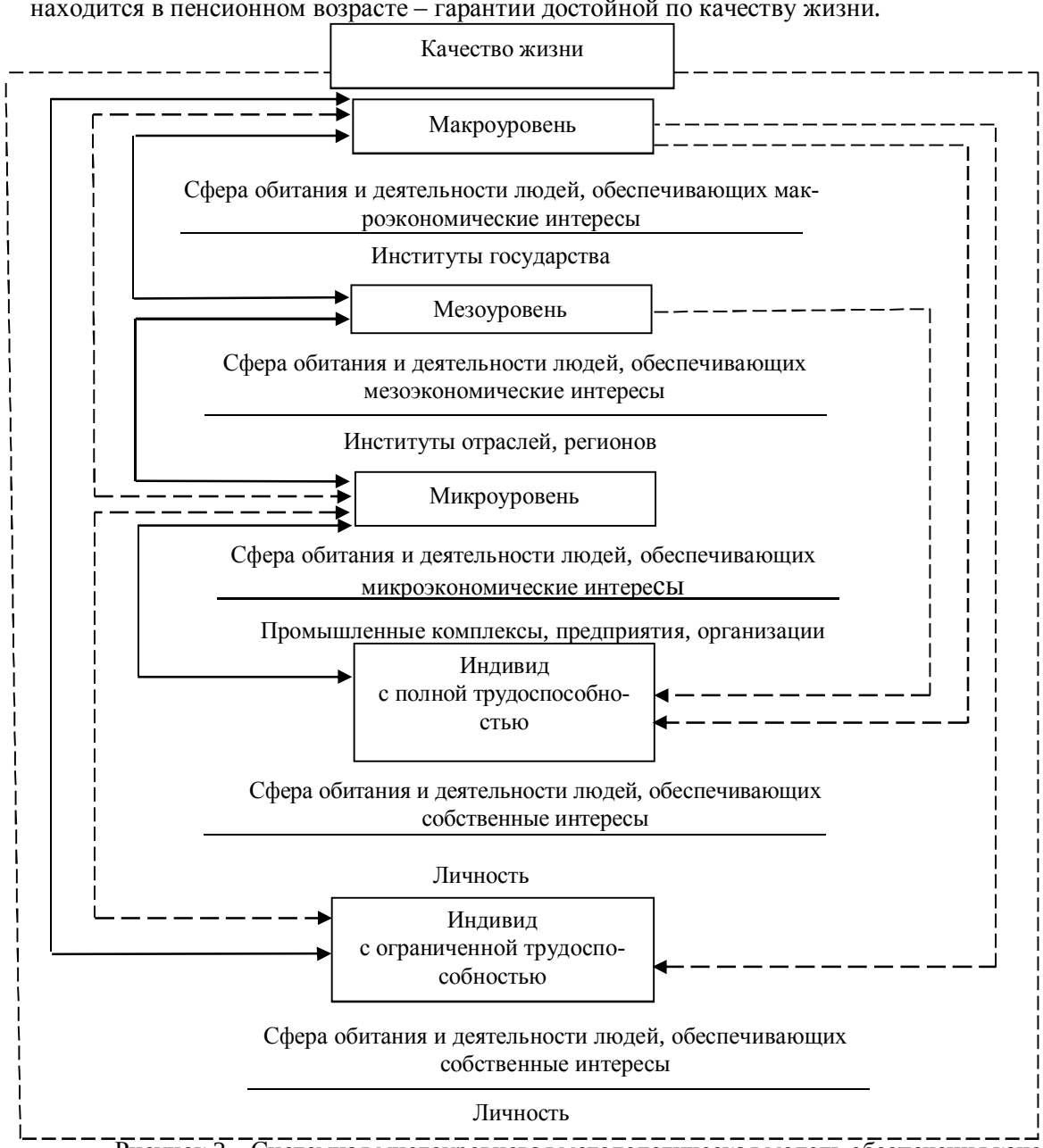


Рисунок 2 – Системная многоуровневая методологическая модель обеспечения качества жизни

——— непосредственные связи, регулируемые законодательными и другими нормативными актами

- - - - - инициативные связи

Чтобы система эффективно функционировала в этом направлении, от государства требуется, прежде всего, разработка соответствующей правовой базы, регулирующей и объединяющей взаимоотношения и усилия всех уровней и звеньев в их стремлении реализовать социально значимые цели и задачи и поддерживать равновесие между видами развития, основой которого выступает инновационное развитие.

The problem of optimization of an estimation of development and its realization in economic and accompanying it economic and social processes in industrial production sphere is investigated. The prospect of transition of an estimation of development from a level indicator to an indicator of quality of life is considered. The conceptual decision in sphere of manufacture of a question on an estimation innovative and other kinds of development in their as a group-complex combination is offered.
The key words: *development, a standard of living, quality of life, innovative process, indicators, manufacture sphere, the concept.*

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Выбор за Россией. М.: Институт экономики РАН, 1998.
2. Альперин Л. Качество жизни россиян: В новый век – с новым отношением к этой проблеме // Стандарты и качество, 2000. № 12.
3. Советский энциклопедический словарь. 3-е изд. Москва, Советская Энциклопедия, 1984.
4. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. Спб: Изд. СПбГУЭФ, изд. «Питер», 2001.

Об авторе

Грачева Н.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nv7511@rambler.ru

УДК – 332.1:001.895:303.2

ИЗМЕРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИ ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИИ

С.В. Кочетков, О.А. Ломовцева

Статья посвящена инновационному состоянию экономики региона, которое характеризуется инновационным потенциалом единицы экономики, функционированием инновационной системы предприятия промышленности и построением региональной инновационной системы. Сделан акцент на то, что исходя из оценки рисковой составляющей инновационного потенциала и совместной реализации инновационных проектов на промышленном предприятии разработан инструментарий измерения инновационного состояния экономики территории, включающий систему показателей и рекомендации по его использованию. Подчеркивается, что измерение инновационного состояния экономики региона выступает основным элементом механизма управления региональным развитием, который содействует становлению экономики инноваций определенной территории.
Ключевые слова: *инновационный потенциал единицы экономики, инновационная система предприятия промышленности, региональная инновационная система, инновационное состояние экономики территории, инструментарий измерения инновационного состояния экономики региона, экономика инноваций региона, механизм управления региональным развитием.*

В современных условиях масштабной социально-экономической трансформации, происходящей в России, в качестве ресурсной базы развития выступают инновации, их влияние на рост экономики территории.

Основу экономики территории, базирующейся на инновациях, составляет региональная инновационная система, в которой налажены эффективные взаимоотношения между наукой, производством и обществом: инновации «цементируют» экономику и общество, а потребности инновационного развития, в свою очередь, во многом определяют и стимулируют важнейшие здесь направления роста экономки инноваций.

Механизмы, позволяющие наладить масштабные процессы взаимодействия науки, производства и общества, сегодня в Росси отсутствуют, поскольку нет институциональной обеспечения для значимой мотивации экономических агентов к инновациям, а в научно-исследовательской сфере – к прикладной деятельности, ориентированной на создание инновационного потенциала для производства.

Наша цель при этом – определить уровень и масштаб воздействия инноваций на экономический рост, т.е. измерить инновационное состояние экономики территории. Речь идет об определении

роста экономики инноваций на уровне региона или оценке эффективности функционирования региональной инновационной системы.

В целях разработки инструментария измерения инновационного состояния экономики региона необходимо учитывать следующие обстоятельства:

–субъекты федерации имеют неодинаковые объективные условия для создания системы использования результатов инновационной деятельности в силу, например, различной бюджетной обеспеченности;

–о стратегической слабости российских предприятий свидетельствует то, что инновационно активные предприниматели, как правило, не стремятся к выходу на достаточно конкурентные зарубежные рынки, не ориентированы на подхват современных зарубежных технологий.

В этих условиях рост экономики инноваций территории обусловливается принципиальными позициями, суть которых состоит в:

–обеспечении опережающего развития конкурентоспособных отраслей и производств, неуклонное расширение рынка наукоемкой продукции;

–разработке механизма выявления и поддержки использования прогрессивных технологий, освоение которых усилит положение отечественных предприятий на мировом рынке.

Следовательно, в качестве инновационных ресурсов следует рассматривать кадровые, производственные и инвестиционные, которые способны генерировать инновации.

Инновационное состояние экономики региона предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам его измерения. Это объективно требует комбинаторности измерения, выяснения противоречий, негативно сказывающихся не только на экономических результатах непосредственных производителей инновационного продукта, но и на скорости инновационных преобразований.

Комбинаторность измерения инновационного состояния экономики территории важна, потому что надо знать не только общее состояние и общие закономерности развития экономики региона, но и сущность процессов, протекающих непосредственно на уровне единичных элементов хозяйствования.

Для измерения инновационного состояния необходимо рассматривать возможности единицы хозяйствования формировать, определять и удовлетворять потребности рынка в товарах и услугах. Кроме того, категория «инновационное состояние» может и должна отражать фактический, реально достигнутый уровень в сложившихся условиях, т.е. быть количественно измеримой.

В целях комбинаторности целесообразно стоимостное измерение инновационного потенциала промышленного предприятия исходя из структурных его компонентов. В то же время необходимо учитывать уровень внедрения (освоения) той или иной инновации. В этом случае применимо постадийное измерение завершенности и внедрения инноваций на последующих стадиях разработки, производства, эксплуатации и практической реализации.

Представим структуру инновационного потенциала промышленного предприятия в аспекте комбинаторности измерения. С использованием кадрового потенциала предприятия связаны затраты: на анализ и прогнозирование предпочтений потребителей, продуктовых и технологических инноваций; отбор идей; выполнение фундаментальных и прикладных научных исследований непосредственно на предприятии; оплату услуг по НИОКР сторонним предприятиям и организациям; оплату труда.

Использование производственного потенциала осуществляется исходя из затрат на: приобретение или аренду опытного оборудования; расходные материалы; создание опытных образцов; создание или приобретение технологических линий и прочих основных производственных фондов.

И, наконец, стоимостное измерение инвестиционного потенциала заключается в оценке затрат на: защиту интеллектуальной собственности; стандартизацию и сертификацию производства и продукции; реализацию имеющейся и полученной инновационной продукции; планирование рекламной кампании по реализации продукции; реализацию инновационной продукции или продукции, произведенной с использованием инновационной технологии.

При измерении инновационного состояния экономики территории необходимо учитывать следующие факторы:

–оценку рисковой составляющей инновационного потенциала единицы экономики;

–совместную реализацию инновационных проектов на промышленном предприятии.

Применение инновационного потенциала единицы хозяйствования характеризуется высокой степенью риска, т.е. существует вероятность того, что инновационный проект окажется неоправданным с технической точки зрения (использование кадрового и производственного потенциалов окажется неэффективным) или технически успешный проект потерпит неудачу на рынке (использование инвестиционного потенциала не достигнет результата).

В этой связи, как считают авторы, методика оценки инновационных рисков должна включать

следующие элементы:

–принятие предприятием принципиального решения о реализации инновационного проекта и инвестировании в него средств;

–выделение ассигнований в рамках бюджета инновационного проекта определенной доступной предприятию оптимальной суммы, позволяющей, при условии ожидаемой действенности известных методов страхования и минимизации рисков, снизить риски и вероятностные потери до уровня, отвечающего максимально высоким предпочтениям предприятия по поводу сочетаний доходности (рентабельности) и надежности своих инвестиций;

–ранжирование значимости предвидимых рисков инновационного проекта и соответствующее этому ранжированию распределение средств, которые будут направлены на страхование (минимизацию) отдельных рассматриваемых рисков;

–определение возможностей совместной реализации нескольких инновационных проектов, исходя из расчета общей величины инновационных рисков.

Методика оценки инновационных рисков при реализации инновационных проектов становится одним из элементов регулирования инновационного потенциала предприятия промышленности. В данном случае одной из практических проблем применения указанной методики является определение характеристик инноваций, строгий учет и обеспечение которых позволяет снизить риски внедрения или освоения. Такими характеристиками можно считать:

–размер инвестиций и ресурсов;

–сроки внедрения;

–контрольные показатели использования ресурсов;

–контрольные точки внедрения проекта (этапы);

–статус ответственных лиц за проведение каждого этапа;

–процесс внедрения как процесс преобразования производства и продукта;

–описание новых технологических товарных линий и условий их функционирования;

–описание форм организации инновационной деятельности;

–сценарии осуществления инновационных проектов (оптимистический, пессимистический, наиболее вероятный варианты применения инновационного потенциала);

–экономические показатели и конкурентные характеристики инноваций.

Перечисленные характеристики определяются по каждому из вариантов реализации инновационного проекта. Также, на каждом этапе внедрения инновации необходимо определять: точки безубыточности, точки накопления средств для развития и стабильной работы товарной линии, показатели эффективности применения инновационного потенциала.

В этой связи оценка риска – это выработка оптимального, разумного решения, направленного на достижение баланса между выгодами от оптимизации риска и необходимыми для этого затратами, с точки зрения их сопоставления с приростом стоимости инновационного потенциала и, в целом, предприятия, достигаемой в результате реализации инновационных проектов.

Важно подчеркнуть, что оценка инновационных рисков представляет собой не только деятельность в рамках инновационного проекта, но и в рамках предприятия в целом. Осознание данного факта является очень важным фактором для построения системы регулирования инновационного потенциала предприятия, т.е. он должен восприниматься не только как деятельность, направленная на управление рисками, но и как активное управление инновационным проектом и предприятием, его продуцирующим. Следовательно, задача модификации инновационного потенциала, а точнее, генерации его параметров, а также внутрифирменной архитектуры предприятия является условием создания системы регулирования инновационного потенциала промышленного предприятия.

Для оценки риска при реализации инновационных проектов используется вся имеющаяся информация, в том числе и не выражающаяся в форме каких-либо законов распределения. При этом могут применяться следующие три метода в порядке повышения точности:

1. метод проверки устойчивости предполагает разработку сценария реализации инновационного проекта в наиболее вероятных или наиболее «опасных» для каких-либо участников условиях. Влияние факторов риска на норму дисконта при этом не учитывается. Проект считается устойчивым, если во всех рассмотренных ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счет созданных запасов и резервов или возмещаются страховыми выплатами. Степень устойчивости по отношению к возможным изменениям условий реализации инновационного проекта может быть охарактеризована показателями предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции и других параметров проекта. Предельное значение пара-

метра проекта для некоторого t-го года его реализации определяется как такое значение этого параметра в t-м году, при котором чистая прибыль в этом году становится нулевой (производится расчет точки безубыточности);

2. корректировка параметров инновационного проекта и экономических нормативов. Возможная неопределенность условий реализации проекта может уточняться с помощью корректировки инновационного проекта и применяемых в расчете экономических нормативов путем замены их проектных значений на ожидаемые, для чего:

–увеличиваются сроки строительства и выполнения других работ на величину возможных задержек;

–учитываются неритмичность поставок сырья и материалов, задержки платежей, внеплановые отказы оборудования, допускаемые персоналом нарушения технологии, уплачиваемые и получаемые штрафы и иные санкции за нарушения договорных обязательств;

–учитывается среднее увеличение стоимости строительства, обусловленное ошибками проектной организации, пересмотром проектных решений в ходе реализации проекта и непредвиденными расходами;

–учитываются ожидаемые потери от инновационных рисков;

3. формализованное описание рисков. Этот метод является наиболее точным, но и наиболее сложным с технической точки зрения. Применительно к структуре инновационных рисков данный метод включает следующие основные этапы:

–описание всего множества возможных условий реализации инновационного проекта и отвечающих этим условиям не только затрат, но и результатов и показателей эффективности;

–преобразование исходной информации о факторах риска в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателях результативности или об интервалах их изменения;

–определение показателей результативности инновационного проекта в целом с учетом риска и условий его реализации, т.е. показателей ожидаемой результативности.

На этом основании аргументируется вывод о том, что методика оценки инновационных рисков при реализации инновационных проектов на уровне предприятия – это процесс, связанный с идентификацией, оценкой рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисковых событий.

В этой связи динамика значений риска определяется цикличными закономерностями развития инновационной экономики территории. Следовательно, положительные значения рисковой составляющей (предупреждение риска) свидетельствуют о наличии процесса развития инновационного потенциала, а отрицательные (потери инновационных возможностей) – характеризуют устойчивость использования структурных элементов инновационного потенциала единицы хозяйствования.

В качестве результата применения методики выявления рисковой составляющей инновационного потенциала является установление таких разновидностей инновационного риска, как риск уменьшения стоимости инновационного потенциала промышленного предприятия и риск перманентности развития инновационного потенциала единицы хозяйствования.

В условиях инновационной экономики указанная методика позволит выделить границы и установить масштаб наращивания инновационного потенциала единицы хозяйствования.

Измерение инновационного состояния экономики региона ведет к необходимости либо постоянно оперативно подстраиваться под реальные условия ее функционирования, либо формировать специальные механизмы обеспечения эффективности применения инновационного потенциала, которые, по мнению авторов, позволят прогнозировать будущие изменения и вырабатывать адекватные им способы реагирования, особенно в условиях совместной реализации инновационных проектов.

Механизм совместной реализации инновационных проектов на предприятии состоит и следующих компонентов:

–стратегия реализации инновационных проектов предприятия;

–организация инновационной деятельности на предприятии;

–управление экономической эффективностью инновационных проектов, реализуемых на уровне предприятия.

В этой связи основные проблемы использования методической базы измерения инновационного состояния экономики территории сводятся к двум взаимосвязанным направлениям: 1) возможность сопоставления несопоставимых по природе эффектов; 2) учет синергетического эффекта при реализации большой системы инновационных проектов в рамках единой стратегии развития инновационного потенциала региона.

Успешное управление экономической эффективностью проекта характеризуется взаимодействием разноплановых инновационных проектов предприятия и требует учета синергетического эффекта их совместного влияния. Централизация управления инновационными проектами в рамках единой стратегии развития инновационного потенциала предприятия обеспечивает оптимизацию кадровых, производственных и инвестиционных ресурсов, связанных с разработкой, внедрением и реализацией инноваций. Эффективность применения данной системы – инновационного потенциала единицы хозяйствования – можно определить на основе т.н. «эффекта целостности»:

$$E_I = NPV_C - \sum_{i=1}^{n} NPV_i, \qquad (1)$$

где E_I – «эффект целостности»;

NPV_C – совокупный доход, полученный при реализации стратегии развития инновационного потенциала предприятия;

NPV_i – сумма доходов отдельных инновационных проектов, формирующих данную стратегию.

Таким образом, измерение инновационного состояния экономики территории обусловливается следующими параметрами: увеличение масштаба (наращивания) инновационного потенциала; снижение необходимых размеров и резервов кадровых, производственных и инвестиционных ресурсов при повышении качества и реализуемости инноваций; повышение оперативности управления и возможности корректировки проектов в рамках единой стратегии развития инновационного потенциала, т.е. построение инновационной системы промышленного предприятия.

В целях получения наибольшего результата от совместной реализации инновационных проектов на предприятии целесообразно использование следующей их классификации:

–проекты, по которым имеются готовые образцы, составляют основу рынка инновационных программ, дающих практическую отдачу;

–приоритетные объекты, находящиеся на завершающих стадиях, направленных на решение среднесрочных ключевых проблем (3-5 лет);

–фундаментальные и поисковые долгосрочные (5-10 лет) ключевые проблемы развития инновационного потенциала (оценка и выявление прорывных направлений, критических технологий).

Решение проблем совместной реализации инновационных проектов заключается в выборе такого их портфеля, который обеспечивал бы незначительные изменения инновационного потенциала предприятия в целом, так как различные инновационные проекты обладают разными возможностями реализации.

Представленный механизм (методические положения) совместной реализации инновационных проектов на предприятии: включает стратегию реализации инновационных проектов, систему организации инновационной деятельности на предприятии, управление экономической эффективностью инновационных проектов; обеспечивает возможность сопоставления несопоставимых по природе эффектов; определяет синергетический эффект совместной реализации нескольких инновационных проектов.

В аспекте изложенного, инновационное состояние экономики территории будет иметь вид (рис. 1).

Структурная схема инновационного состояния экономики территории обусловливает цикличность регионального развития, т.е. преодолеть существующий кризис в области инноваций возможно при сохранении инновационного потенциала, а осуществить переход к экономике инноваций (инновационной экономике) – при развитии инновационного потенциала единицы экономики.

Рыночные меры воздействия направлены на создание и рост инновационной инфраструктуры региона, а механизм рыночного регулирования заключается в обеспечении инновационной безопасности функционирования инновационной системы региона.

Следовательно, инновационное состояние экономики территории – состояние, связанное с процессами по формированию, функционированию и реализации инновационного потенциала единичными элементами народнохозяйственного комплекса, и, в конечном итоге, определяющее условия становления экономики инноваций региона.

В этих условиях измерение инновационного состояния экономики региона, как полагают авторы, основано на расчете следующих показателей.

1. Инновационное состояние производства. Этот показатель определяется как отношение стоимости применяемого инновационного потенциала ко всей стоимости производства, сосредоточенного в регионе, формула для расчета которого имеет вид:

$$IS_I = \frac{V_{IC_{ie}}}{V_I}, \qquad (2)$$

где IS_I – инновационное состояние производства;

$V_{IC_{ie}}$ – стоимость применяемого инновационного потенциала промышленных предприятий региона;

V_I – стоимость производства предприятий промышленности региона.

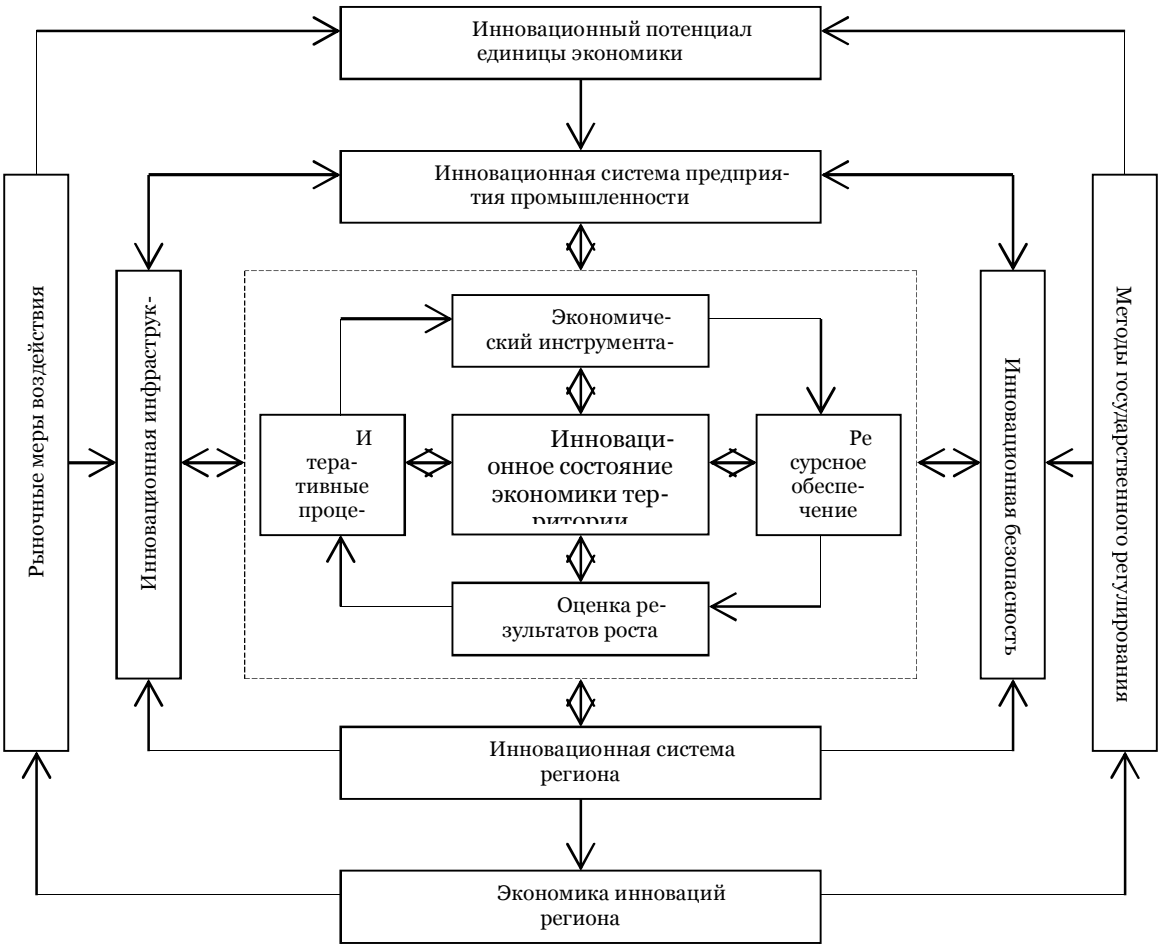


Рис. 1. Институциональная модель инновационного состояния экономики территории

2. Инновационное состояние выпускаемой продукции – рассчитывается отношением стоимости инновационного потенциала промышленных предприятий, расположенных на определенной территории, к стоимости совокупного объема производства продукции:

$$IS_{MP} = \frac{V_{IC_{ie}}}{V_{CP}}, \qquad (3)$$

где IS_{MP} – инновационное состояние выпускаемой продукции региона;

V_{CP} – стоимость совокупного объема производства продукции промышленными предприятиями региона.

3. Инновационное состояние экономического роста (рост экономики инноваций) региона представляет собой отношение стоимости прироста валового регионального продукта в высокотехнологичных отраслях промышленности к стоимости инновационного потенциала промышленных предприятий региона. Расчет этого показателя имеет вид:

$$IS_{GE} = \frac{V_{\Delta GRP}}{V_{IC_{ie}}}, \qquad (4)$$

где IS_{GE} – инновационное состояние экономического роста региона;

$V_{\Delta GRP}$ – стоимость прироста валового регионального продукта в высокотехнологичных от-

раслях промышленности региона.

В целях полноты измерения инновационного состояния экономики территории необходимо рассчитать такой показатель, как уровень регионального развития. Этот показатель – отношение стоимости базовых и/или прорывных инновационных технологий к стоимости инновационного потенциала предприятий промышленности региона. Формула для расчета имеет вид:

$$L_{RD} = \frac{V_{IT_B}}{V_{IC_{ie}}}, \qquad (5)$$

где L_{RD} – уровень регионального развития;

V_{IT_B} – стоимость базовых инновационных технологий, разработанных на промышленных предприятиях региона;

и/или

$$L_{RD} = \frac{V_{IT_{BT}}}{V_{IC_{ie}}}, \qquad (6)$$

$V_{IT_{BT}}$ – стоимость прорывных инновационных технологий, разработанных на промышленных предприятиях региона.

Динамика значений системы показателей инновационного состояния экономики территории, по мнению авторов, обусловливают состав и структуру экономики инноваций региона. В этом случае, при прогнозировании инновационного состояния экономического роста, перед применением инновационного потенциала следует ответить на вопрос: «Создавать инновации, получившие распространение за рубежом, или их использовать в своей практической деятельности, и/или разрабатывать свои собственные инновации?».

Важно подчеркнуть, что пороговые значения данных показателей в каждом регионе имеют свои пределы по причине различного уровня его экономического и социального развития.

Главный итог, как считают авторы, состоит в том, что инструментарий измерения инновационного состояния является основным элементом механизма управления региональным развитием, способствующего становлению на определенной территории экономики инноваций.

The article is devoted to innovative substance of the region’s economy, which is characterized by the innovative capacity of unit economic, the functioning of innovative system of industrial enterprises and construction of a regional innovative system. Emphasized that the basis of risk assessment component of the innovative capacity and joint implementation of innovative projects on the industrial enterprise developed set of instrument measurement the innovative substance of the territory’s economy, which includes a system of indicators and recommendations for its use. It is emphasized that the measurement of innovative substance of the economy of the region is the main element of the device of regional development management, which promotes the formatting of the economic innovation of defined territory.
***The key words**: innovative capacity of unit economy, innovative system of industrial enterprises, regional innovative system, innovative substance of economy territory, set of instrument measurement the innovative substance of the region's economy, economy of innovation of the region, device of regional development management.*

Об авторах

Кочетков С.В. – кандидат экономических наук, доцент Белгородского государственного университета, SV_Kochetkov@mail.ru

Ломовцева О.А. – доктор экономических наук, профессор Белгородского государственного университета, Lomovceva@bsu.edu.ru

УДК – 002.5

СТРУКТУРА И ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕНЗУРНОГО ВЕДОМСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Н.Г. Патрушева

В статье рассмотрена структура цензурного ведомства во второй половине XIX – начале XX в., объемы и источники его финансирования, материальное положение чиновников. Кратко охарактеризованы проекты комиссий по разработке новых штатов цензурного ведомства. Отмечается, что, несмотря на ежегодное увеличение финансирования цензурного ведомства, этих средств было недостаточно, и расходы превышали сметные ассигнования. К концу XIX в. оклады содержания цензоров значительно отставали от заработков служащих других министерств и ведомств. Несмотря на эти обстоятельства, система надзора так и не была приведена в соответствие с постоянно развивающейся периодической печатью, издательским делом и книжной торговлей.
Ключевые слова: *цензура, цензурные учреждения, штаты цензурного ведомства, финансирование, доход цензоров.*

Реформа цензурных учреждений в середине XIX в. затронула не только их ведомственное подчинение, но и существенно изменила структуру. Указом от 10 марта 1862 г.[1] центральное цензурное учреждение – Главное управление цензуры было упразднено, и началась постепенная передача цензуры из Министерства народного просвещения в Министерство внутренних дел, проходившая в несколько этапов.

Первоначально цензура оказалась в ведении двух министерств одновременно. Общее наблюдение за печатью было возложено на Министерство внутренних дел. Для этого в министерство были переведены члены Главного управления цензуры и чиновники особых поручений. Однако все цензурные учреждения оставались по-прежнему в подчинении министра народного просвещения, а канцелярия Главного управления цензуры была преобразована в Особенную канцелярию министра народного просвещения. Затем указом от 14 января 1863 г.[1, т. 38, № 39162] цензура окончательно была передана в Министерство внутренних дел. Для управления цензурным ведомством было создано два новых учреждения. Руководящим органом цензуры стал Совет министра внутренних дел по делам книгопечатания (к нему перешли обязанности членов Главного управления цензуры), а исполнительным – Центральное управление по цензурному ведомству (выполняло функции канцелярии с 16 января 1863 г. до 1 сентября 1865 г.). В Министерство внутренних дел были переданы все цензурные учреждения, существовавшие по штату, утвержденному 14 января 1860 г.[1, т. 35, № 35339]: С.-Петербургский, Московский, Рижский, Виленский, Киевский и Одесский цензурные комитеты, отдельные цензоры по внутренней цензуре в Казани, Ревеле и Дерпте, Комитет цензуры иностранной и суммы на их содержание. По указу от 25 января 1863 г.[1, т. 38, № 39211] главой цензурного ведомства временно стал председатель С.-Петербургского цензурного комитета (до июня 1863 г., когда в Совет министра внутренних дел по делам книгопечатания был назначен особый председатель).

Шестого апреля 1865 г.[1, т. 40, № 41988; 41990] вместо нового устава о цензуре были приняты Временные правила, по которым заведование цензурой сосредоточивалось в Главном управлении по делам печати под наблюдением министра внутренних дел. С 1 сентября 1865 г. цензурные учреждения были преобразованы согласно проекту нового штата: возник новый центральный цензурный орган – Главное управление по делам печати, которому подчинялись местные цензурные учреждения – цензурные комитеты и отдельные цензоры. В ведение Министерства внутренних дел перешли кроме Комитета цензуры иностранной, С.-Петербургский и Московский цензурные комитеты, отдельные цензоры по внутренней цензуре в Дерпте, Ревеле и Казани; Рижский и Одесский цензурные комитеты были разделены на комитеты цензуры иностранной и отдельных цензоров по внутренней цензуре; вместо Виленского и Киевского цензурных комитетов были учреждены должности отдельных цензоров по внутренней и иностранной цензуре в Вильно и Киеве и вновь созданы должности отдельного цензора по внутренней цензуре в Митаве и отдельного цензора по иностранной цензуре в Ревеле и Москве.

Указом от 11 апреля 1865 г. был введен новый штат цензурных учреждений. В распоряжение министра внутренних дел предоставлялась указанная в проекте сумма по 219 500 р. серебром в год в течение трех лет, начиная с 1 сентября 1865 г., и кредит по 11 800 р. в год на расходы по надзору за типографиями и книжной торговлей (всего 231 300 р.). На доработку штата было предоставлено два года. 26 мая 1867 г. расписания должностей по временному штату были утверждены[1, т. 42. № 44621]. Действие этого штата продлевалось в 1868, 1870 гг. и, наконец, в 1872 г. было продлено без указания срока[1, т. 40, № 42005; т. 43, № 46453; т. 45, № 48016; т. 47, № 50471].

В дальнейшем увеличение книгопечатания и книжной торговли привело к росту сети цензурных учреждений. По указу от 17 сентября 1869 г. на цензуру в губерниях Царства Польского были распространены законы, действовавшие в империи, и утверждено положение о Варшавском цензурном комитете, образованном из существовавших Цензурного комитета и Отдела периодической печати. Новый комитет стал подчиняться Главному управлению по делам печати. В целом на цензурные учреждения Царства Польского отпускалось 22 320 р. в год[1, т. 44, № 47451].

Во второй половине XIX в. цензура на Кавказе находилась в ведении Кавказского наместника. Кавказский цензурный комитет как самостоятельное учреждение был основан в 1849 г. 3 ноября 1874 г.[1, т. 49, № 54010] были утверждены его новые штаты. В 1882 г. Комиссия по составлению проекта положения об управлении Кавказским краем подчинила Кавказский цензурный комитет Главному управлению по делам печати.

В городах, в которых не было цензурных учреждений, цензуру частных периодических изданий осуществляли чиновники губернской администрации. Для них эти обязанности были дополнительной неоплачиваемой работой. Книги же, изданные в этих городах или присланные туда из-за границы, пересылались в ближайшие цензурные комитеты или отдельным цензорам соответственно по внутренней или иностранной цензуре. По указу от 30 сентября 1881 г.[2] цензура частных периодических изданий была возложена на вице-губернаторов (без особого вознаграждения) или на исправлявших эту должность, когда вице-губернаторы вступали в управление губернией. В некоторых городах, где цензорской работы было особенно много, вице-губернаторы приглашали себе в помощь чиновников губернского правления за особое вознаграждение. Например, в 1910 г. на эти нужды в распоряжение губернаторов было выделено 5 250 р. (от 100 до 600 р. каждому чиновнику)[3], в 1913 г. – 5 660 р.)[3, оп. 24, 1912, д. 12, л. 101, 113], в 1915 г. – 5 440 р., в 1916 г. – 4 270 р.)[3, оп. 24, 1915, д. 54, л. 43, 45].

В конце 1902 г. в Харькове, Екатеринославе, Нижнем Новгороде, Саратове, Ростове-на-Дону, Томске и Владивостоке были назначены особые чиновники для исполнения цензорских обязанностей. Они подчинялись Главному управлению по делам печати и имели права штатных отдельных цензоров)[3, оп. 22, 1902, д. 33. л. 1-1об.]. А указом от 8 июня 1903 г. в этих городах были учреждены штатные должности отдельных цензоров)[2, т. 23, № 23110].

Законом от 14 мая 1862 г.)[1, т. 37, № 38276] в С.-Петербурге и Москве был учрежден надзор за типографиями, литографиями и подобными заведениями: при управлении оберполицмейстеров назначались по 5 специальных чиновников. В губерниях эти обязанности возлагались на чиновников особых поручений при губернаторах. По временному штату 1865 г. общая сумма на инспекторский надзор осталась прежней – 11 800 р. в год на две столицы, число инспекторов было сокращено до 8 (5 в С.-Петербурге и 3 в Москве). Надзор был поручен особым инспекторам, состоявшим при столичных генерал-губернаторах. В штате Варшавского цензурного комитета с 1869 г. было 2 инспектора, а в штате Кавказского с 1874 – один. В остальных городах, где не было специальных инспекторов, надзор за типографиями и книжной торговлей по-прежнему поручался чиновникам особых поручений при губернаторах. Одиннадцатого января 1883 г.)[2, т. 3, № 1310] штат инспекторов в С.-Петербурге и Москве был увеличен на двух чиновников. Общая сумма расхода на инспекторский надзор составила 25 080 р. в год. 20 января 1886 г.[2, т. 6, № 3461] было учреждено по одной должности инспектора типографий в Вильно, Киеве, Одессе и Риге, 22 ноября 1899 г. [2, т. 19. № 17773] – в Лодзи, а 5 мая 1903 г.[2, т. 23, № 22916] – в Одессе – должность младшего инспектора.

Вместо нового устава о цензуре в 1905–1906 гг. были приняты Временные правила. По закону от 26 апреля 1906 г.)[2, т. 26. № 27815] цензурные комитеты в С.-Петербурге, Москве, Варшаве и Тифлисе были переименованы в Комитеты по делам печати, цензоры – в членов комитетов по делам печати, отдельные цензоры по внутренней цензуре – в инспекторов по делам печати. Штат цензурных учреждений остался прежним. Закон предоставил право министру внутренних дел создавать особые Временные комитеты по делам печати (по примеру комитетов в Киеве[3, ф. 776, оп. 23, 1906, д. 53, л. 4-5] и Казани[3, ф. 776, оп. 23, д. 74, л. 1-54], образованных соответственно 17 мая и 4 ноября 1906 г.) и командировать в их состав должностных лиц из ведомства Главного управления по делам печати, а также приглашать лиц из других ведомств (кроме судебного).

Девятого марта 1907 г. Временный комитет по делам печати был образован в Вильне[3, ф. 776, оп. 23, д. 84, л. 35], 23 марта 1909 г. – в Одессе[3, ф. 776, оп. 23, 1909, д. 35, л. 9, 13], 3 января 1915 – в Риге[3, ф. 776, оп. 23, 1915, д. 14, л. 9]. Преимущества Временных комитетов цензоры видели в том, что работа распределялась более равномерно, экономились средства на канцелярские расходы, считалось также, что надзор становился более интенсивным. Для этих же целей в комитеты стали приглашать представителей других ведомств[4].

Основным источником финансирования цензурного ведомства были бюджетные ассигнования. Дополнительные средства образовывались из экономии средств на содержание местных цензурных учреждений. Когда исчерпывались все ресурсы по смете, деньги выделялись из остаточных сумм с

оборота по изданию газеты «Правительственный вестник», который существовал за счет платных объявлений и обязательной подписки. По всем губерниям правительственные учреждения и чиновники Министерства внутренних дел (например: канцелярии губернаторов и градоначальников, канцелярии губернского и областного правлений, врачебно-полицейские управления, мировые съезды, городские и уездные полицейские управления, городские думы, городовые управы, становые приставы, полицмейстеры, мировые посредники и др.) обязывались выписывать «Правительственный вестник». Главное управление по делам печати внимательно следило за исполнением и рассылало циркуляры губернаторам в случае несвоевременной уплаты денег[5]. В отчете Главного управления по делам печати за 1881–1893 гг. было отмечено: «За все время своего издания „Правительственный вестник“ существовал без всяких субсидий со стороны государственного казначейства, что составляет едва ли не единственный пример в среде правительственных изданий. Мало того — газета эта, благодаря доходам и сбережениям по изданию ее, дает возможность цензурному ведомству существовать без всякого усиления кредита из сумм государственного казначейства (на содержание цензоров и других чиновников ведомства печати) несмотря на то, что суммы, отпускаемые на содержание этого ведомства, исчислены еще по штатам 1860 года. С того времени печать ‹…› получила широкое развитие, вследствие чего цензурные учреждения несут на себе непосильный труд, отличаемый лишь в некоторой степени возможностью усиливать личный состав цензоров и чиновников ведомства печати лицами, получающими вознаграждение из сумм редакции „Правительственного вестника“»[3, ф. 776, оп. 20, д. 1441, л. 9 об.-10].

Штаты цензурного ведомства и суммы, расходуемые правительством на содержание цензурных учреждений, постоянно увеличивались. Это отмечалось в отчетах Главного управления по делам печати. В 1860 г. штат цензурного ведомства состоял из 85 чиновников, выделяемые на них ассигнования из казны составили 165 140 р. В 1865 г. количество штатных чиновников увеличилось до 94-х (включая инспекторский надзор), а общая сумма возросла до 231 300 р. С переходом в Главное управление по делам печати Варшавского и Кавказского цензурных комитетов и учреждением новых цензорских должностей, сумма, отпускаемая на цензурный надзор, увеличилась еще больше. Так, например, в 1868 г. было выделено 225 209 р.; в 1869 – 252 052 р., в 1870 г. – 255 143 р. Не превысить смету удалось в 1870, 1871 и 1872 гг. – экономия составила соответственно 4 757, 5 880 и 4 500 р., а перерасход в 1868 г. – 3 500 р., в 1869 – 3 828 р.[3, ф. 776, оп. 11, 1870, д. 5, л. 13 об.; оп. 11, 1871, д. 108-а, л. 9 об.-14 об.; д. 154, л. 10 об.-14] В 1879 г. было ассигновано 261 880 р., истрачено – 269 209 р. – на 7 329 р. больше, чем по смете[3, оп. 20, д. 195, л. 226-228]. Перерасход объяснялся следующими обстоятельствами. Несмотря на экономию средств на содержание чиновников С.-Петербургского и Московского цензурных комитетов, отдельных цензоров по внутренней и иностранной цензуре, были превышены суммы, расходуемые на содержание чиновников и канцелярские расходы Главного управления по делам печати. Поскольку вместо положенных по штату шести членов Совета Главного управления постоянно назначались сверхштатные чиновники, содержание которых производилось из сумм газеты «Правительственный вестник» и за счет сбережений по другим статьям сметы, и, например, в 1868 г. составило 5 500 р.

В отчетах подчеркивалось, что на канцелярские и хозяйственные расходы сумма выделялась до того недостаточная (3 000 р.), что она едва покрывала расходы на содержание курьеров с лошадьми (2 700 р.). Отмечалось, что делопроизводство увеличилось приблизительно в 2 раза по сравнению с 1865 г. Много средств расходовалось на составление обозрений для императора (до 4 000 р. в год[3, оп. 11, 1872, д. 108-а, л. 9 об.-14 об.]) и министра внутренних дел – выписка периодических изданий, покупка канцелярских принадлежностей, наем писца[3, оп. 4, д. 4, л. 185-187 об.]. Особо отмечалось, что дорого обходилась печать разного рода списков: книг, драматических сочинений и др. – в 1870 г. на это было потрачено более 1 000 р. В 1899 г. министр внутренних дел отмечал, что по ежегодным сметам на хозяйственные и канцелярские расходы назначается 2 000 р. для С.-Петербургского цензурного комитета, 2 500 р. – для Московского и 3 500 р. – для Комитета цензуры иностранной, а в действительности расходуется соответственно – 6 000, 4 600 и 6 500 р. Эти расходы покрывались из остатков от сумм, ассигнуемых на содержание личного состава цензурных учреждений[3, оп. 22, 1899, д. 50, л. 2.].

В 1900 г. по смете было назначено 263 804 р., израсходовано – 265 104 (на 1 300 р. больше). Ввиду недостаточности остатков на покрытие текущих расходов с разрешения министра внутренних для было выделено 31 500 р. из сумм «Правительственного вестника»[3, оп. 22, 1901, д. 1, л. 235 об.-236]. В 1901 г. на содержание цензурного ведомства было ассигновано 299 104 р., кроме того, из сумм «Правительственного вестника» было израсходовано 130 952 р. 83 к., всего – 430 056 р. 83 к. [3, оп. 22, 1903, д. 102, л. 1].

После всех штатных изменений к 1905 г. в цензурном ведомстве числился 141 цензор, и по смете выделялось 330 680 р. В 1906 г. был утвержден доклад министра внутренних дел, в котором отмечалось, что на содержание цензурных учреждений и оплату труда должностных лиц, исполнявших цензорские обязанности, расходуется до 140 000 р. в год из средств «Правительственного вестника». Министр предложил,

освободив газету от этих расходов, ассигновать на будущее в его распоряжение особый кредит в 150 000 р. в год и вносить его в ежегодные сметы Министерства внутренних дел на нужды цензуры[3, оп. 22, 1911, д. 192, л. 61 об.]. Таким образом, с 1906 г. на цензуру должны были отпускать не менее 480 680 р. в год.

По существовавшим законам кредиты для цензурных учреждений на 1911 г. составляли 472 880 р., в том числе на содержание Главного управления по делам печати – 215 500 р., С.-Петербургского, Московского, Варшавского и Кавказского комитетов по делам печати – 106 500 р., Центрального, Одесского и Рижского комитетов цензуры иностранной – 55 900 р., отдельных цензоров по иностранной цензуре – 13 200 р., инспекторов по делам печати – 38 200 р., инспекторов типографий и книжной торговли – 43 580 р.[3, оп. 22, 1911, д. 192, л. 24-27]. Перед войной – в 1913 г. – на содержание цензурных учреждений было выделено 491 852 р.[3, оп. 24, 1912, д. 12, л. 101, 113].

Официальный доход цензора состоял из жалования и столовых денег, общая сумма которых зависела от класса должности и изменялась в соответствии с продвижением по службе. Самое высокое содержание после 1865 г. имели руководители цензурных учреждений. Начальник Главного управления по делам печати получал 8 000 р. в год. Члены Совета, правитель дел канцелярии, председатели Комитета цензуры иностранной, С.-Петербургского, Московского, Варшавского (с 1869 г.) и Кавказского (с 1884 г.) цензурных комитетов получали по 4 000 р. Столичные – петербургские и московские цензоры – получали по 3 000 р. в год. По 2 500 р. получали младшие цензоры Комитета цензуры иностранной, старшие цензоры (то есть председательствующие) в Рижском и Одесском комитетах цензуры иностранной, старшие цензоры Варшавского цензурного комитета (с 1869 г.) и Кавказского цензурного комитета (с 1874 г.). Чиновники особых поручений Главного управления по делам печати, отдельные цензоры по внутренней цензуре в Риге, Киеве, Вильне, Одессе и по иностранной цензуре в Москве, Вильне и Киеве, младшие цензоры в Рижском и Одесском комитетах цензуры иностранной, инспекторы типографий и книжной торговли, младшие цензоры высшего оклада и старший инспектор типографий Варшавского цензурного комитета, младшие цензоры и инспектор типографий Кавказского цензурного комитета получали по 2 000 р.

Секретарь С.-Петербургского цензурного комитета получал 1 800 р., секретарь Московского цензурного комитета и Комитета цензуры иностранной, младшие цензоры низшего оклада, секретарь и младший инспектор типографий Варшавского цензурного комитета (с 1869 г.) – по 1 500 р. Отдельные цензоры по внутренней цензуре в Ревеле, Дерпте, Митаве и Казани и отдельный цензор по иностранной цензуре в Ревеле, а также помощники секретаря С.-Петербургского цензурного комитета, отдельных цензоров по внутренней цензуре в Риге и Одессе, по иностранной цензуре в Москве, Вильне, секретарь Кавказского цензурного комитета (с 1874 г.) – по 1200 р.

Содержание 1 000 р. и менее получали помощники секретаря Московского цензурного комитета, Варшавского цензурного комитета (с 1869 г.), старшие и младшие помощники цензоров, экзекутор и казначей Комитета цензуры иностранной, помощники цензоров по фактурной части и секретари Рижского и Одесского комитетов цензуры иностранной, младшие инспекторы типографий и книжной торговли и письмоводители.

На основании Правил о преимуществах русских чиновников, служивших в губерниях Царства Польского, они получали 15 и 30% надбавки (то есть для старших – 375 р., для остальных – 300 р. в год) и пособие на воспитание детей. На Кавказе по Правилам об особых преимуществах гражданской службы в отдаленных местностях от 13 июня 1886 г. за постоянную и беспорочную службу чиновник получал за 5-летний стаж прибавку в четверть оклада, за 10 лет – половину, за 15 – три четверти, за 20 – двойной оклад[2, т. 6, № 3817].

Эти оклады оставались неизменными до упразднения цензурного ведомства. Если для середины XIX в. это были большие суммы (известно свидетельство А. В. Никитенко, относящееся к 1855 г., о высокой зарплате цензоров[6]), то в начале XX в. содержание чиновников цензурного ведомства, оставаясь в целом на уровне 1865 г., существенно отставало от зарплаты служащих такого же ранга других министерств. В 1913 г. председатель Кавказского комитета по делам печати писал в Главное управление, что если бы не пенсионные привилегии, ему вряд ли удалось бы найти на должность цензоров людей с высшим образованием[3, ф. 776, оп. 23, 1913, д. 53, л. 1 об.].

Бывали случаи, когда цензура переходила на хозрасчет. Интересное положение сложилось в Саратове. В 1872 г. саратовский губернатор писал начальнику Главного управления по делам печати, что издатель «Саратовского справочного листка» предлагал выплачивать чиновнику, цензуровавшему его издание, вознаграждение до 300 р. в год из собственных средств, и кое-что чиновник уже получал[3, ф. 776, оп. 21, ч. 1, 1896, д. 138, л. 1]. А иногда случалось так, что цензоры, служившие в провинциальных городах, организовывали цензуру на свои средства. Так, инспектор по делам печати в Баку А.Н. Ледоховский предоставил одну из своих комнат для письмоводителя и склада изданий, платил за отопление, освещение и уборку, сам поставил телефон, хотя несколько редакций и владельцы типографий предлагали поставить телефон за их счет[3, ф. 776, оп. 22, 1912, д. 283-д, л. 146-147 об.]. Инспекторы по делам печати в Екатеринославе и Ростове-на-Дону В.А. Петров и В.А. Канский отдали по одной из своих комнат на нужды канцелярии[3, ф. 776, оп. 22, 1912, д. 283-д, л. 149 об.-156]. Саратовский

инспектор по делам печати А.А. Виноградов также использовал личные средства для организации работы – выделил для канцелярии одну из своих комнат, сам нанимал человека для разноски почты и платил ему 120 р. в год[3, ф. 776, оп. 22, 1912, д. 283-е, л. 217-221]. Инспектор по делам печати в Нижнем Новгороде в трех комнатах своей шестикомнатной квартиры устроил канцелярию, приемную, архив, библиотеку и разместил там курьера. За эти три комнаты инспектор платил 540 р., кроме того, за телефон, необходимый для переговоров по службе, – 75 р., курьеру – 300 р. и на канцелярские расходы – 85 р., всего – 1000 р. Он писал: «Хорошо, что у меня, кроме казенного жалования, есть личные средства, и я живу пока, слава Богу, не нуждаясь, а как могут жить инспектора, получающие только жалование, – не знаю» [3, ф. 776, оп. 22, 1912, д. 283-д, л. 267 об.-273].

Дважды – в 1896–1898 и 1913–1916 гг. в цензурном ведомстве разрабатывали проекты новых штатов цензурных учреждений. В мае 1898 г. начальником Главного управления по делам печати М.П. Соловьевым была составлена «Записка о новом штате цензурных учреждений»[3, ф. 776, оп. 21, ч. 1, 1897, д. 102, л. 202-222]. В целом по проекту нового штата личный состав цензурного ведомства увеличивался до 177 человек, ассигнования – до 507 980 р. Такое увеличение расходов считалось значительным, поэтому, чтобы «не обременять государственное казначейство», был предложен новый источник финансирования – ежегодный налог на периодические издания. Он должен был состоять из патентного сбора с каждого издания в размере от 100 до 500 р. и 5% с платы, получаемой редакциями за печатаемые объявления. По предварительным подсчетам эта сумма составила бы не менее 318 000 р. в год. Этот проект утвержден не был.

Проект сети цензурных учреждений комиссии А.В. Муромцева был составлен лишь в общих чертах. Ни численный состав цензоров, ни оклады чиновников разработаны не были. Для облегчения и ускорения решений по неотложным вопросам предполагалось дать бóльшую самостоятельность местным цензурным учреждениям, объединить в них внутреннюю и иностранную цензуру, увеличить состав комитетов в Петрограде, Москве, Варшаве и Тифлисе (всего на 13 человек), учредить комитеты по делам печати в Саратове, Ростове-на-Дону, Харькове, Томске, Ташкенте, Владивостоке (из 3-4 членов), преобразовать Центральный комитет цензуры иностранной в особый отдел Главного управления по делам печати, на все инспекции по делам печати, находившиеся в приморских городах, возложить обязанности по иностранной цензуре, увеличить жалование цензорам в столицах и крупных центрах, учредить новые должности инспекторов. Таким образом в империи предполагалось образовать дополнительно 6 комитетов по делам печати, назначить 11 инспекторов по делам печати, 6 инспекторов типографий и книжной торговли и 48 инспекторов печати и типографий (т. е. отдельных цензоров, в обязанности которых входил бы и инспекторский надзор)[7]. Однако и этот проект не был осуществлен, и 27 апреля 1917 г. постановлением Временного правительства цензура была упразднена[8].

Структура цензурных учреждений в Российской империи изменялась в соответствии с законами о цензуре и развитием книгоиздания и книжной торговли, однако, штаты цензурного ведомства увеличивались не пропорционально развитию книжного дела, а гораздо медленнее, не поспевая за ним. Несмотря на ежегодное увеличение финансирования цензурного ведомства этих средств было недостаточно, и действительные расходы превышали сметные ассигнования. К концу XIX в. оклады содержания цензоров значительно отставали от заработков служащих других министерств и ведомств. Недостаточное число чиновников и их низкие оклады мешали привлекать на службу образованных и подготовленных специалистов. Низкая зарплата вынуждала цензоров искать дополнительный заработок на стороне, что отрицательно сказывалось на выполнении ими своих непосредственных обязанностей. Постоянно отмечалось неудовлетворительное состояние надзора в губерниях, где цензурой занимались так сказать «непрофессиональные» цензоры, совмещавшие цензорские обязанности со своей непосредственной работой и не всегда достаточно подготовленные к этой деятельности. Тем не менее, система надзора так и не была приведена в соответствие с постоянно развивающейся периодической печатью, издательским делом и книжной торговлей.

This article considers the structure of the Censorship Department in the second half of the nineteenth and beginning of the twentieth centuries, the scale and sources of its funding, and the material conditions of its officials. Included is a brief account of the various commissions appointed to propose new levels of staffing within the censorship organs. It is noted that, despite the annual increase in funding, the resources provided were insufficient, and expenditure regularly exceeded the estimates of the funds required. By the late nineteenth century, the salaries paid to censors had fallen significantly behind those of officials in other ministries and departments. Despite these factors, the system of press supervision was never reformed to make it equal to the task of coping with the ever-increasing development of the periodical press, publishing activity, and the book-trade.
The key words: *censorship, censorship institutions, staffing structure, funding, censors' income.*

Список литературы

1. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2. Т. 37. № 38040.
2. Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3. Т. 1. № 420.
3. Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 776. Оп. 24. 1909. Д. 6. Л. 56-56 об.
4. См. подробнее: Патрушева Н. Г. История цензурных учреждений в России во второй половине XIX начале XX века // Книжное дело в России во второй половине XIX начале XX века: Сб. науч. тр. СПб., 2000. Вып. 10. С. 7-48.
5. См.: Сборник циркуляров и инструкций Министерства внутренних дел за 1872 и 1873 годы / собрал Д. Чудовский. СПб., 1874. С. 67-68; РГИА. Ф. 776. Оп. 34. Д. 14. Л. 28-30, 97-97 об.
6. Никитенко А. В. Дневник / Подгот. текста, вступ. ст. и примеч. И. Я. Айзенштока. М., 1955. Т. 1. С. 407.
7. См. об этом: Патрушева Н. Г. Материалы комиссии по составлению проекта штатов цензурных учреждений под председетельством А. В. Муромцева // Вестник Брянского государственного университета : история, литературоведение, право, философия, языкознание. Брянск, 2010. Вып. 2. С. 107-115.
8. Сборник указов и постановлений Временного правительства. СПб., 1917. Вып. 1. Отд. 2. № 93. С. 212-215; № 94. С. 215-216; № 95. С. 218-219.

Об авторе

Патрушева Н.Г. – кандидат исторических наук, зав. сектором книговедения Отдела редкой книги Российской национальной библиотеки (г. Санкт-Петербург), patrusheva@nlr.ru.

УДК – 658.5

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ВЫЯВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

О.В. Рыбкина

В статье рассмотрены основные теоретические положения формирования механизма выявления и реализации организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции, предложена методика его разработки на основе метода анализа взаимосвязанных областей решения (AIDA).
Ключевые слова: *механизм выявления и использования производственных резервов; производство наукоемкой продукции; анализ взаимосвязанных областей решения.*

В современных условиях, следуя мировым тенденциям в экономике, добиться конкурентных преимуществ на рынке могут предприятия, ориентированные на выпуск наиболее востребованной продукции. Как правило, эта продукция относится к категории наукоемкой, имея в своей себестоимости высокий удельный вес затрат на НИОКР (более 3,5%) и являясь технологически и технически сложной в исполнении. В наши дни работа по созданию, производству и реализации наукоемкой продукции все чаще выходит за рамки одного предприятия, в комплексе работ все чаще участвует множество предприятий и организаций. При такой организации работ неизбежно приходится наблюдать различного рода потери ресурсов: временных, материальных, финансовых и прочих. В связи с этим остро встает вопрос о поиске возможностей, путей повышения эффективности производства наукоемкой продукции, сокращения потерь, т.е. выявлении и использовании резервов. Как показывает практика, часто эти резервы носят организационный характер.

Процесс выявления и использования организационных резервов требует научного подхода для обеспечения системности в изучении резервов, а также комплексного сочетания поиска и использования. В настоящее время большие трудности в оценке резервов вызывает отсутствие единых подходов к методологии исследования. Анализ литературных источников показывает, что у специалистов нет единой точки зрения на содержание резервов производства, используются их многочисленные классификации. Отсутствие типовых схем, рекомендаций по приемам и методам анализа в значительной степени препятствуют повышению эффективности производства наукоемкой продукции на основе выявления и использования резервов. Возникла необходимость разработки положений, стандартов по выявлению и использованию резервов в зависимости от форм, методов организации производства наукоемкой продукции, ее особенностей. Разработанные типовые положения, стандар-

ты, бизнес-процессы по выявлению и использованию организационных резервов производства наукоемкой продукции в значительной мере способствовали бы повышению его эффективности. Однако их разработка и реализация возможна только в рамках некой структуры, способной выявить и использовать возникающие и имеющиеся организационные резервы повышения эффективности производства наукоемкой продукции. Такой структурой является механизм выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции.

В теории реализации различного рода резервов производства, развитием которой в разное время занимались: Борисов А.Б., Золотарев А.Н., Лапина Н.В., Лебедев В.Г., Лейкина К.Б., Маниловский Р.Г., Одегов Ю., Пруденский Г.А., Сатановский Р.Л., Сыркин-Шкловский Л.Е., Стариков Л.Е. и Фильев В.И., Фигурнов Э.В., Яковлева О.П., а также другие ученые до настоящего времени не сформировано единого механизма выявления и использования резервов. Однако в практической деятельности отдельные его элементы существуют: производственные предприятия и объединения выявляют резервы производства в целях повышения его эффективности.

При разработке комплексного механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции необходимо опираться на ряд методических основ. В статье сформулированы понятие такого механизма, ряд основных положений его формирования, предложен алгоритм разработки его структуры с использованием метода проектирования AIDA (анализ взаимосвязанных областей решения).

Механизм выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции – это система объектов (звеньев механизма), вовлеченных в процесс выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции, и взаимоотношений между ними, в которой изменение поведения одного или нескольких объектов приводит к изменению состояния всей системы, и управление которой происходит с помощью набора определенных средств и методов для достижения экономической выгоды и/или иных поставленных целей. Указанный механизм, как видно из определения, – это разновидность сложной системы, формирование и изучение которой возможно с позиций основополагающего системного подхода и других (ситуационного, сравнительного), применив в их рамках ряд методов (например, метод AIDA, метод экспертных оценок и др.).

Сущность системного подхода раскрывается в методике его организации, т.е. выделении объекта системного анализа, границы раздела внешней и внутренней среды объекта, целевой функции и структуры объекта, описании и выделении критериев оценки состояния объекта, классификации элементов и способах их агрегирования [1, с.236].

Выделение ситуационного подхода необходимо в силу того, что он обеспечивает достижение гармонии между сложившимися условиями внешней и внутренней среды объекта исследования, позволяет реагировать на изменения и адаптировать модель механизма к современной экономической ситуации.

Сравнительный анализ при разработке механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции позволяет сопоставить и оценить возможные варианты решения по структуре механизма.

Механизм выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции, как сложная система, имеет ряд характеристик, которые необходимо выделить и изучить, прежде чем приступать к научной разработке такого механизма:

- цель создания механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции – реализовать совокупность управленческих действий по выявлению и использованию организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции;
- управляющая система представляет собой совокупность подразделений организаций и отдельных работников, задействованных в процесс управления созданием и производством наукоемкой продукции на тех этапах, где организационные резервы необходимо выявить и эффективно использовать;
- управляемая система (объект управления) представлена совокупностью исполнителей (подразделений, служб, работников организаций), вовлеченных в процесс создания и производства наукоемкой продукции, а также включает в себя те этапы и работы по поиску и реализации организационных резервов, которые необходимо выполнить на протяжении создания и производства наукоемкой продукции, т.е. объектом управления будет являться не только исполнители, но и сам процесс выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции;
- инструменты управления реализуют различные методы управления и представляют собой не только приказы, нормы, стандарты, распоряжения, выговор, служебные записки, инструкции, посредством которых осуществляется управление работами, но и различные программные продукты, предназначенные для автоматизации процесса управления;

• методы воздействия субъекта управления на объект в рамках механизма зависят от структуры и характера взаимосвязей между его звеньями (участниками) и определяют характер и последовательность, а также приемы решения задач;

• управляющее воздействие на объект управления - процесс выявления и использования организационных резервов осуществляется в разрезе функций управления: планирование и анализ резервов, организация и координация работ по их использованию, мотивация и контроль;

• управление процессом выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукцией осуществляется при поддержке ряда подсистем: целевой, функциональной, обеспечивающей и реализующей, выделение которых необходимо для понимания основ функционирования механизма, целенаправленного воздействия на его работу, дальнейшего совершенствования деятельности;

• входящий поток в систему представлен различного рода ресурсами: материальными, трудовыми и информационными;

• выходом является – высокоэффективный процесс производства наукоемкой продукции;

• разделение в рамках механизма на субъект и объект управления подразделений организации и работников, вовлеченных в процесс создания и производства наукоемкой продукции и управление им, носит условный характер, поскольку на различных этапах могут быть в разной степени задействованы в процесс и управление процессом выявления и использования организационных производственных резервов.

Рассмотрим на рисунке 1 общую структуру механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции как разновидности сложной системы.

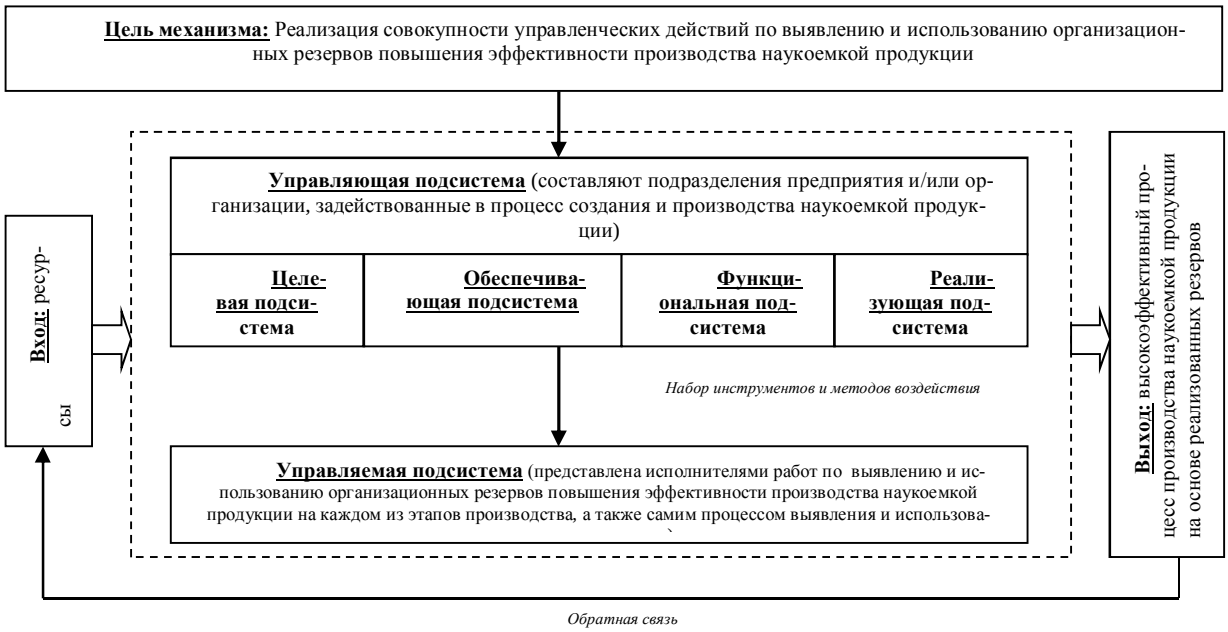


Рисунок 1 – Принципиальная схема механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции

Структура участников (звеньев) механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции напрямую зависит от этапов работ по созданию и производству наукоемкой продукции и исполнителей на каждом из этапов. Соответственно для разработки структуры механизма необходимо определить наиболее эффективную структуру процесса производства наукоемкой продукции. При этом основой такого производства становится развитие межфирменных отношений, а наиболее приемлемым методом выработки структуры – метод AIDA.

Метод AIDA – анализ взаимосвязанных областей решения основан на построении матрицы взаимодействий и сети взаимодействий. Построение матрицы взаимодействий призвано обеспечить систематический поиск взаимосвязей между элементами в рамках проблемы. Сеть взаимодействий должна при построении и использовании отразить схему взаимосвязей между элементами в рамках проектной проблемы. Метод AIDA имеет целью выявить и оценить все совместные комбинации частичных решений проектной проблемы [2].

По мнению С.В. Ермасова, А.В. Жиркова [3, 4] и других исследователей наиболее адекватной моделью построения сложной системы является модель взаимодействия. Она связывает в систему взаимодействие функциональных компонентов и процессов, развивающихся одновременно и вместе с тем поочередно один за другим в рамках одной структуры (например, механизма). Преимущество такой

модели заключается в том, что она позволяет в определенной мере разделить содержание деятельности на отдельные части, открывая тем самым возможность планирования; учитывает в задачах различных этапов конъюнктурные изменения и позволяет выделить в пределах наиболее важные по воздействию на этот процесс точки, а также контрольные точки (промежуточные результаты) [3, с.58].

Итак, задачу, решаемую методом AIDA, можно сформулировать как поиск оптимальной структуры механизма выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции и взаимосвязей между его звеньями – подразделениями предприятия и/или организациями, вступающими в процесс производства наукоемкой продукции (от этапов ее разработки до серийного производства).

Реализация метода предполагает последовательное выполнение 4 этапов. Их последовательность представлена на рисунке 2.

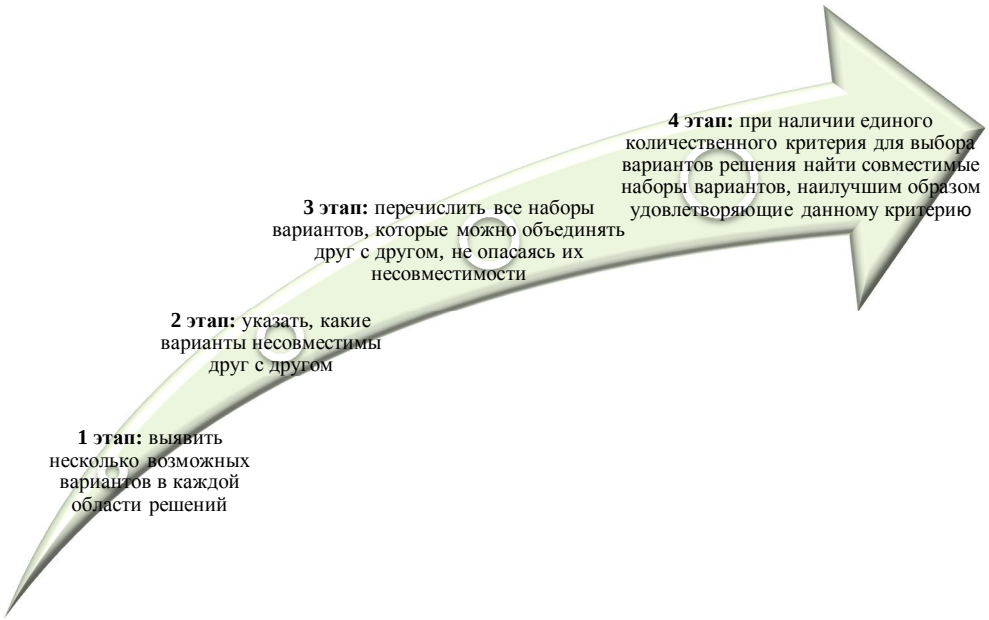


Рисунок 2 – Этапы реализации метода анализа взаимосвязанных областей решения AIDA

Представленные на рисунке 2 этапы проведения анализа взаимосвязанных вариантов решения проблемы рассмотрим более подробно ниже.

1 этап: выявить несколько возможных вариантов в каждой области решений.

Предполагается, что областями решений при проектировании управляющей подсистемы механизма выявления и использования являются следующие:

а) Исследования. Кто проводит фундаментальные и прикладные исследования?

б) Разработки. Кто является разработчиком продукции (этапы ОКР)?

в) Подготовка производства. Кто берет на себя функции подготовки производства?

г) Освоение производства. Кто берет на себя функции по освоению производства?

д) Основное производство. Кто осуществляет серийный (единичный, массовый) выпуск продукции?

Для каждой области решений предлагаются следующие возможные варианты, т.е. частичные решения:

- Исследования: a_1 – вуз; a_2 – НИИ; a_3 – сотрудничество НИИ и КБ [44, с.79];
- Разработки: b_1 – КБ; b_2 – сотрудничество НИИ и КБ; b_3 – специализированные подразделения предприятия [5, с.79];
- Подготовка производства: c_1 – подразделения предприятия; c_2 – КБ; c_3 – инжиниринговые фирмы;
- Освоение производства: d_1 – специализированные подразделения предприятия; d_2 – опытный завод; d_3 – группа предприятий (объединение) [5, с.79];
- Основное производство: e_1 – подразделения предприятия; e_2 – группа предприятий (объединение).

2 этап: указать, какие варианты несовместимы друг с другом.

Это целесообразно сделать, используя, во-первых, матрицу взаимодействий и, во-вторых, сеть взаимодействий. Матрица остается незаполненной в тех местах, которые относятся к сочетаниям в пределах областей решений (например, a_1 и a_2, лежащих на диагонали) или к идентичным сочетаниям (например, $a_1b_2 = b_2a_1$, расположенным симметрично по каждую сторону диагонали). На данном этапе цель использования матрицы состоит в том, чтобы убедиться, что ни одна из возможных пар не упущена. Определив все несовместимые решения, данную схему можно представить в виде сети (или «графа выбора»), на которой линия, разделяющая варианты, указывает на несовместимые сочетания.

3 этап работы предполагает перечисление всех наборов вариантов, которые можно объеди-

нять друг с другом, не опасаясь их несовместимости.

4 этап: при наличии единого количественного критерия для выбора вариантов решения (например, стоимость, длительность и т.д.) найти совместимые наборы вариантов, наилучшим образом удовлетворяющие данному критерию. Поскольку механизм выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции предназначен, в первую очередь, для эффективного создания и производства наукоемкой продукции посредством реализации межфирменных отношений, то критериями выбора его оптимальной структуры будут выступать наиболее значимые характеристики производства наукоемкой продукции. В качестве критериев выбора предлагаются следующие:

- экономичность производства – под которой понимается минимизация затрат на производство наукоемкой продукции за счет объединения усилий по ее созданию и производству участниками процесса;
- конкурентоспособность наукоемкой продукции (качество продукции, цена, обслуживание);
- скорость создания и вывода наукоемкой продукции на рынок.

Таким образом, задача выбора оптимальной структуры механизма становится многокритериальной.

Предположим, что экономичность создания и производства наукоемкой продукции для каждого из участников процесса не зависит от других. Экономичность, конкурентоспособность продукции, скорость ее вывода на рынок наиболее простого варианта каждого решения по участникам процесса принимается за нуль, а самого сложного считается равной разности критериев экономичности двух вариантов решений. Общие критерии совместимых сочетаний суммируются.

Этот метод один из наиболее эффективных и надежных методов проектирования. Он задуман как средство сокращения времени, которое часто тратится на повторные рассмотрения тех же аспектов проектной проблемы, и уменьшения риска упустить из виду совместимые комбинации решений, которые могут разрешить кажущиеся безнадежно конфликтными варианты [2]. Рассмотренный метод с успехом применяется при разработке сложных систем, одной из разновидностей которых является механизм выявления и использования организационных резервов повышения эффективности производства наукоемкой продукции.

This article contains authors view to fundamental principles of mechanism of exposure and employment organizational reserves of science-intensive products effectiveness increase. Besides article contains original methodology of formation mechanism exploiting the AIDA-method (analysis of interconnected determination areas).
The key words: *mechanism of exposure and employment organizational reserves of science-intensive products effectiveness increase; high-tech production; analysis of interconnected determination areas.*

Список литературы

1. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. проф. С.Д. Ильенковой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 343 с.
2. Джонс Д.К. Методы проектирования. 2-е изд., доп. М.: Мир, 1986. С. 265
3. Ермасов С.В. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. М.: Высшее образование, 2007. 505 с.
4. Жирков А.В. Математическая модель взаимодействия предприятий по производству продуктов питания молочной отрасли АПК РФ // Наука и Образование: электронное научно-техническое издание, 2009. №10. http://technomag.edu.ru/doc/132889.html
5. Анисимов Ю.П. Управление освоением конверсионной продукции на наукоемких предприятиях: монография / Ю.П. Анисимов, В.Д. Билинкис, С.Г. Валюхов, С.А. Повеквечных; под ред. Ю.П. Анисимова. Воронеж: Научная книга, 2009. 407с.

Об авторе

Рыбкина О.В. – аспирант Воронежского государственного технического университета, ryzhunya@inbox.ru

УДК – 330.11/17

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

А.Д. Шафронов

В статье проведен анализ качества и структуры ВВП, его производства по регионам России. С учетом сложившейся экономической ситуации обоснована необходимость формирования национальной инновационной системы, усиления поддержки инновационного предпринимательства.

Ключевые слова *Качество экономического роста, структура ВВП, неравномерность развития, технологическое отставание, инновационная модель развития, научный потенциал, национальная инновационная система.*

Анализ экономического роста будет недостаточным, если рассматривать только темпы роста реального ВВП страны. Необходимо также учитывать качественный, структурный, социальный, а также территориальный и отраслевой аспекты экономического роста.

Качественный аспект предполагает характеристику экономического роста с учетом таких факторов как производительность труда, ресурсосбережение, увеличение высокотехнологичной и наукоемкой продукции, улучшение состояния экономической безопасности страны.

Структурный аспект заключается в рассмотрении ВВП по его содержанию, т.е. расчет удельного веса высокотехнологичной и наукоемкой продукции в совокупном общественном продукте, баланс потребительской и инвестиционной продукции, удельный вес продукции, имеющей качество на уровне мировых стандартов и т.д.

Социальный аспект экономического роста предполагает повышение уровня жизни, улучшение экологической среды обитания людей, обеспечение безопасных условий труда и жизни.

Территориальный и отраслевой аспекты требуют рассмотрения экономического роста по регионам и отраслям, где особенно видна значительная разница в темпах и качестве роста/спада. Устойчивое развитие страны предполагает переход к эффективному сбалансированному экономическому росту на основе развития наукоемких отраслей и стимулирования инновационной деятельности, а также с учетом строгого выполнения экологических требований.

Следовательно, не всякий рост производства является благом для общества. Если он сопровождается загрязнением окружающей природной среды и перерасходом экономических ресурсов на единицу продукции, если производится много продукции низкого качества, то его следует считать дестабилизирующим фактором развития экономики. Таким образом, эффективный экономический рост – это увеличение реального ВВП прежде всего за счет интенсивных факторов, позволяющее достичь поступательного развития общества к основным социально-экономическим целям при наиболее полном использовании его потенциальных возможностей в решении производственных и социальных задач. Причем здесь речь идет об увеличении реального ВВП, соразмерном производственному потенциалу общества и о взаимосвязи экономического роста с повышением эффективности национальной экономики. Между тем совершенно очевидно, что если экономика строится за счет будущих поколений, недостаточно восприимчива к достижениям научно-технического прогресса и нерационально использует свой производственный потенциал, то ее нельзя признать эффективной. Это означает, что для эффективной экономики характерна прежде всего высокая степень использования своих производственных возможностей.

Анализ показывает, что в предкризисный период экономика страны имела достаточно устойчивую положительную динамику. Причем за эти годы рост ВВП составил 72%, а объем промышленного производства и инвестиций увеличился соответственно на 60% и 2,7 раза. Тем самым экономика России достигла или вплотную приблизилась к показателям 1990 г., т.е. к результатам восемнадцатилетней давности. Так, в 2008 г. к уровню 1990 г. объем промышленного производства составил лишь 82,4%, продукции сельского хозяйства – 85,5, инвестиций в основной капитал – 66,7, реальных доходов населения 82,1% (табл.1). А поскольку остальной мир за это время не стоял на месте, разрыв между экономиками России и наиболее развитых стран продолжал увеличиваться.

Таблица 1.

Динамика прироста основных показателей экономического и социального развития России, %

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 к 1990
ВВП	10,5	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	6,0	109,5
Промышленное производство	8,7	2,9	3,1	8,9	8,0	5,1	6,3	6,3	2,0	82,4

Продукция сельского хозяйства	7,7	7,5	1,5	1,3	3,0	2,3	3,6	3,3	10,0	85,5
Инвестиции в основной капитал	17,4	10,0	2,8	12,5	13,7	10,9	16,7	21,1	13,4	66,7
Реальные доходы населения	12,0	8,7	11,1	15,0	10,4	12,4	13,5	10,7	4,9	82,1
Оборот розничной торговли	9,0	11,0	9,3	8,8	13,3	12,8	14,1	15,9	13,6	240,2

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. – М., 2009, с.36.

К сожалению, в России в предкризисные годы, по оценкам экспертов, экономический рост достигнут в основном за счет наращивания экспорта нефти, газа, металлов и изделий с низкой степенью переработки в условиях роста мировых цен. «За последние десятилетия, - справедливо отмечает Ю. Лужков, - у нас не было реализовано ни одного государственного проекта национального масштаба по развитию экономики и ее инфраструктуры. Не появилось принципиально новых заводов и крупных промышленных производств, новых ГЭС, кораблей, самолетов» [1, с.21].

По оценке ученых, современный уровень экономики относится к пятому технологическому укладу, основу которого составляет электроника, вычислительная и оптоэлектронная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка углеводородного сырья, информационные услуги. В то же время большинство наукоемких отраслей России находится между третьим и четвертым технологическими укладами. Технологии пятого уклада в широком масштабе в стране пока не применяются. В результате если в Советском Союзе среднее технологическое отставание по большинству отраслей промышленности от высокоразвитых стран составляло в середине 1950-х гг. 10-15 лет, то в середине 1980-х гг. оно выросло до 30-40 лет [2]. Ныне технологическое отставание России от промышленно развитых стран составляет 45-50 лет [3].

Отсюда ясно одно: необходим переход России от сырьевой к инновационной модели экономического развития на основе всемерного использования достижений научно-технического прогресса, т.е. на основе инноваций. В контексте этого отметим, что инновации – это внедренные в производство новшества, выступающие фактором интенсивного экономического роста с целью получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффектов.

Проблема развития экономики на основе знаний, новых технологий и высокой квалификации людей особенно актуальна для России, поскольку страна находится лишь на 67-м месте в мире по развитию человеческого потенциала, делит 114-115 места по индексу продолжительности жизни, 30-33 места по индексу образования, находится на 76-м месте по объему ВВП на душу населения [4].

Сегодня место страны на мировом рынке всецело определяется качеством человеческого капитала, уровнем наукоемких отраслей, удельным весом инновационной продукции. Ныне объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 2,3 трлн долл. Доля США на этом рынке равна 36%, Японии – 30%, Китая – 6%, России – менее 1%. Анализ мирового рынка показывает, что семь наиболее развитых стран (США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Канада и Япония) контролируют в настоящее время около 80% этого рынка. В результате США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700, Германия – 530, Япония – 400 млрд долл. США [5].

По нашему мнению, одна из важнейших причин кризиса в России является нарушение пропорций общественного производства. Здесь речь идет о необходимости обеспечения пропорций между двумя крупными подразделениями общественного производства – производством средств производства (1) и производством предметов потребления (2). Эти условия обоснованы и формализованы в схемах воспроизводства, разработанных К.Марксом. Между тем структура российского ВВП такова, что в нем 55,3% составляют услуги, а удельный вес продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства соответственно достигают лишь 19,3 и 4,9% (табл.2). При этом в Брянской области удельный вес сферы услуг в структуре ВВП значительно выше, поскольку в ней более низкий уровень развития по сравнению с Белгородской и Орловской областями.

Кроме того, в структуре ВВП страны крайне мало инвестиционных и инновационных ресурсов, а также не хватает продовольственных товаров. В этих условиях невозможно обеспечить не только расширенное, но даже простое воспроизводство интенсивного типа. Поэтому считаем, что понятие «эффективность экономического роста» очень близко приближается к понятию «расширенное воспроизводство интенсивного типа», но, конечно, с учетом экологической составляющей.

Важная проблема экономического роста Российской Федерации – его неравномерность (табл.3). Наибольший объем ВРП в расчете на душу населения получен в Уральском федеральном округе (в 1,5 раза выше среднероссийского уровня), а наименьший – в Южном федеральном округе. На втором месте по размеру

ВРП на душу населения стоит Центральный федеральный округ, где особенно видна высокая региональная дифференциация в развитии экономики. Так, этот показатель в среднем по Москве в 6 раз выше, чем в Брянской области. Причем разрыв в уровне среднемесячной оплаты труда в них достиг 3 раза. В целом данные таблицы показывают, что экономические возможности отдельных регионов используются не в полной мере, поэтому необходима комплексная программа развития России на основе территориального разделения труда.

Таблица 2.

Структура ВВП в среднем по Российской Федерации и ее отдельным субъектам (2007)

ОТРАСЛИ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	*РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ*	*ОБЛАСТИ*		
		Белгородская	*Брянская*	*Орловская*
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	*4,9*	*11,9*	*11,6*	*12,9*
Рыболовство, рыбоводство	*0,3*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Добыча полезных ископаемых	*10,5*	*19,2*	*0,1*	*0,0*
Обрабатывающие производства	*19,3*	*23,5*	*20,8*	*22,9*
Производство и распре-деление электроэнергии, газа и воды	*3,4*	*3,2*	*4,6*	*5,4*
Строительство	*6,3*	*7,8*	*5,0*	*8,9*
Итого по отраслям материального производства	*44,7*	*65,6*	*42,1*	*50,1*
Итого по сфере услуг	*55,3*	*34,4*	*57,9*	*49,9*
в том числе:				
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	*21,2*	*12,9*	*16,4*	*14,0*
Транспорт и связь	*10,0*	*6,4*	*16,0*	*11,9*
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	*10,2*	*5,0*	*6,1*	*5,3*

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009, с.322-323.

Наиболее острая проблема экономики России – упадок производства продукции машиностроения. Так, в 2008 г. по сравнению с 1990 г. производство металлорежущих станков упало в 15,5 раза, тракторов на колесном ходу – в 8,3, тракторов на гусеничном ходу – в 19,8, грузовых автомобилей – в 2,6 раза. По оценкам, объем выпуска машин и оборудования после восьми лет положительной динамики составил 47%, а транспортных средств и оборудования – 55% к уровню 1990 г. А между тем степень износа основных фондов в обрабатывающей промышленности ныне составляет 45,6%.

Более того, требуется технико-технологическое перевооружение и самих машиностроительных заводов России. В настоящее время они имеют 2,5 млн станков, из которых 2/3 требуют капитального ремонта, модернизации или полной замены. По оценкам экспертов, для обновления станочного парка здесь необходимы инвестиции в объеме около 9 млрд долл [3].

При этом нуждаются в модернизации и в дальнейшем развитии практически все отрасли промышленности России. В 2008 г. производство электроэнергии составило 1040 млрд кВт-ч (на 42 млрд кВт-ч меньше чем в 1990 г.), выплавка чугуна – 48,3 млн т. (на 11,1 млн т. меньше), стали 68,7 млн т. (на 20,9 млн т. меньше), готового проката – 56,7 млн т. (на 7,0 млн т. меньше). Не достигло уровня 1990 г. производство многих видов продукции химической промышленности и лесопромышленного комплекса.

Таблица 3.

Валовой региональный продукт в расчете на душу населения и среднемесячная оплата труда, тыс.руб. (2008)

РФ и ее отдельные субъекты	*ВРП на душу населения, тыс.руб.(1[1])*	*В % к среднеросси-йскому уровню*	*Среднемесяч-ная оплата труда, руб.*	*В % к среднеросийскому уровню*
РФ	*233,0*	*100,0*	*17290,1*	*100,0*
Уральский ф.о.	*349,5*	*150,0*	*21826,0*	*126,2*
Центральный ф.о.	*277,1*	*118,9*	*20665,7*	*119,5*
в том числе:				
г. Москва	*643,7*	*276,3*	*30552,2*	*176,7*

Московская область	*196,1*	*84,1*	*21502,8*	*124,4*
Белгородская область	*159,4*	*68,4*	*13508,5*	*78,1*
Брянская область	*80,8*	*34,7*	*10220,1*	*59,1*
Северо-Западный ф.о.	*206,1*	*88,5*	*19396,0*	*112,2*
Дальневосточ ный ф.о.	*198,8*	*85,3*	*20778,3*	*120,2*
Сибирский ф.о.	*154,6*	*66,4*	*15381,4*	*89,0*
Приволжский ф.о.	*144,9*	*62,2*	*13209,9*	*76,4*
Южный ф.о.	*95,3*	*40,9*	*11733,9*	*67,9*

[1]1) 2007 г.

Рассчитано: Российский статистический ежегодник. 2009, с. 173-174; 319-321

Что касается высокотехнологического комплекса экономики (совокупность авиационной, радиотехнической, средств связи, электронной, ракетно-космической, оборонной отраслей), обеспечивающего инновационную направленность экономики и воспроизводящего инновации, то он продолжает деградировать, его мощности используются лишь на 15-20%. Экспорт в стране сформирован на 69,7% за счет энергоносителей (нефти, нефтепродуктов, газа), на 13,2% - за счет металлургической промышленности. Товары с высокой степенью переработки занимают незначительную долю: машины и оборудование – 4,9%, продукция химической промышленности – 6,5%.

Большинство отраслей промышленности недостаточно используют свой потенциал. Это особенно видно на примере лесопромышленного комплекса. Если на долю России приходится 22% лесопокрытой площади мира, то ее удельный вес в мировом экспорте лесобумажной продукции составляет лишь 2,3%, против 7,6% Финляндии, 12,5% США и 18,8% - Канады. В лесном комплексе России более 60% составляют товары с низкой переработкой (круглый лес и пиломатериалы), тогда как у ведущих лесных стран мира свыше 60% приходится на целлюлозу и бумагу. По оценке экспертов, при рациональном лесопользовании экспорт продукции лесного комплекса мог бы составить не менее 30 млрд долл.в год [3].

Важное место в национальной экономике принадлежит агропромышленному комплексу. На его долю приходится 20% основных фондов, около 30% численности работников, занятых в материальной сфере. Создавая более 70% товаров, потребляемых населением, агропромышленный комплекс в решающей степени определяет уровень благосостояния народа, стабильное развитие общества. Между тем почти два десятилетия сельское хозяйство России находится в кризисном состоянии, а его экономические показатели характеризуются неустойчивостью, высокой фондоемкостью, энергоемкостью, трудоемкостью и экологоемкостью.

Всякая попытка одностороннего решения аграрных проблем обречена на неудачу. Об этом убедительно свидетельствует отечественный опыт. В СССР (в 30-е годы) решение аграрных проблем видели в сплошной коллективизации, на втором этапе (в послевоенные годы) – в химизации и мелиорации, на третьем – в межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, на четвертом - в бригадном подряде и внутрихозяйственной аренде. В 90-е годы в нашей стране ставка делалась на реорганизацию колхозов и совхозов на основе создания фермерского уклада. Однако ни в одном из этих этапов проблемы аграрного производства в полной мере не были решены.

Ныне созданная в советское время материально-техническая база сельского хозяйства стремительно разрушается, а за годы реформ выведено из оборота 41 млн га сельскохозяйственных угодий. При плановой экономике страна по обеспечению продовольствием занимала шестое место в мире, а теперь находится на 40-м месте. Между тем доля импортных продовольственных товаров составляет более 40%, т.е. превышен порог продовольственной безопасности.

Конечно, Россия должна иметь надежную продовольственную безопасность. Для этого надо подсчитать сколько необходимо производить той или иной продукции, сколько для этого нужно выпустить техники, удобрений и т.д., какие технологии и финансовые ресурсы нужны для реализации этой программы. Другими словами, важно создать эффективный продовольственный комплекс и широкую сеть заготовительных организаций, поднять оплату труда в агросфере и обеспечить социальное развитие села. все вопросы, связанные с подъемом и развитием продовольственного комплекса России надо решать комплексно.

Сегодня главная стратегическая задача России состоит в переводе экономики страны на инновационный путь развития на основе создания национальной инновационной системы и развития российской науки. Национальная инновационная система представляет собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и реализацией научных знаний в пределах национальных границ. Она объединяет усилия государства, организаций научно-технической и обра-

зовательной сфер, предпринимательского сектора экономики, финансово-кредитной сферы в интересах развития науки и инновационных технологий. Ее в полной мере еще предстоит сформировать. В свою очередь, она предполагает разработку инновационной политики, предусматривающей:

- выявление приоритетов в сфере инновационной деятельности;
- формирование нормативно-правовой базы;
- подготовку кадров для инновационной деятельности;
- стимулирование развития инновационного предпринимательства.

Важную роль в этом процессе играет научный потенциал страны, поскольку наука и высокие технологии являются основой эффективного развития общественного производства. К сожалению, за годы реформ общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками снизилась в 2,4 раза, при этом резко сократились расходы на науку до 1,07% ВВП против 4-6% в странах ЕС, США и Японии. В настоящее время сфера НИОКР и высоких технологий России нуждаются в более активной государственной поддержке. Поэтому надо восстановить недавно отмененные нормативы расходов государственного бюджета на науку (2% ВВП), а также нормативы финансирования образования и здравоохранения, установив их на уровне 8 и 6% ВВП.

Следует также отметить, что сегодня инновационная активность предприятий России является недостаточной. Так, по данным Госкомстата РФ, инновационно активными являются не более 10% всех промышленных предприятий России, в то время как в США их число составляет не менее 1/3 всех предприятий промышленности. Чтобы изменить ситуацию к лучшему необходимо:

- создать национальную инновационную систему и обеспечить неуклонное развитие российской науки;
- увеличить объем инвестирования российской экономики за счет всех источников, в т.ч. и за счет увеличения нормы накопления до 30% ВВП;
- повысить стимулирование инновационной активности предприятий (за счет субсидий, льготных налогов и кредитов и т.д.);
- определить перечень и механизм реализации основных инновационных проектов государственного назначения на ближайшие несколько лет.

Важный аспект проблемы – улучшение качества государственного управления. Как справедливо отмечает Р.Кучуков «качество власти в новых условиях определяется способностью государственных институтов разрабатывать и проводить политику развития в единстве всех ее составляющих в целях суверенного развития страны»[4,с.13]. Поэтому необходима государственная программа инновационного развития экономики страны с соответствующим ресурсным обеспечением и установлением ответственных лиц за ее реализацию. Это потребует активизации и повышения качества работы государственных органов и предприятий, подъема трудовой, творческой и инновационной активности людей.

The article offers an analysis of the quality and structure of GDP, as well as its output in different regions of Russia. It argues the necessity to work out a national innovation system and to enhance maintenance of innovation enterprise under the circumstances of the current economic situation.
The key-words: *efficiency of economic growth, structure of GDP, technological lagging, an innovation model of development, scientific potential, a national innovation system.*

Список литературы

1. Лужков Ю. Кризис транскапитализма в России//Экономист. 2009. № 5. С. 12-29
2. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 303 с.
3. Национальная экономика. Система потенциалов: учебное пособие (под ред. Н.Г,Кузнецова и С.Г.Тяглова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 359 с.
4. Кучуков Р. Роль государства в формировании инновационной экономики// Экономист. 2009. № 6. С. 3-14
5. Национальная экономика: Учебник (под общей ред. акад. РАЕН В.А.Шульги) М.: Изд-во Рос.экон.акад., 2002. 592 с.

Об авторе

Шафронов А.Д. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК – 338.23

ВЫВОД ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ИЗ КРИЗИСА

Н.М. Бургандинова

Для возрождения России как великой мировой державы необходимо возрождение ее экономического могущества и поддержание на должном уровне военной силы. Роль ОПК в решении этих задач является определяющей. [8] ОПК может выполнить роль, по выводу народного хозяйства из кризиса на основе эффективного использования в гражданской продукции перспективных критических технологий, последующее применение которых в военной технике позволит не отстать от передовых стран мира и в создании перспективных средств вооруженной борьбы новых поколений. Помочь ОПК в решении этих задач может только инновационная государственная политика.
Ключевые слова: *оборонно-промышленный комплекс, государственный оборонный заказ, инновационная политика государства, государственная система планирования.*

В последнее время к оборонно-промышленному комплексу (ОПК) России привлечено внимание федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ, банковских структур, потенциальных российских и иностранных инвесторов. Естественно, что интересы у каждого из них разные, но объединяет их одно — возможность использования высокого технологического потенциала, созданного в комплексе за годы советской власти. Вопреки активно принимавшимся за последнее десятилетие мерам, явно или неявно направленным на деградацию и ликвидацию этого потенциала, ОПК все же удалось, сохранить мировой приоритет в отдельных направлениях деятельности. Под ОПК понимается промышленный комплекс, осуществляющий деятельность по выполнению государственного оборонного заказа, то есть производящий продукцию и услуги в интересах обороны страны для обеспечения российских силовых структур. В понятие ОПК в широком смысле включается совокупность организаций и предприятий, входивших ранее в 9 министерств оборонных отраслей промышленности, а ныне курируемых 5-ю федеральными оборонными агентствами и Министерством по атомной энергии. [1] Особенностью этих организаций и предприятий является не только их ведомственная принадлежность, но и сильная зависимость от государственного заказчика, высокая наукоемкость продукции, технологическая специфичность, вынуждающая непрерывно осваивать и применять новейшие технологии.

Следует подчеркнуть, что, только государство заинтересовано и конституционно обязано заботиться о разработке и производстве вооружений и военной техники (ВВТ), поддержке наукоемких высокотехнологичных производств, создании необходимого научно-технического задела, сохраняющих Россию в категории высокоразвитых государств мира. [2] Сегодня в мировом экономическом сообществе, происходит становление нового технологического уклада и конкурентных преимуществ, которые будут определять ключевые факторы экономического развития и геополитической конкуренции середины XXI в., причем решающее значение будет иметь активная государственная политика, обеспечивающая рост инновационной деятельности. Подъем в экономике возможен при условии, что вся политика государства изначально будет инновационно ориентированной и опираться на заинтересованность всех хозяйственных структур в научно-технических нововведениях. Это особенно важно в нынешних условиях. Поэтому, несмотря на нынешнее тяжелейшее состояние, России необходима смена осуществлявшейся структурно-сырьевой модели в пользу приоритетного развития высокотехнологичных, наукоемких перерабатывающих производств. Для возобновления экономического роста в России необходимо проведение активной инвестиционной, промышленной, структурной, научно-технической и внешнеторговой государственной политики, которые в общей системе способны создать реальные предпосылки для начала экономического роста в стране. [3] Исследования показывают, что источником экономического возрождения России может явиться ОПК. Ныне в ОПК включаются более 1,5 тыс. организаций и предприятий различных форм собственности (государственная, частная, смешанная). Предприятия ОПК расположены на территории большинства субъектов РФ. Некоторые районы России и более 70 городов-заводов России, включая ЗАО, напрямую зависят от работы ОПК. В ОПК трудятся более 2,5 млн. чел., а с учетом их семей положение ОПК сказыва-

ется на жизни более 10% населения России.

Деятельность ОПК осуществляется в основном в следующих четырех направлениях:

✓ разработка и выпуск ВВТ для российских Вооруженных Сил, других войск и воинских формирований;

✓ осуществление услуг и выпуск ВВТ для иностранных государств в рамках военно-технического сотрудничества;

✓ разработка и выпуск продукции гражданского назначения для народного хозяйства и поставок на экспорт с использованием конкурентоспособных технологий;

✓ разработка и освоение новых перспективных технологий военного и двойного назначения.

Однако, ее смотря на огромный потенциал ОПК, по данным Минпромэнерго, российский ОПК сейчас насчитывает 948 стратегических предприятий, над которыми реально нависла угроза банкротства. Только на территории Центрального федерального округа за последние пять лет процедуры банкротства применялись в отношении 78 предприятий ОПК. Из них – 36 ФГУПов и 42 – акционерных обществ. 33% стратегических предприятий и организаций недофинансируются по оплате гособоронзаказа.

Представители оборонной промышленности, эксперты, аналитики называют ее кризисной. Более 80 процентов основных фондов российских оборонных предприятий полностью амортизированы, а оборудование, средний возраст которого менее 20 лет, составляет менее 40 процентов. Продукция производится на уровне технологий, которые созданы до 1993 года. [4]

Финансовые вложения в исследования и разработки в России в 10 раз меньше, чем в развитых странах и в 5 раз меньше инвестиции в основные фонды. Более 50 процентов уникальных технологий, обеспечивающих потребности производства вооружений основных образцов, утрачены, либо физически и морально устарели.

Нынешнее состояние ОПК России можно охарактеризовать как системный кризис. Основными причинам которого являются:

Отсутствие закона который решил бы в полной мере проблему функционирования ОПК.

1. Проблема низкой окупаемости производства состоит в том, что ведется безграмотная ценовая политика, в результате которой на рубль прибыли приходится 97 копеек расходов.

2. Резкое сокращение поставок в российскую армию и на флот, в другие силовые ведомства новых ВВТ из-за недостаточного платежеспособного спроса силовых ведомств;

3. Усиливающиеся темпы устаревания ВВТ, существенно превышающие темпы необходимого производства новых и модернизируемых ВВТ. Вооруженные Силы РФ, с учетом их сокращения, основными видами вооружения и военной техники в основном обеспечены. Однако доля современных образцов не превышает 30%. В то же время обеспеченность современным вооружением армий развитых государств в среднем составляет 60—80%.

4. Катастрофический упадок в оборонной промышленности, сокращение числа рабочих мест, низкий уровень оплаты труда (60% от уровня оплаты труда в среднем по России), социальная незащищенность работников оборонной промышленности, утрата престижа профессии специалиста в оборонной промышленности (возрастной состав работников оборонной промышленности: специалисты до 30 лет — 14%, от 30 до 40 лет — 25%, от 40 до 50 лет — 30%, старше 50 лет — 31%). [10] По данным Министерства образования и науки РФ, в последние 15 лет за границу уехало около 25 тысяч российских ученых. Еще 30 тысяч ежегодно работают по контрактам. Среди основных причин трудовой эмиграции явно выделяется низкий уровень оплаты труда в России и неудовлетворительное состояние материально-технической базы. Неудивительно, что многие специалисты решают уехать в США и Западную Европу, где им предлагается достойная материальная компенсация и предоставляются широкие возможности для проведения научных исследований. Наиболее популярными странами – импортерами рабочей силы с постсоветского пространства являются США, Канада и Германия. За ними с некоторым отрывом следуют Финляндия, Китай, Италия, Швеция, Испания, Греция, Кипр. Шансы уехать туда на работу есть у специалистов разного уровня квалификации, причем каждая группа соискателей имеет свои особенности трудоустройства за границей. Повышенным спросом у зарубежных работодателей пользуются наши специалисты имеющие сертификаты зарубежных компаний, инженеры-электронщики, а также молодые ученые, особенно физики и математики.

Значительную роль в оживлении деятельности ОПК играет постоянный рост государственного оборонного заказа и совершенствование организации его исполнения, в сочетании с внебюджетными источниками финансирования[6]. Для этого необходима целенаправленная, инновационная политика государства, где будут учитываться все особенности функционирования ОПК.

В государственную программу эффективного и инновационного развития ОПК, необ-

ходимо включить следующие пункты:

1) Предоставления налоговых льгот для ОПК, т.е. земельный налог, налог на имущество, другие виды налогов, которые стратегические предприятия ОПК обязаны платить и которые стали одним из главных тормозов его реформирования. Если бы отменили налог на добавленную стоимость с авансовых платежей, которые ведутся по контрактам в рамках государственного оборонного заказа, по прибыли предприятий ОПК и налогообложение было бы более льготным для стратегических предприятий ОПК. То это существенно помогло бы снизить рост долговых обязательств по налогообложению и повысить финансовую устойчивость стратегически важных предприятий.

2) Усовершенствовать ценообразования на продукцию ОПК, т.е. желательно, что бы цены на продукцию ОПК устанавливал производитель, а не заказчик. Сейчас цены на военную продукцию утверждаются заказчиком в соответствии с ведомственными нормативами на основе расчетов себестоимости, представляемых головным исполнителем заказа. Зачастую утвержденные цены на продукцию ОПК не соответствуют росту тарифов естественных монополий. В результате цены на военную продукцию постоянно растут. Поэтому, несмотря на ежегодное увеличение расходов на государственный оборонный заказ, денег на закупку новых современных вооружений не хватает.

3) Финансирование инновационной деятельности ОПК. Основным инвестором оборонно-промышленного комплекса является государство, которое заинтересовано в производстве военной техники нового поколения. Но государство активно привлекает и частный капитал и в итоге происходит интеграция военных технологий в гражданское производство. Поскольку частный капитал инвестирует денежные средства в производство гражданской продукции. В результате появился термин технологии двойного назначения, под которым понимают, что некоторые военные технологии могут быть применены в гражданской промышленности[9]. Например: Газпром заказал в ОАО Мотостроитель, газоперекачивающих агрегатов мощностью 10,16 и 25 МВт.

4) Развитее кадрового потенциала ОПК. Необходимо усовершенствовать социальные льготы, для сотрудников ОПК, особенно работающих на «вредном производстве», например лечение в санатории, увеличение заработной платы. Для привлечения молодых специалистов, необходимо бесплатное обучение (за счет предприятия) с последующим трудоустройством в отрасли и предоставлением жилья (в зависимости от выслуги лет).

Важнейшей особенностью программы должен стать, инновационный путь развития ОПК. Внедрение передовых технологий в оборонно-промышленный комплекс позволит обеспечить экономический рост и развитие социума, они являются связующим звеном между научно-техническим прогрессом и жизнью большинства людей. Инновации служат залогом интенсивного роста производства и непосредственно качества жизни. Инновационное общество не просто открыто и приспособлено к инновациям. Оно само непрерывно генерирует новации всех уровней. [5] Такое общество является наиболее динамичным и устойчивым при соблюдении одного условия: оно способно верно оценивать последствия внедрения каждой инновации и ещё на начальном этапе отсеивать те, которые представляют угрозу жизни и личности. [7] На сегодня, основным потенциалом развития ОПК должно быть: эффективное использование возможностей в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС) с иностранными государствами и реализация конкурентоспособной гражданской продукции, создаваемой на основе высоких технологий. Создание и трансферт гражданской продукции на основе технологий двойного назначения позволят обеспечить ускоренное обновление отечественного производства и занятие более высоких позиций в мировой торговле, в научно-производственном международном сотрудничестве, осуществить интеграцию гражданской и военной технологических баз в условиях сокращения военных заказов.

Необходимо восстановить единую жесткую государственную систему планирования ОПК, объединяющую долгосрочное (стратегическое), среднесрочное (научно-техническое) и текущее (бюджетное) планирование, взаимоувязанную по всем направлениям деятельности ОПК в качестве единой основы централизованного управления, без которой немыслимо существование современного ОПК. Для возрождения России как великой мировой державы необходимо возрождение ее экономического могущества и поддержание на должном уровне военной силы. Роль ОПК в решении этих задач является определяющей. [8] ОПК может выполнить роль, по выводу народного хозяйства из кризиса на основе эффективного использования в гражданской продукции перспективных критических технологий, последующее применение которых в военной технике позволит не отстать от передовых стран мира и в создании перспективных средств вооруженной борьбы новых поколений. Помочь ОПК в решении этих задач может только инновационная государственная политика.

As great world power revival of its her economic power and maintenance up to the mark military force is necessary for Russia. Role OPK in the decision of these problems tasks is determining. OPK can execute a role, on a conclusion of a national economy from crisis on the basis of an effective utilization in civil production of perspective critical technologies which subsequent application in military technics technical equipment will allow to keep abreast from the advanced countries of the world and in creation of perspective means of the armed struggle of new generations. Help OPK with the decision of these problems tasks the innovative state policy can only
***The key words**: defensive-industrial complex, government defensive order, innovative policy of the state, state system of planning.*

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая, вторая, третья. М.: , Изд-во Проспект, 2009.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.

3. Постановление Правительства РФ № 498 от 20 мая 1994 года «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

4. Аистова М.Д. реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координации структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям/М.Д. Аистова. М.: Альпина Паблишер, 2002. 287 с.

5. Антикризисное управление: учебное пособие/ рук. авт. колл. проф. И.К. Ларионов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. 292 с.

6. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: учеб. пособие/Л.С. Бляхман. СПб.: изд-во Михайлова, 2000. 380 с.

7. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие/А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Баранов. М.: КноРус, 2005. 336 с.

8. Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика/А.И. Гончаров, С.В. Барулин, М.В. Терентьева. М.: Ось-89, 2004. 544 с.

9. Зуб А.Т. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов/А.Т. Зуб. М.: Аспект Пресс, 2005 с.

10. Кондратьев В.В. Реструктуризация управления компанией: Модульная программа для менеджеров/В.В. Кондратьев, В.Б. Краснова. М.: ИНФРА, М, 2000. 240 с.

Об авторе

Бургандинова Н.М. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.1 Бр

ВЛИЯНИЕ ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ КАТАСТРОФЫ НА СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО РЫНКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

И.А. Буякова, О.М. Михалева, С.В. Герасименкова

В статье рассмотрено влияние Чернобыльской катастрофы на современное состояние социально-экономического развития Брянской области в целом и 7 юго-западных районов, подвергшихся воздействию радиации.
***Ключевые слова:** Брянская область, авария на Чернобыльской АЭС, социально-экономическое развитие, сельский рынок труда.*

На ситуацию на рынке труда сельских территорий Брянской области влияет ряд отрицательных факторов. К наиболее серьезным из них относятся: неблагоприятные демографические процессы, проблемы развития агропромышленного комплекса, неравномерность распределения трудовых ресурсов на территории области. Ограниченные возможности в трудоустройстве граждан, проживающих в сельской местности, сложное финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, территориальная разбросанность сельских населенных пунктов, отсутствие регулярного сообщения между территориями, снижающиеся возможности поиска работы и трудоустройства в других населенных пунктах, сезонные колебания в спросе на рабочую силу в сельскохозяй-

ственных организациях ведут к обострению проблемы сельской занятости и сельского рынка труда.

Анализ современного состояния сельского рынка труда Брянской области, выявление основных тенденций и проблем его развития является в настоящее время одной из актуальных задач в определении возможных путей и средств повышения эффективности его функционирования.

Анализируя данные обследования населения по проблемам занятости, проведенного в 2009 году, можно отметить, что за период с 2000 по 2008 годы происходило скачкообразное изменение численности экономически активного и экономически неактивного сельского населения. Так, численность экономически активного населения в возрасте 15-72 года увеличилась, начиная с 2000 года по 2008 год на 99,5%. А в 2008 году по сравнению с 2007 годом уменьшилась на 0,7%. Это уменьшение связано: во-первых, с уменьшением численности сельского населения, во-вторых, с переходом части экономически активного населения в категорию экономически неактивного. Хотя численность экономически неактивного населения в возрасте 15-72 года в 2008 году уменьшилась по сравнению с 2007 годом на 2,2 тыс. человек, но при этом в 2008 году отмечается увеличение численности экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте на 0,3 тыс. человек или на 0,5% по сравнению с 2007 годом, при одновременном снижении численности экономически активного населения в трудоспособном возрасте на 1,0%по сравнению с 2007 годом.

Анализ тенденции развития уровня занятости и безработицы на сельском рынке труда Брянской области представлен в таблице 1. Можно отметить, что за период с 2000 года по 2008 год произошло увеличение общего уровня занятости населения области соответственно с 54,4% до 57,4%. Это свидетельствует о некотором стабилизации положения на рынке труда области.

Таблица 1

Динамика уровня занятости и безработицы населения Брянской области, %

Показатели	Годы				
	2000	2005	2006	2007	2008
Уровень занятости сельского населения	54,4	54,3	54,9	56,5	57,4
Общий уровень занятости	53,2	58,6	59,9	60,6	60,3
Уровень занятости городского населения	53,9	60,5	60,7	61,9	59,3
Уровень безработицы	13,1	7,1	6,9	6,6	6,5
Уровень безработицы мужчин	15,1	9,0	8,0	7,4	7,5
Уровень безработицы женщин	10,9	6,6	5,9	5,6	5,4
Уровень безработицы в городе	15,1	7,1	5,9	5,8	6,3
Уровень безработицы в сельской местности	13,0	9,8	9,6	7,2	7,1

В течение анализируемого периода происходит постепенный рост уровня занятости городского и сельского населения. Это увеличение связано с реализацией национального проекта по развитию АПК. Так, если в 2000 году уровень занятости городского населения был равен 53,9%, то к 2008 году он составил 59,3%. Что касается уровня занятости сельского населения, то здесь отмечается снижение уровня занятости сельского населения с 2000 по 2002 год с 54,4% до 48,6%, после чего происходит постепенные рост уровня занятости. К 2008 году уровень занятости сельского населения составил 57,4%. В разрезе городской и сельской местности области уровень занятости населения на селе ниже, чем в городе, что связано с ограниченной сферой приложения труда и неразвитостью несельскохозяйственных видов деятельности. Однако в условиях мирового финансового кризиса в 2008 году разрыв между уровнем занятости на селе и в городе сократился. Это связано с тем, что данный процесс в большей степени отразился на функционировании крупных городских организациях.

Общий уровень безработицы в области постепенно снижается и в 2008 году достигает уровня 6,5%. При этом уровень безработицы мужчин на протяжении всего анализируемого периода выше, чем уровень безработицы женщин. В 2008 году разница между данными показателями составила 2,1%, что свидетельствует о более стабильном положении женщин на рынке труда. Хотя категория женщин выступают в качестве одной из слабозащищенных слоев населения, которые нуждаются в особой поддержке в силу причин, определенных природой женщины. В целом, за период с 2000 года по 2008 год уровень безработицы уменьшился на 6,6%, при этом уровень безработицы мужчин – на 7,6%, а уровень безработицы женщин - на 5,5%. Эти данные говорят об улучшении положения на рынке труда области, как мужчин, так и женщин.

Изучение уровня безработицы по виду поселения указывает на сложное положение населения, проживающего в сельской местности. Уровень безработицы сельских жителей в 2008 году составил 7,1%, при этом в городе уровень безработицы составил 6,3%. Это с учетом того, что Госкомстат России в 1991 г. пересмотрел методологию расчета численности занятых в экономике, включив в их число лиц, занятых в домашнем хозяйстве производством продукции, товаров, услуг

для реализации, даже тех, кто реализует только часть произведенной продукции. В соответствии с новой методологией были пересчитаны данные по занятости за 1999 и 2000 годы. В результате резко повысилась численность и доля занятых в сельском хозяйстве, а соответственно, снизился уровень безработицы. В результате проведенных пересчетов уровень безработицы в сельской местности в 1999 году составил 7,8%, в то время как в городе данный показатель составлял 19,5%.

На современное состояние сельского рынка труда Брянской области большое влияние оказывают социальные факторы. На современном этапе развития сельского рынка труда отмечается неразвитость социальных факторов (таблица 2). Рассматривая тенденции изменения состояния сельской инфраструктуры, можно отметить, что ее состояние ухудшается повсеместно и по-прежнему значительно уступает городу. Ежегодно сокращается число дошкольных и общеобразовательных учреждений, сокращается обеспеченность ими сельских жителей. Это связано с продолжающейся реструктуризацией сельских школ. Вместе с тем уменьшается численность учащихся в общеобразовательных учреждениях.

Таблица 2

Развитие социальной инфраструктуры сельской местности Брянской области

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Сельский жилищный фонд (на конец года) тыс. кв. м	10510	10635	10635	11250	11307	11301	11296
Приходится площади жилья в среднем на одного сельского жителя, кв. м	22,5	22,7	23,9	26,5	27,1	27,4	27,7
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	207,1	74,5	31,5	48,9	35,7	49,9	42,7
Число дошкольных учреждений, ед.	467	364	224	205	158	135	134
-в них детей	16832	11534	6084	5701	5904	6358	6809
Число общеобразовательных учреждений, единиц	748	667	621	605	602	596	592
в них учащихся, тыс. чел.	54,2	60,7	58,8	42,6	39,9	37,0	36,4
Число учреждений культурно-досугового типа всего, единиц	1038	816	725	711	681	662	649
Число общедоступных библиотек, ед.	713	666	640	626	613	598	590
Библиотечный фонд, всего тыс. экз.	5361,1	4742,5	4637,1	4560,2	4483,1	4163,3	3931,9
Число центральных районных больниц	27	27	27	27	27	27	27
Средняя мощность одной больницы, коек	267	263	248	241	265	260	258
Число телефонных станций, единиц	413	415	424	440	439	440	448

Кроме того, из-за отсутствия организованной доставки детей к ним обострилась проблема доступности общего образования в сельской местности. За анализируемый период постоянным остается численность центральных районных больниц. В то время как остальные показатели обеспеченности объектами здравоохранения уменьшаются: число сельских больничных учреждений, оказывающих стационарную помощь, сократилось с 1990 года по 2008 год на 24,4 %.

Развитие образовательных и медицинских услуг для сельского населения требует учета особенностей в производственно-экономической и социальных сферах, таких как рост крестьянских (фермерских) хозяйств и малых предприятий, возрастание доли транспортных средств и сельскохозяйственной техники, находящейся в индивидуальном пользовании, появление новых технологий обработки земли, содержания и кормления животных и птицы, переработки сельскохозяйственной продукции, рост индивидуального жилищного строительства, потребительского рынка и другие особенности.

В последние годы в области мероприятия по реорганизации системы медицинского обслуживания связаны с реализацией приоритетного национального проекта «Здоровье».

Анализ показывает, что в сельской местности сохраняется тенденция сокращения стационарной сети сельских учреждений культуры, внестационарное обслуживание практически свернуто. На протяжении всего анализируемого периода продолжает сворачиваться библиотечное обслуживание сельского населения.

Развитие жилищного строительства на территориях сельских поселений Брянской области является одной из основных составляющих закрепления трудовых кадров в аграрном производстве и привлечения специалистов для работы в учреждениях и организациях сельской местности. В последние годы наблюдается тенденция улучшения ситуации в отношении сельского жилья. Об этом свидетельствует рост объема вводимого в действие жилищного фонда, показатели его благоустройства.

Огромное значение на формирования сельского рынка труда оказывает группа экологических факторов. Это связано с последствиями аварии на Чернобыльской АЭС. Основными из них являются

загрязненность больших площадей сельхозугодий; проблема сбыта сельскохозяйственной продукции вследствие негативного имиджа Брянской области; увеличение случаев заболеваний населения острыми и хроническими болезнями, из которых около 60% – с впервые установленным диагнозом.

Вследствие аварии особенно пострадали семь экономически развитых и густонаселенных юго-западных районов: Гордеевский, Злынковский, Климовский, Клинцовский, Красногорский, Новозыбковский и Стародубский. В результате в данных районах: произошло нарушение потребительского рынка, разрыв традиционных экономических связей с другими регионами, особенно в сфере реализации агропромышленной продукции; сокращение удельного веса продукции, произведенной предприятиями юго-западных районов; на территории, подвергшейся радиоактивному загрязнению, происходит накопление перестойной и спелой древесины, что приводит к захламлению лесов и созданию пожароопасной ситуации; значительный отток специалистов и наиболее квалифицированных кадров негативно отразился на освоении и выпуске наукоемкой продукции; у работающей части населения юго-западных районов заработная плата оказалась значительно ниже среднеобластного уровня, что было обусловлено необходимостью искусственного поддержания занятости, так как только при этом условии производились «чернобыльские» выплаты.

Одним из направлений изучения влияния Чернобыльской катастрофы на сельский рынок труда является анализ динамики изменения земельного фонда области. По данным государственного земельного учета на 1 января 2009 года земельный фонд области составляет 3485,7 тыс. га, в том числе 1543,8 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в составе которых пашня занимает 1055,3 тыс. га, естественные сенокосы – 135,1 тыс.га, пастбища – 205,6 тыс.га, залежи – 124,8 тыс.га и многолетние насаждения – 23,0 тыс.га. Большая часть территории области занята землями сельхозназначения – 66,4%, лесного фонда – 24,3%. За годы реформ в целом по области площадь сельскохозяйственных угодий и, особенно пашни, ежегодно сокращается. Одним из главных факторов, влияющих на данный процесс являются последствия аварии на Чернобыльской АЭС, в результате которой радиоактивному загрязнению подверглась территория области и ее аграрные экосистемы. Сейчас 464,8 тыс. га (или 27,7% от всех сельскохозяйственных угодий) имеют плотность загрязнения основным радионуклидом цезием-137 свыше 1 Ки/кв. км. При этом наиболее загрязнены сельхозугодья Новозыбковского, Климовского, Красногорского, Злынковского, Гордеевского, Клинцовского и Стародубского районов, где 373,3 тыс. га или 79,6% почв имеет данную плотность загрязнения. Процесс очищения почв от данного радионуклида идет очень медленно. За 20 лет в группу чистых (с плотностью до 1 Ки/кв. км.) перешло лишь 161,4 тыс. га сельхозугодий, или 12,3% общей загрязненной площади. Кроме того, сокращение сельхозугодий происходит за счет временного прекращения использования и зарастания ее древесно-кустарниковой растительностью, передачи земель в ведение сельских и поселковых органов области, отводов под коллективное садоводство, огородничество, для несельскохозяйственных нужд, перевода земель в залежь. В целом за период с 1990 года по 2009 год выведено из оборота 174,9 тыс. га пашни, в том числе 16,2 тыс. га загрязненных пахотных земель в результате аварии на Чернобыльской АЭС. Все это обуславливает необходимость пересмотра системы земледелия в направлении максимального усиления роли биологических факторов и оптимального сочетания их с применением агрохимикатов и обязательным соблюдением технологической дисциплины при производстве продукции растениеводства [1].

Динамика развития производства предприятий юго-западных районов практически соответствует процессам, происходящим в целом в промышленном секторе области. Так, основной спад объемов производства произошел повсеместно в течение 1992-1997 годов. Однако темпы снижения объемов производства в юго-западных районах были значительно выше. В наиболее крупных промышленных центрах юго-запада области – городах Клинцы и Новозыбков – индекс физического объема был в 1,5 – 2 раза ниже, чем по области. Наибольший спад в промышленности юго-западных районов и период после Чернобыльской аварии претерпели предприятия перерабатывающей отрасли промышленности, сырьем для которых служила сельскохозяйственная продукция. Сырьевая база перерабатывающей промышленности практически потеряна, так как высокий уровень загрязнения сельхозугодий и медленное снижение содержания радионуклидов в почве не позволяет получать «чистую» продукцию.

С 1 января 2002 года в соответствии с указанием Минздрава России произошло ужесточение требований к допустимому содержанию радионуклидов в 5 – 7 раз по сравнению с ранее действовавшими нормативами на территориях юго-западных районов области. Без проведения реабилитационных мероприятий до 50% молока, 30% мяса, производимых в этих районах, не отвечают необходимым требованиям. В результате произведенное не может быть переработано и произведено.

Рассматривая демографическое положение области необходимо отметить, что на начало

2009 года в Брянской области проживало 1299,7 тыс. человек, при этом на селе 408,4 тыс. человек или 31,4%. За годы проводимых реформ население в области сократилось на 170,4 тыс. человек, из них сельского – на 76,7 тыс. человек.. На самом деле сокращение сельского население было больше, но в эти годы сельское население пополнялось за счет перевода части городских поселений в сельские населенные пункты (таблица 3).

Таблица 3

Изменение численности сельского населения Брянской области (тыс. человек)

Годы	Численность населения на начало года	Изменения (+,-) за год за счет:				Численность населения на конец года
		Общего прироста	В том числе:			
			Естественного прироста	Миграционного прироста	Административно-территориальных преобразований	
2002	433,9	-1,2	-7,1	-2,3	8,2	432,7
2003	432,7	-2,3	-6,9	-0,8	5,4	430,4
2004	430,4	0,5	-6,7	-0,8	8,0	430,9
2005	430,9	-6,1	-7,5	-0,4	1,8	424,8
2006	424,8	-7,4	-6,4	-0,9	-	417,4
2007	417,4	-4,6	-5,1	0,5	-	412,8
2008	412,8	-4,4	-4,3	-0,1	-	408,4

За рассматриваемый период общая убыль сельского населения составила 25,5 тыс. человек, при этом естественная убыль составила 44 тыс. человек, а миграционный отток – 4,8 тыс. человек. И только в 2007 году на селе отмечается миграционный приток 0,5 тыс. человек. За счет территориально-административных преобразований за период с 2002 по 2008 год численность сельского населения увеличилась на 23,4 тыс. человек.

Статистика свидетельствует, что тенденция вымирания населения характерна и в целом для России, но в целом по стране она менее зловеща. В структуре смертности по причинам смерти первое место постоянно занимают болезни системы кровообращения, второе – новообразования. При этом на территории юго-западных районов уровень общей заболеваемости крови и кроветворных органов превышает среднеобластной на 70%, органов дыхания и пищеварения – на 50%. Более ранние первичные заболевания, более частые простудные заболевания в Чернобыльской зоне указывают на ослабленность здесь иммунной системы людей. Начиная с 1995 года, заболеваемость злокачественными новообразованиями населения области превышает среднероссийские показатели на 10-15% (при этом медики предсказывают пик заболеваний раком щитовидной железы через 30 лет после аварии). Все это оказывает влияние на экономику и социальную сферу области. В юго-западных районах сейчас промышленные и сельскохозяйственные предприятия испытывают недостаток квалифицированных кадров.

Большое влияние на миграцию населения юго-западных районов области оказывает компенсационные выплаты за проживание на загрязненных территориях, так как эти выплаты дают возможность получать средства для существования. Так, если с 1986 по 1994 год отмечался отток населения с территорий, загрязненных вследствие аварии на Чернобыльской АЭС, то с 1994 по 2000 год происходил их приток, причем основной контингент прибывших состоял из населения, имеющего низкий уровень образования, квалификации, а также части ранее выехавшего населения из этих районов, неудовлетворенного условиями жизни на новом месте жительства. С 2000 года наблюдается общая тенденция увеличения количества выбывающих из области и уменьшения количества прибывших. Кроме того, при изучении миграции необходимо отметить, что Брянская область относится к областям с низкой миграционной привлекательностью. Так в рамках проведенной программы «Экологическая безопасность России», область отнесена к районам с высокой степенью экологической напряженности, что, в первую очередь, обусловлено радиационным загрязнением территорий вследствие аварии на Чернобыльской АЭС. Но, несмотря на это, юго-западные районы в сравнении со многими остальными районам области являются миграционно привлекательными в результате более развитой инженерной и социальной инфраструктуры, сельского хозяйства и промышленности, в связи с тем, что в 80-е годы в этих районах было создано значительно больше рабочих мест в связи со строительством нефтепровода «Дружба». Это обуславливает необходимость регулирования миграционных процессов. Учитывая необходимость обеспечения рабочими местами, прежде всего трудоспособных граждан области, необходим надежный механизм защиты областного рынка труда при одновременном соблюдении прав привлекаемых иностранных работников [2].

В целом, анализируя группу юго-западных районов можно сказать, что это районы, кото-

рые характеризуются низким коэффициентом рождаемости (9,0 человек на 1000 сельского населения), высоким коэффициентом сельской смертности (22,1 человека на 1000 человек населения), низким количеством произведенной продукции (430,2 тыс. рублей в среднем по районам группы) и высоким уровнем сельской безработицы (свыше 10%). В этих районах происходит разрушение социальной инфраструктуры, наблюдается высокая сельская безработица, отток и старение населения. В таких условиях сельские жители перенесли центр своих интересов в сферу личных подсобных хозяйств, но испытывают при этом много проблем. Во-первых, нет организованного рынка сбыта продукции, во-вторых, не хватает средств механизации, в-третьих, возможности привлечения рабочей силы в эту сферу ограничены. Поэтому при разработке мероприятий, направленных на повышение сельской занятости необходимо учитывать особенности данных территорий и в первую очередь то, что значительная их часть требует проведения мероприятий, направленных на восстановление почвенного плодородия и возможности производить «чистую» продукцию для личного потребления и реализации. Кроме того, это фактор влияет на то, что сельские жители, проживающие на загрязненных территориях, не имеют возможности получить поддержку в рамках реализации ведомственной целевой программы «Развитие личных подсобных хозяйств», которая предполагает выплату субсидий за сданное молоко, за продажу телочек для дойного стада в сельскохозяйственные организации. Сложившаяся ситуация заставляет сельскохозяйственных товаропроизводителей искать новые пути выживания, мобилизовать внутренние резервы.

В 7 юго-западных районах необходимо проведение мероприятий, направленных на получение нормативно чистой сельскохозяйственной продукции на загрязненных территориях, в этих целях следует усилить проведение агрохимических работ, в первую очередь внесение калийных удобрений. Это обусловлено тем, что калий обладает теми же свойствами, что и основной источник радиоактивного загрязнений цезий – 137. Внесение калия в почву препятствует проникновению цезия в растения, производимые на загрязненных территориях. Кроме финансовой поддержки, ЛПХ являясь одной из сфер воспроизводства сельского трудового потенциала, находятся в очень трудном положении и в целях сохранения своей роли требуют изменения организации их функционирования, обеспечения законодательной и организационной поддержки.

В условиях дефицита рабочих мест на селе действенно использование гибких форм занятости и самозанятости безработных сельчан в коллективных и частных предпринимательских структурах, в семейных крестьянских хозяйствах и личном подсобном секторе. В этом плане администрация области должна способствовать снижению трудоемкости в личных хозяйствах, развитию приусадебного животноводства, повышению культуры производства. При этом нужно учитывать, что снижение трудоемкости в личных хозяйствах сельских жителей зависит от обеспеченности их средствами малой механизации; развитие приусадебного животноводства – от обеспеченности кормами, выделения пастбищ, сенокосов из муниципальных земель; повышение культуры производства – от поставок высокопородного молодняка скота и птицы, снабжения населения добротными семенами, минеральными удобрениями, ядохимикатами.

Необходимо содействовать в получении кредитов, в реализации излишков сельскохозяйственной продукции, производимой в личных хозяйствах. Для развития приусадебных хозяйств населения и повышения их товарности большое значение имеет осуществление мер по улучшению их торгово-заготовительного обслуживания. Особенно в такой помощи нуждаются неорганизованные собственники земельных наделов, которые кроме земли ничего не имеют. В этом отношении многое могла бы сделать потребительская кооперация, связи которой с индивидуальным сельскохозяйственным производством в последние годы оказались существенно ослабленными. Занятость граждан в личном подсобном хозяйстве, исполняющая роль своеобразного буфера между регистрируемой безработицей и занятостью в реальном секторе способна на время снизить напряженность на сельском рынке труда. Однако, учитывая желание определенной части сельского населения заниматься в ЛПХ, одним из перспективных направлений повышения сельской занятости, на наш взгляд, является разработка на областном и федеральном уровнях программ обучения рациональному и прибыльному ведению ЛПХ с применением новейших технологий. В целом необходима целенаправленная политика по поддержке ЛПХ на районном, областном и федеральном уровнях. Нужно решать проблемы регистрации ЛПХ, выводить сельское население в правовое поле, чтобы они имели стаж, определенные пенсионные перспективы и ощущали себя полноценными гражданами России.

The article deals with the influence of the Chernobyl catastrophe on the entire condition of Bryansk region social-economic development and 7 south-western areas exposed to radiation.

The key words: *Bryansk region, Chernobyl catastrophe, social-economic development, rural labour market.*

Список литературы

1. Социальное положение и уровень жизни населения Брянской области 2009 / Статистический сборник // Территориальный орган Федеральной службы госстатстики по Брянской области.Брянск, 2009. 151 с.

2. Кузнецов Н.Г. Демографическое исследование территорий, входящих в зону чернобыльской катастрофы. Брянск: изд. «Пересвет», 2004. 166 с.

Об авторах

Буякова И.А – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского vuyakova@yandex.ru

Михалева О.М. – кандидат экономических наук, старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, michaleva130182@yandex.ru

Герасименкова С.В – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. g.svetlana.v@yandex.ru

УДК – 338.1 Бр

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.В. Герасименкова

Освещены проблемы поддержки сельского хозяйства Брянской области из бюджетов различных уровней. Предложены направления совершенствования механизма государственной поддержки товаропроизводителей с ориентацией на ресурсный потенциал и социальные приоритеты.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, государственная поддержка, бюджетные средства, устойчивое развитие, социальные приоритеты.*

В современных условиях наблюдается усиление внимания к сельскому хозяйству со стороны государства. Принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Вся система государственного регулирования аграрного производства с одной стороны включает рычаги и стимулы косвенного воздействия на экономические и социальные процессы в отрасли через рыночный механизм и с другой – меры прямой бюджетной поддержки за счет централизованных финансовых ресурсов. При этом в условиях рынка и те и другие рычаги воздействия на социально-экономические процессы развития сельского хозяйства важно органически согласовывать с законами рынка и, в конечном счете, ориентировать на эффективное использование ресурсного потенциала.

С начала реформ в нашей стране идут дискуссии о соотношении рыночных и нерыночных источников развития аграрной сферы. Недостаточная разработанность проблемы в теоретическом и методологическом планах находит отражение в несовершенстве законодательной базы, отсутствии четкой государственной политики в отношении села.

С одной стороны, проблемы государственного регулирования связаны с определением масштабов поддержки, которые в современных условиях характеризуются явно недостаточным их размером. В последние годы государственные субсидии составляют небольшую часть выручки от реализации сельскохозяйственной продукции.

С другой стороны, особенного внимания заслуживает вопрос обоснования рациональных принципов и механизмов распределения бюджетных средств. При этом, следует учитывать, что государственное экономическое регулирование АПК осуществляется на уровне макроэкономики и мезоэкономики, отражая федеральную и региональную аграрную политику.

В последнее время сохраняется значительная дифференциация уровней социально-экономического положения регионов. Это обусловливает необходимость обеспечения единой взаимоприемлемой региональной политики как для органов власти федерального уровня, субъектов Федерации, так и для органов власти местного самоуправления и сельскохозяйственных про-

изводителей в вопросах эффективного использования и воспроизводства ресурсного потенциала региона, комплексного развития производительных сил, решения задач социального развития и охраны окружающей среды сельских территорий.

Поэтому эффективность бюджетной поддержки в значительной мере зависит от того, насколько ее механизмы на разных уровнях принятия решений дополняют друг друга, формируя единую систему, корректируя тем самым рыночный механизм.

В современных условиях значительная часть расходов на аграрный сектор осуществляется из региональных бюджетов, причем зачастую объем и структура таких расходов не зависит от аграрного потенциала региона, а определяется склонностью к протекционизму. Не отрицая положительного в современных условиях воздействия субсидирования сельского хозяйства за счет региональных бюджетов, которые в 2008 году в некоторых субъектах Российской Федерации составили более 72% их общего объема, следует отметить, что финансирование сельского хозяйства из двух уровней бюджетной системы при отсутствии единой стратегии создает неравные условия функционирования сельскохозяйственного производства в субъектах Федерации.

В динамике бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Брянской области с 2005 года прослеживается следующая тенденция. Она заключается в увеличении абсолютного размера финансовых средств как за счет областного бюджета в 2009 году по сравнению с 2005 годом в 2,1 раза, так и федерального бюджета – за аналогичный период в 9,1 раз (табл. 1). Причем наибольший рост объема средств, выделяемых из федерального бюджета, наблюдается в 2008-2009 гг. Таким образом, существенно возросла доля федерального бюджета в финансировании сельского хозяйства Брянской области – с 33,8% в 2007 г. до 46,5% в 2009 г.

Таблица 1

Финансирование сельского хозяйства Брянской области из бюджетов различных уровней*

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к 2005 г.
Поступление финансовых средств из бюджетов всех уровней, млн. руб.	457,0	604,2	789,2	1485,9	1652,3	в 3,6 раза
в том числе: из федерального бюджета	97,5	147,7	266,6	670,4	884,1	в 9,1 раз
из областного бюджета	359,5	456,5	522,6	815,5	768,2	в 2,1 раза

*Составлено по данным Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области

Однако отсутствие единой политики поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, при которой основная часть бюджетных ассигнований на дотации и компенсации все же приходиться на бюджеты субъектов Федерации приводит к резкой дифференциации в рентабельности производства продуктов по регионам. В Брянской области средства федерального бюджета направляются преимущественно на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях. Так в 2009 г. на эти цели израсходовано 477,2 млн. руб. или 53,9% всех средств федерального бюджета, выделенных сельскохозяйственным товаропроизводителям области. Из регионального бюджета выплачиваются преимущественно субсидии на компенсацию затрат на электроэнергию, материально-технические ресурсы, минеральные удобрения.

Однако бюджетная поддержка не учитывает конкурентных преимуществ России в производстве различных продуктов. Так, по зерновым культурам рентабельность производства (с учетом субсидий из бюджета) в сельскохозяйственных предприятиях Брянской области в 2009 году достигла уровня 19,5%, в целом по продукции растениеводства – 21,4%, в то время как рентабельность производства продукции животноводства составила всего 5,8%, а без учета средств бюджетной поддержки – 2,4%.

Используемые инструменты государственной поддержки сельского хозяйства не позволяют обеспечить нормальное развитие процессов производства и воспроизводства, решить продовольственную проблему за счет отечественного рынка.

При этом, в системе бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях проявляется явное противоречие, когда в соответствии с принципом селективной поддержки около 75% субсидий из бюджетов всех уровней приходится на крупные хозяйства, большинство же других производителей продукции не в состоянии преодолеть сложное финансово-экономическое положение. Поэтому целесообразно использовать нормативный подход к финансированию сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности и хозяйствования с ориентацией на экономические показатели деятельности конкретного субъекта хозяйствования.

В то же время существующий механизм бюджетной поддержки не обеспечивает решение проблемы диспаритета цен, в последние годы соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства, приобретаемые сельскохозяйственными производителями, складывается крайне неблагополучно, что является одной из причин неуклонного снижения материально-технического потенциала отрасли (рис. 1).

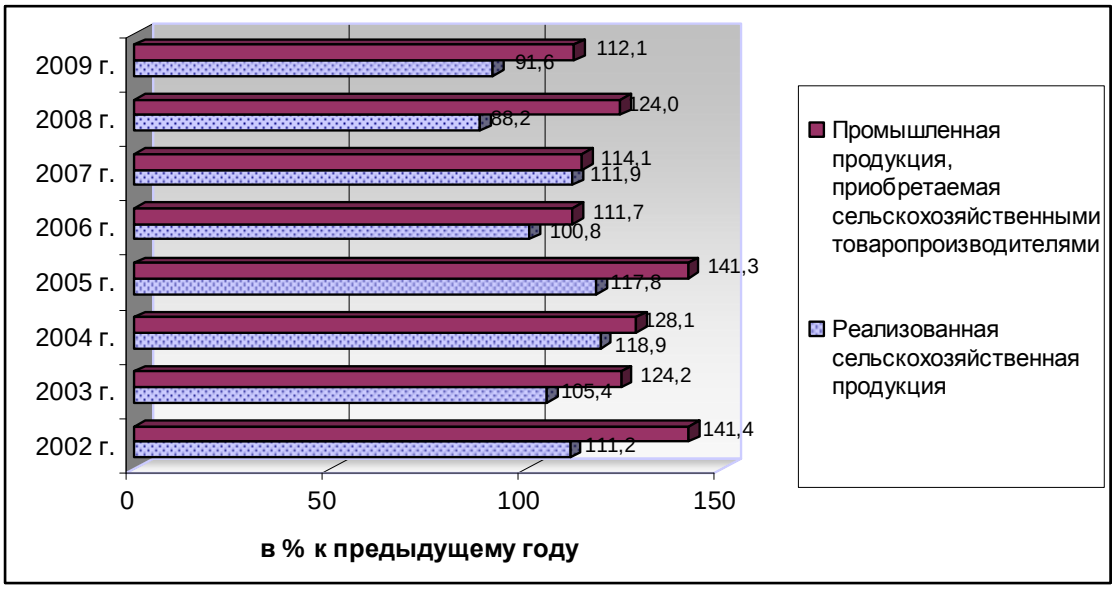


Рис. 1 – Динамика индексов цен на промышленную продукцию, приобретаемую сельскохозяйственными товаропроизводителями и реализованную сельскохозяйственную продукцию в Брянской области

Поэтому поддержание эквивалентности обмена между отраслями агропромышленного комплекса должно обеспечиваться как за счет цен, так и выделения целевых бюджетных ассигнований, кредитных льгот и других форм государственной поддержки. Компенсации отраслям АПК следует осуществлять путем сочетания ценовой поддержки и бюджетных источников для финансирования программ их развития.

Опыт реформирования аграрной сферы экономики показывает, что современная агропродовольственная политика требует дальнейшего совершенствования. В целом государственная поддержка способствует сдерживанию падения сельскохозяйственного производства. Так в сельском хозяйстве Брянской области за период 2007-2009 гг. наблюдается значительный рост производства продукции (рис. 2). При этом основной прирост обеспечен сельскохозяйственными организациями, по годам: 2007 г. – 24,3%, 2008 г. – 17,6%, 2009 г. – 5,4%.

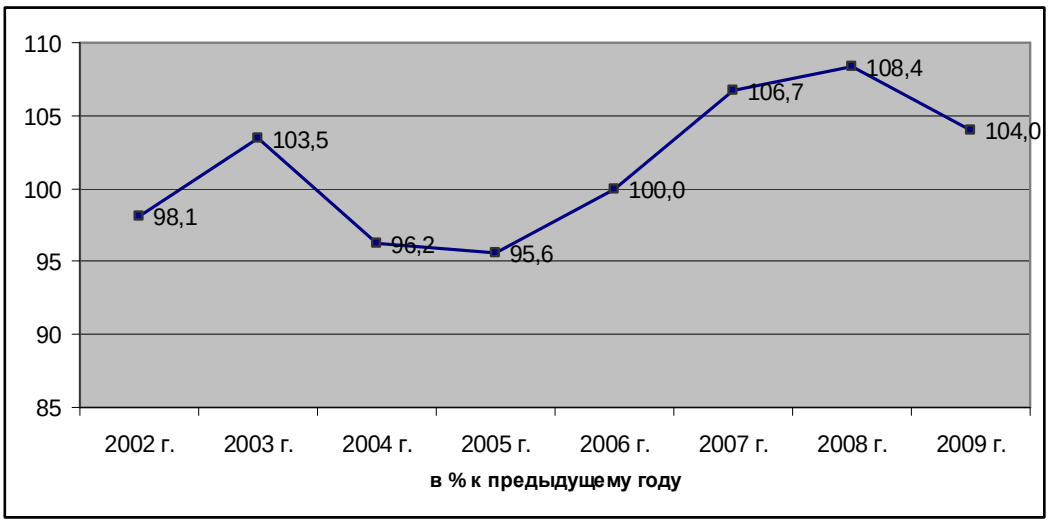


Рис. 2 – Динамика индексов объема продукции сельского хозяйства Брянской области (в сопоставимых ценах), в хозяйствах всех категорий

В то же время система государственной поддержки сельского хозяйства должна способ-

ствовать не только увеличению объема выпуска продукции, но и решению экономических и социальных проблем сельскохозяйственных товаропроизводителей, являться стимулом повышения эффективности их деятельности.

Учитывая особую актуальность бюджетной поддержки как действенного механизма, включающего инструменты воздействия на доходы сельскохозяйственных производителей всех форм хозяйствования, структуру и размеры сельскохозяйственного производства, аграрный рынок, социальную инфраструктуру села, межотраслевые и межхозяйственные отношения с целью создания стабильных экономических и социальных условий для развития сельского хозяйства, удовлетворения потребностей населения в качественных продуктах питания, необходимо четкое разграничение функций государственной поддержки между федеральным центром и субъектами Российской Федерации, а также разработка механизма взаимодействия непосредственных товаропроизводителей с распорядителями бюджетных средств.

Указанное направление необходимо дополнить мерами, стимулирующими сельскохозяйственного производителя на максимально эффективное использование бюджетных средств. Для этого осуществляется первичное планирование средств по согласованию с хозяйствами.

Механизм может быть следующим: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения, исходя из собственных ресурсных возможностей, параметров внешней среды (политико-правовых, экономических, социальных, технологических, природных) разрабатывают основные параметры стратегического плана развития. В стратегическом плане обосновывается необходимость привлечения бюджетных средств по конкретным направлениям.

На уровне муниципальных районов обобщаются все планы-проекты и разрабатываются совместно с органами местного самоуправления конкретных сельских поселений мероприятия по социально-экономическому развитию района.

На более высоком уровне – субъекта Российской Федерации, рассматриваются программы развития муниципальных районов, дополняются конкретными мероприятиями регионального уровня и предоставляются в федеральные органы.

На федеральном уровне устанавливается необходимый размер бюджетных средств, предоставляемый из федерального бюджета с учетом потребностей, приоритетов заявленных мероприятий и установленных нормативов.

Таким образом, преимуществами данного механизма будут являться не только расширения доступа к бюджетным ресурсам малых форм хозяйствования и слабых в финансовом отношении хозяйств, но и такая система позволит в большей степени ориентировать сельскохозяйственных товаропроизводителей на рентабельное ведение производства.

Повышению эффективности бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей будет способствовать дифференциация размера финансовых средств в зависимости от совокупного потенциала товаропроизводителя и перспектив осуществления его расширенного воспроизводства.

Крайне необходима увязка целей бюджетной поддержки с суммами бюджетных расходов по их достижению. Исходя из концепции бюджетирования по результатам, целесообразно разработать цели бюджетной политики и показатели, характеризующие достижение целей. В особенности это касается бюджета Брянской области, поскольку его финансовые ресурсы существенно ограничены. Для выполнения каждого показателя необходимо осуществить конкретные программные мероприятия в заданные сроки. Оценка стоимости альтернативных программ и мероприятий по выполнению каждого из показателей позволит выбрать варианты эффективного расходования бюджетных средств.

В целом же при распределении бюджетных средств в сельскохозяйственную отрасль в горизонте планирования должен быть обозначен социальный приоритет. Независимо от результатов ведения сельскохозяйственного производства, именно человек, сельский житель должен стать ведущим ориентиром. Существуют определенные базовые условия жизнедеятельности всего сельского населения, общие параметры развития социальной инфраструктуры. Именно поэтому вопросы, связанные с устойчивым развитием сельских территорий необходимо рассматривать с двух точек зрения. Во-первых, изнутри, рассматривая сельскую территорию как самостоятельную систему и отдавая предпочтение факторам, обеспечивающим устойчивость ее как отдельного муниципального образования. Во-вторых, извне, рассматривая сельскую территорию как элемент более сложной системы – района, региона, страны, планеты в целом – и обращая внимание, прежде всего, на факторы вносящие вклад в обеспечение устойчивости в более глобальном масштабе.

Именно поэтому главными направлениями социальной составляющей бюджетной поддержки должны являться:

– прямая целевая поддержка непосредственно сельскохозяйственного производства и сельского сообщества в целом;

– достижение социально равных с городом условий получения реальных денежных доходов и социального обслуживания населения;

– равнодоступность объектов социальной инфраструктуры и одинаковые условия социального обеспечения для всех групп населения;

– социальная защита малообеспеченных категорий населения;

– расширение полномочий в области социального развития органов местного самоуправления при условии государственных гарантий предоставления определенного (жизненно необходимого) объема социальных услуг на безвозмездной основе;

– реализация принципа селективности, усиление адресности социальной политики.

Сглаживанию социальных проблем села в определенной мере будет способствовать государственная поддержка мелкотоварного сектора, учитывая достаточно высокий удельный вес его в производстве сельскохозяйственной продукции. Так в Брянской области доля хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве валовой продукции сельского хозяйства в 2008 г. составила 54,8%, в 2009 г. – 57,9%. Именно поэтому основной акцент в повышении конкурентоспособности и достижении устойчивого развития сельских территорий должен ставится на поиск внутренних возможностей предпринимательства и личную заинтересованность сельского населения.

В законе «О личном подсобном хозяйстве» определены основные направления их государственной поддержки, такие как: формирование инфраструктуры обслуживания и обеспечение деятельности личных подсобных хозяйств, содействие созданию сбытовых, перерабатывающих, обслуживающих и иных сельскохозяйственных потребительских кооперативов, стимулирование развития личных подсобных хозяйств путем создания организационно-правовых, экологических и социальных условий, проведение ветеринарных мероприятий и т.д. В области принята и реализуется ведомственная целевая программа «Развитие личных подсобных хозяйств Брянской области», основной целью которой является обеспечение устойчивого функционирования личных подсобных хозяйств, повышение их доходности, защита экономических интересов владельцев ЛПХ. Принятые меры, хотя и способствуют функционированию хозяйств населения как важнейшей структуры современного аграрного сектора, государственная политика по отношению к мелкотоварному сектору должна носить комплексный характер, способствовать совершенствованию условий производства, улучшению условий труда их владельцев.

This article deals with problems of the support of Bryansk region agriculture from budgets of different levels. Some directions of state mechanism perfection for the support of manufacturers with a resource potential and social priorities orientation.
The key words: *agriculture, the state support, budgetary funds, sustainable development, social priorities*

Список литературы

1. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений. М.: ВИАПИ: ЭРД, 2007. (Науч. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова; Вып. 17). 472 с.

2. Беспахотный Г.В. Организационно-экономические модели бюджетной поддержки сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий 2005. №1. С. 11-13.

3. Серов В.М., Руденко Н.Р. Программно-целевое управление региональным АПК. М., 2005. 220 с.

Об авторе

Герасименкова С.В – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, g.svetlana.v@yandex.ru

УДК – 631.15 : 631.16

О ГОСПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ, ПОДВЕРГШИХСЯ РАДИОАКТИВНОМУ ЗАГРЯЗНЕНИЮ В РЕЗУЛЬТАТЕ АВАРИИ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АЭС

Н.М. Кувшинов, М.Н Кувшинов.

Статья посвящена государственной поддержке на землях Брянской области, загрязненных радионуклидами, с целью ведения на них экологически безопасного сельскохозяйственного производства и создания нормальных условий для проживания населения.
Ключевые слова: *сельское хозяйство, загрязненные земли, реабилитация, планирование мероприятий, субсидии, государственная поддержка*

Российский агропромышленный комплекс в 90-е годы находился в ложном концептуальном представлении о том, что только рынок является саморегулирующейся системой, а государственное вмешательство в механизм функционирования отрасли чревато резко негативными последствиями. Исходя из этого в основу реформирования была предложена парадигма свободного рынка, широко поддерживаемая учеными неолиберального направления, но абсолютно не пригодная в переходный период для аграрного сектора экономики России. Такой подход почти полностью отрицал государственное вмешательство в зарождающийся рыночный механизм агропромышленного комплекса страны и это порождало сведение к минимуму государственную поддержку аграрного сектора экономики. Однако последствия попытки построения для сельского хозяйства модели свободного рынка на деле оказались катастрофическими – все сферы АПК были ввергнуты в затяжной системный кризис, из которого невозможно выйти без оперативного вмешательства государства через правовую, организационную, финансовую и другие виды поддержки.

О роли государства в развитии национальных экономик и степени его вмешательства в экономические процессы встречаются еще в изречениях древних философов Платона, Аристотеля, Плутарха.

Применительно к современному аграрному сектору экономики страны вопросы государственного регулирования, в том числе и поддержки сельского хозяйства, в основном на макроуровне, рассматривались в работах В.Р.Боева, И.Н.Буздалова, В.В.Милосердова , А.В.Петрикова , И.Г.Ушачева [1,2,4,6,8] и др.

Следует отметить, что большинство публикаций по проблеме государственной поддержки сельского хозяйства рассматривается на макроуровне, в то же время государственному регулированию на региональном уровне уделяется недостаточное внимание и поэтому многие вопросы до сих пор не решены.

Представление об экономике, как саморегулирующей системе, основанной на действии рыночных механизмов, связано с основоположником классической экономической теории А.Смита, с именем которого связано становление классической экономической теории либерального направления. Он считал, что в основе хозяйственной деятельности находится «экономический человек», направляемый в погоне за собственной выгодой «невидимой рукой» [7]. Эти идеи оказали сильное влияние на правительства европейских стран и на дальнейшее развитие парадигмы либерализма в экономике.

В основе теоретических взглядов либеральных экономистов свободные действия экономических субъектов, продиктованные их экономическими интересами, должны объективно вести к достижению равновесия и к постоянной модернизации производства и потребления. При этом ресурсы автоматически идут в ту отрасль, где их отдача наиболее весома, что достигается изменением цен под воздействием спроса и предложения. По их мнению субъективное вмешательство государственных органов препятствует нормальному ходу экономических процессов, переливу труда и капитала, изменению стоимости в соответствии со спросом и предложением, отчего ход нормального экономического процесса только нарушается. При этом централизованное воздействие неизбежно отражает субъективные предпочтения, навязывает их обществу и является шагом к тоталитаризму. Такая доктрина в экономике периодически берется на вооружение ряда западных стран в качестве стратегии своих действий. Данная парадигма была положена в основу рыночных реформ и в России, в том числе и в сельском хозяйстве. Реализация этих реформ, основанных только на парадигме свободного рынка, показала ее полную несостоятельность и бесперспективность.

Строительство социализма в СССР и в странах народной демократии превратило государство, опирающегося на диктатуру пролетариата, в основной механизм управления экономикой из-за чего практически была уничтожена его рыночная составляющая. Особенно это было выражено в сельском хозяйстве, где осуществлялось даже государственное планирование поголовья скота и структура посевных площадей, объемы производства и заготовок продукции и т.д. Эта парадигма на практике потерпела крах. Система директивного управления экономикой уже была отвергнута в трудах либералов в 20-30-х годах, а затем в конце 80-х – начале 90-х годов XX столетия привела социализм к краху в мировом масштабе.

Наряду с административно-плановой системой и свободным рынком являются парадигмы восприятия экономики, как регулируемой системы (регулируемого рынка),- ближе к парадигме управляемой экономики, и парадигма координируемой саморегулирующейся системы (социального рыночного хозяйства) – ближе к парадигме свободного рынка.

Парадигма регулируемого рынка встречается еще в трудах С.Сисмонди (1773-1842).Ярким последователем С. Сисмонди в 30-х годах XX-го века явился Д. Кейнс, который, на основании высоких темпов развития экономики СССР на фоне Великой депрессии в США и странах Западной Европы, предложил пути эффективного государственного вмешательства в экономику (по Майбургу), [3].

Сущность парадигмы, обеспечивающей формирование координируемой саморегулирующейся системы (социального рыночного хозяйства), заключается в особой роли государства в свободной рыночной системе в создании определенных предпосылок или «соответствующий экономический порядок».

Сельскохозяйственное производство имеет ряд особенностей, которые не позволяют полагаться на стихийное действие рынка. По мнению Г.Н. Никоновой [5] это:

-земля в сельском хозяйстве выполняет функцию главного средства производства и поэтому рынок не может быть в полной мере подвергнут либерализации и не зависим от государства. Земля ограничена. Повсеместная распространенность и пространственная рассредоточенность производства;

-переплетение в едином производственно процессе экономического и биологического (растений, животных) видов воспроизводства, не вписывающегося в либеральную рыночную модель. Биологический характер производства и получаемый в процессе его продукции;

- несовпадение периода производства и периода реализации продукции, сезонность в сельском хозяйстве, постоянно требует больших заемных средств для обеспечения проведения сезонных работ в сельском хозяйстве, из-за чего коммерческие банки не охотно выделяют краткосрочные кредиты сельскохозяйственным предприятиям;

-из-за низкой конкуренции отраслей сельскохозяйственного производства (в силу дополнительных рисков и нестабильности ввиду природных факторов), государство в меньшей степени готово поддержать сельское хозяйство, нежели другие сектора экономики. Отмечается низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию при высокой эластичности цен;

-наличие специфического хозяйственного уклада, трансформация которого может быть осуществлена только в течение длительного периода, слабо совместимо с использованием в аграрной экономике парадигмы свободного рынка и др.

Сезонный характер сельского хозяйства в значительной степени зависит от погодных условий, что требует особого финансово-кредитного и страхового механизмов.

Сельское хозяйство требует большой поддержки со стороны государства из-за низкой эластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию при высокой эластичности цен. Население относительно стабильно потребляет определенный набор продовольственных товаров и в зависимости от цен и доходов по составу набора продовольственных товаров существуют различия.

Сама отрасль сельского хозяйства имеет консервативный характер и сельскохозяйственное производство является относительно малоэластичным в зависимости от цен. Требуется значительный период времени для приспособления сельского хозяйства к новому уровню цен, если в том же векторе и изменяются цены на средства производства.

Продукция сельского хозяйства является относительно скоропортящееся, а у ее производителей ощущается недостаток оборотных средств, что делает рынок продовольствия, а отсюда и закупочные цены на продукцию сельского хозяйства нестабильными. Так как ценовой механизм в сельском хозяйстве не является быстродействующим регулятором спроса и предложения, то оно не является саморегулирующимся.

Наиболее приемлемой для России является парадигма экономики сельского хозяйства как регулируемой со стороны государства система. При этом внешняя среда должна ограничи-

вать колебания цен в соответствующих рамках, уменьшая как производителей, так и потребителей от рисков от деструктивного свободного колебания цен. Чрезмерные колебания цен способно расстроить все сельскохозяйственное производство. Потому рынок продовольствия основных товаров и сельскохозяйственное производство должно регулироваться государством. Оно должно определять вилки цен с ограничительной верхней и нижней ценой, и ценой, ориентирующей производителя и находящейся между этими крайними величинами. Для этого государство проводит товарные интервенции и прямые государственные выплаты для поддержания нижнего уровня цен для обеспечения процесса воспроизводства в сельском хозяйстве. Этот государственный механизм является весьма дорогостоящим, составляющий значительную часть государственного бюджета развитых стран мира. Так, больше половина бюджета ЕС расходуется на эти цели. Но без этих существенных затрат положение на продовольственном рынке и в сельском хозяйстве в условиях рынка было бы значительно хуже, а потери были бы разрушительными. Работники сельского хозяйства при уменьшении доходов от единицы продукции компенсируют увеличением затраченного труда и продукции, пытаясь при этом сохранить или даже увеличить объемы производства, что ведет к дополнительному падению цен. Это важно для аграрной политики, когда необходимо увеличивать производство сельскохозяйственной продукции и поддерживать доходы производителей на должном уровне.

Таким образом, даже в рыночной экономике имеются серьезные причины для государственного регулирования аграрного сектора экономики. Это вызвано необходимостью развития сельского хозяйства и производства продуктов питания. Правильное вмешательство государства в условиях рыночной экономики позволяет совмещать социальную стабильность и высокую экономическую эффективность.

Особенно это важно в условиях переходной экономики. Так в переходный период все негативные факторы, характерные для сложившейся рыночной экономики, проявляются в менее прогнозируемой форме и имеют высокий риск. Это вызвано тем, что не сложились многие институты рынка, достаточно не развита рыночная инфраструктура, отсутствуют отработанные механизмы распределения бюджетных средств и доведения их до потребителей. При этом новая система управления, финансирования, хозяйственных связей еще находится в стадии становления. Поэтому в условиях переходной экономики роль сильного государственного регулирования сферы сельскохозяйственного производства, чем на этапе развитой рыночной экономики, неуклонно возрастает.

Формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства направлены на: создание благоприятных финансовых условий для деятельности предприятий; повышение технического уровня; рост кадрового потенциала; освоение достижений научно технического прогресса.

Государственная поддержка сельского хозяйства, в отличии от государственной координации, является более стабильной подсистемой государственного регулирования. Ее формы и методы будут всегда развиваться, параллельно с изменением всего комплекса экономических отношений в АПК. По интенсивности они не должны уменьшаться во времени и должны видоизменяться в соответствии с трансформацией аграрной политики.

Необходимость поддержки сельского хозяйства особенно сильно осознается на региональном уровне. Областные администрации своевременно доводят до всех районов содержание постановлений Правительства России, содержащих аграрно-политические решения и для реализации правительственных решений издают собственные постановления. Деятельность областных организаций по распределению и использованию средств поддержки, выделенных из федерального бюджета, является вполне решаемой задачей

На общую ситуацию состояния агропромышленного производства самым непосредственным образом влияют объемы и сроки государственной поддержки. Причем на общее финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий негативное влияние оказали ряд макроэкономических факторов: инфляция, дефицит бюджета, удорожание кредитов, низкая покупательная способность населения, товарная экспансия импортного продовольствия и др.

Основными причинами кризиса в аграрной сфере является ценовой диспаритет цен на основные виды сельскохозяйственной продукции.

К концу 20 века по сравнению с 1990 г. общий объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств значительно сократился. На этот период времени сельскохозяйственные предприятие в большинстве своем оказались убыточными, без оборотных средств, с большой задолженностью по кредитам, бюджетам всех уровней, различным государ-

ственным внебюджетным фондам, поставщикам материально-технических ресурсов. За указанный период времени объемы сельскохозяйственной продукции сократились до 65%.

Так, удельный вес расходов на сельское хозяйство сократился с 4,6 в 1995 г. до 1,7 % в 2008 году, а в валовом внутреннем продукте Российской Федерации – с 1,56 до 0,57 % (соответственно). В 2005-2007 гг. он находился в интервале 0,36-0,44% (табл. 1).

Следует заметить, что не все предусмотренные бюджетом средства на аграрную сферу выделялись Минфином Российской Федерации, и даже из уже выделенных средств не все они доходили по назначению. Так, план, бюджетного финансирования сельского хозяйства в 1998 году был выполнен только на 45%. Из выделенных в 1995-1996 гг. бюджетных средств Правительство Российской Федерации направило их часть для закупки продукции сельского хозяйства через коммерческие структуры. Как отмечалось в Счетной палате страны, только в 1996-1997 гг. было снято из финансирования агропромышленного комплекса до 8 млрд. руб. с дальнейшим их направлением в различные коммерческие структуры, в т.ч. и банки.

Таблица 1

Расходы консолидированного бюджета на финансирование сельского хозяйства и рыболовство в Российской Федерации

Расходы	Годы						
	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Расходы консолидированного бюджета в ценах соответствующих лет, млрд. руб.	486,1	1960,1	4669,7	6820,6	8375,2	11378,6	13991,8
В т.ч. на сельское хозяйство и рыболовство, млрд. руб.	22,3	55,0	78,6	78,7	110,8	146,4	238,3
В % к расходной части консолидированного бюджета	4,6	2,8	1,7	1,2	1,3	1,3	1,7
Из общих расходов консолидированного бюджета, млрд. руб.	7,0	13,4	34,8	19,5	26,1	27,8	58,0
в % к общим расходам	31,4	24,4	44,3	24,8	23,6	19,0	24,3
Расходы бюджетов субъектов Российской Федерации, млрд. руб.	15,3	41,6	43,8	59,2	84,7	118,6	180,3
В % к общим расходам	68,6	75,6	55,7	75,2	76,4	81,0	75,7
ВВП страны (в рыночных ценах, млрд. руб.)	1429	7306	17048	21625	26903	33111	41668
Удельный вес бюджетных расходов на сельское хозяйство в % к ВВП	1,56	0,75	0,46	0,36	0,41	0,44	0,57
Валовая продукция во всех категориях хозяйств (в фактически действующих ценах), млрд. руб.	203,9	774,5	1326,8	1494,6	1711,3	2099,6	2461,4
Бюджетные ассигнования на сельское хозяйство и рыболовство в % к стоимости валовой продукции сельского хозяйства	10,9	7,1	5,9	5,3	6,5	7,6	9,7

Начиная с 2004 года отмечается значительное увеличение инвестиций в сельское хозяйство – финансирование этой отрасли осуществляется полностью: за 8 лет с 2000 г. по 2008 г. расходы консолидированного бюджета возросли с 55,0 до 238,3 млрд. руб. или в 4,3 раза.

За этот период времени, в основном, перестал использоваться бартерный обмен. Поставки ГСМ, минеральных удобрений, пестицидов, запасных частей часто проходил с предварительной предоплатой денег через Россельхозбанк. Часть этих ресурсов в последние годы дотируются из федерального и регионального бюджетов.

Из общих расходов консолидированного бюджета на финансирование сельского хозяй-

ства и рыболовства всегда большая часть отводится бюджетам субъектов Российской Федерации. Это превышение за последние годы составляет более чем в 3 раза.

Из года в год увеличивается удельный вес бюджетных расходов на сельское хозяйство в % к ВВП (от 0,36 в 2005 г. до 0,57 – в 2008 г.).

За последние годы увеличилась и валовая продукция сельского хозяйства во всех категориях хозяйств – за четыре последних года она возросла на 64,7%. Выросли и бюджетные ассигнования на сельское хозяйство и рыболовство в процентах к стоимости валовой продукции отрасли – с 5,3 в 2005 г. до 9,7- в 2008 г.

Принятые в последние годы Правительством РФ и органами исполнительной власти на метах меры по стабилизации и развитию сельского хозяйства оказали и продолжают оказывать позитивно влияние. Уже в июле 2000 г. Правительством РФ были приняты и одобрены «Основные направления продовольственной политики на 2001-2010 гг.». В рамках реализации этих направлений на поддержку сельского хозяйства и рыболовства из консолидированного бюджета уже в 2000 г. были выдано 55 млрд. руб., в 2001 - 67,4, а в 2002 г. – 59,8 млрд. руб., что в 1.5-1,9 раз было больше, чем до принятия этого важного документа.

С этого период существенно претерпела и бюджетная политика в АПК. Кроме того, на уровне субъектов федерации стали внедрять долгосрочные целевые программы:

«Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области на 2008-2012 годы», «Охрана окружающей природной среды Брянской области на 2006-2010 годы», «Поддержка семеноводства сельскохозяйственных растений на 2006-2010 годы», «Возрождение и развития картофелеводства в Брянской области на 2008-2012 годы», «Повышение плодородия почв Брянской области на 2006-2010 годы», «Реабилитация населения и территорий Брянской области, подвергшихся радиационному воздействию вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2007-2010 годы», «Социальная защита населения Брянской области на 2008-2010 годы», «Минимизация медицинских последствий экологического неблагополучия в Брянской области на 2005-2009 годы» и др.

Самым большим бюджетополучателем в Брянской области является Администрация. За 2008-2010 годы она получит 100938035,3 тыс. руб. Значительно меньше бюджетных средств будет распределяться Комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию области – 3131805,0 тыс. руб. На долю Комитета по природопользованию и охране окружающей среды, лицензирования отдельных видов деятельности Брянской области приходится 398222,5 тыс. руб. Управлению по проблемам ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС по Брянской области необходимо за этот период использовать 150146,1 тыс. руб.

Организация контроля за выполнением программ осуществляется в соответствии с Постановлением администрации области от 16 мая 2008 года 472 «Об утверждении порядка принятия решений о разработке долгосрочных целевых программ, их формирования и реализаций». Оценка эффективности реализации программ осуществляется в соответствии с Постановлением администрации Брянской области от 10 августа 2007 года N 641 «О порядке проведения ежегодной оценки эффективности реализации долгосрочных целевых программ».

В табл. 2 показано распределение полученных средств целевого назначения по программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области на 2008-2012 годы». По этой программе в отрасли растениеводства господдержку и субсидии осуществляют на приобретение элитных семян, уход за многолетними насаждениями, приобретение пестицидов, продукцию растениеводство.

Таблица 2

Распределение полученных средств целевого финансирования в 2008 г., тыс. руб.

	Растениеводство							Животноводство					
	субсидии всех уровней на продукцию растениеводства	государственная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства					субсидии на продукцию растениеводства	субсидии на продукцию животноводства	государственная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства				
		всего	элитного семеноводства	продукции растениеводства	уход за многолетними насаждениями	субсидии части затрат на приобретение химических веществ в защите растений			всего	племенное животноводство	продукция животноводства	субсидии на комбикорм	другие субсидии
Брянская область всего, тыс. руб.	66409	48940	14328	6378		80	25657	108670	116750	29576	29697	55028	2449
в т.ч. юго-западные районы тыс.руб.	18098	12421	3058	5200			8737	23074	24553	7183	9448	6788	1135
в % от области	27,2	25,4	21,3	81,5			34	21,2	21,0	24,3	31,8	12,3	46,3
в т.ч. по районам: Гордеевский	545	188	5				357	381	424	43	231		150
Злынковский	567	385	80				231	6	40	34	6		
Климовский	2528	1514	1137	375			1014	688	781	142	442		197
Клинцовский	1955	1256	614				699	2297	2385	535	1458	308	84
Красногорский	1378	773	104				3092	170	304	134	152		18
Новозыбковский	1385	393	375				992	4979	6047	1068	423	4488	68
Стародубский	9740	7912	743	4825	125		2352	14553	14573	5227	6736	1992	618

В отрасли животноводства много средств выделяется на племенное животноводство, продукцию животноводства и комбикорма.

Рассмотрим итоги финансирования за счет средств федерального бюджета юго-западных районов Брянской области, подвергшихся радиоактивному загрязнению (табл. 3).

Таблица 3

Выделение средств за счет федерального бюджета на реабилитацию почв, загрязненных в результате аварии на Чернобыльской АЭС, тыс. руб.

Районы	Проектная мощность, га	Лимит средств всего	В том числе					
			культуртехнические работы		известкование		калиевание	
			га	стоимость	га	стоимость	га	стоимость
2008 год								
Всего по области	9440	40200,0	9440	22200,0	2196	7000,0	951	2553,9
в т.ч. по радиоактивно загрязненным районам	6040	25106,0	6040,0	13695,0	1276	4139	951	2553,9
%	64,0	62,4	64,0	61,7	58,1	59,1	100,0	100,0
2009 год								
Всего по области	11227	50000,0	11227	29000,0	689	9990,0	1496	10500
в т.ч. по радиоактивно-загрязненным районам	7300	30126,8	6230	18622	439	5770,3	626	5250
%	65	60,2	55,5	64,2	63,7	57,8	41,8	50
2010 год								
Всего по области	9460	44300,0	9450	25237,5	1145	9062,5	1555	9000,0
в т.ч. по радиоактивно-загрязненным районам	7460	33309	7460	19132,2	1017	7513,8	823	5713
%	78,9	75,2	78,9	75,8	88,8	82,9	52,9	63,5
Всего за 2008-2010 годы								
Всего по области	30127	134500	30127	76437,5	4030	23052,5	4002	22053,9
в т.ч. по радиоактивно-загрязненным районам	20800	88541,8	19730	51449,2	2732	17441,1	2400	13516,9
%	69,0	65,8	65,6	67,3	67,8	75,6	60,0	61,3

Согласно федеральной целевой программе «Сохранение и восстановления плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2012 года» из 27 административных районов Брянской области получат средства только 16 районов, в том числе и семь, наиболее пострадавших от радиоактивного загрязнения.

За три года существенно не увеличились площади земель на которых проводятся

культуртехнические работы (колебания составили от 9440 га до 9450 га). К 2010 году резко снизились объемы известкования- с 2196 га (2008 г.) до 689 га (2009 г.) и до 1017 га (план 2010 г.). Однако постоянно возрастают площади загрязненных земель где вносятся повышенные дозы калийных удобрений: за 2009 год объемы работ возросли на 545 га (на 57,3%), а в 2010 году запланировано провести калиевание на площади 1555 га, что в 1,6 раза больше, чем в условиях 2008 года.

Государственная поддержка сельских производителей обеспечивала некоторое развитие аграрной сферы экономики. Это наглядно просматривается на объемах производства растениеводческой и животноводческой продукции как в области в целом, так и на территории семи юго-западных районов, наиболее пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС (табл. 4).

Таблица 4

Динамика сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий

Показатели	Годы							2008г. к средней за 1996-2000 гг.
	В среднем за 1996-2000 гг.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Зерно								
По области, тыс. т.	453,3	393,3	492,4	492,3	340,4	429,9	552,0	121,8
В юго-западных районах, тыс.т.	147,3	116,4	149,0	153,2	108,6	130,8		
В % к среднеоб-	32,5	29,6	30,4	31,1	31,9	30,4		

ластному уровню								
Картофель								
По области, тыс. т.	1051,1	1049,9	1005,1	851,4	974,5	1088,8	1091,4	103,8
В юго-западных районах, тыс.т.	277,0	295,0	300,1	238,7	297,6	326,4		
В % к среднеобластному уровню	26,3	28,1	29,9	28,0	30,6	30,0		
Овощи								
По области, тыс. т.	191,5	239,0	201,4	190,4	214,5	219,2	228,6	119,4
В юго-западных районах, тыс.т.	42,5	55,9	42,2	39,1	44,5	45,1		
В % к среднеобластному уровню	22,2	23,4	21,0	20,5	20,7	20,6		
Производство скота и птицы на убой								
По области, тыс. т.	69,1	55,9	54,0	53,8	59,4	79,2	85,1	123,1
В юго-западных районах, тыс.т.	18,6	16,1	15,3	14,3	13,7	13,5		
В % к среднеобластному уровню	26,9	28,8	28,4	26,7	23,2	17,0		
Молоко								
По области, тыс. т.	509,5	456,6	441,2	457,7	421,4	380,5	358,2	70,3
В юго-западных районах, тыс.т.	132,7	122,8	119,2	120,6	115,5	108,0		
В % к среднеобластному уровню	26,0	26,9	27,0	27,6	27,4	28,4		

В юго-западных районах области, благодаря господдержке, удается получать валовые сборы сельскохозяйственных культур и объемы продукции животноводства на уровне, несмотря на негативную ситуацию с окружающей природной средой и демографическими проблемами, не ниже средне областных показателей

Таким образом, финансовая поддержка сельских производителей должна осуществляться в рамках конкретных программ и проектов отраслевой или продуктовой направленности. Для каждого производственно значимого продукта и каждой отрасли необходимы хорошо проработанные специальные программы с широким участием не только ученых, специалистов, но и общественности. В Брянской области обсуждение программ осуществляется зачастую келейно, а некоторые финансовые показатели даже трудно найти через Интернет. В разрабатываемых программах необходимо фиксировать не только финансовые, но и порядок квотирования. Причем, предоставление финансовой поддержки в виде кредита, дотаций, субсидий должно сопровождаться установлением со стороны заказчика условий, в том числе достижения определенного уровня эффективности производства, качества продукции, улучшение сортового материала и породности животных, уменьшение экологической нагрузки территорий. Особенно это важно для районов, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате аварии на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года.

Осуществляемые в настоящее время подходы к распределению бюджетных средств зачастую не направлены ни на оптимизацию от их использования, ни на выравнивание условий хозяйствования. Необходимо учитывать фактор радиоактивного загрязнения местности – для его нивелирования требуются значительные материальные и людские ресурсы. Размер субсидии для дотирования сельхозпродукции в районах с радиоактивным загрязнением сельскохозяйственных земель должен учитывать этот показатель через определенный коэффициент. Нами предлагаются зонирование местности исходя из уровня радиации. Коэффициент зональности при уровне радиации менее 5 Ки/км^2 должен составлять 0,8, 5-15 – 1,0 и при 15-40 Ки/км^2 – 1,2. Тогда размер субсидий будет определяться от произведения объема произведенной или реализованной продукции, ставки субсидии, коэффициента за увеличения рентабельности производства и коэффициента зональности (радиационного воздействия). Коэффициенты рентабельности при расчетах должны быть повышенными, так как на работающих действует негативно радиационная обстановка, да и бонитет основных разновидностей слабоокультуренных легких почв в районах и радиоактивным загрязнением (кроме Стародубского) остается пока низким.

Article is dedicated to state support on lands Bryanskoy area polluted radiation , for the purpose of conducting on them of ecologically safe agricultural production and creation of normal conditions for population residing.

The key words: *the agriculture, the polluted earths, rehabilitation, planning actions, subsidies, the state support*

Список литературы

1.Боев В.Р. Развитие рыночных отношений в АПК // АПК: экономика, управление. 1992. №3. с. 58-66.

2. Буздалов И.Н. Аграрный протекционизм как инструмент государственного регулирования сельского хозяйства в рыночных условиях Механизм рентных отношений и проблемы его реализации в сельском хозяйстве /Никоновские чтения 2005.Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. М., 2005. с. 3-10.

3. Майбурт Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. 2-е изд., испр. и доп. М., Дело, 2000. 560 с.

4. Милосердов В.В. Ответ сторонникам курса продолжения реформ // АПК: экономика, управление. 2000. №1. с. 56-63.

5. Никонова Г.Н. Эволюция и реформирование земельных отношений в России. СПб: Изд-во СПбГУЭФ. 2000. 100 с.

6. Петриков А.В. Актуальные направления совершенствования аграрной политики в России // Экономика сельского хозяйства в России. 1998.№9. с.4

7. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. Книга первая. М.: «Ось-89», 1997. 256 с.

8. Ушачев И.Г. Проблемы интеграции России в мировое сообщество // АПК: экономика, управление. 1996. №1.с.14-20.

Об авторах

Кувшинов Н.М. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Кувшинов. М.Н. – аспирант Брянского государственного университета имени акдемика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК - 332.1

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.С. Митюченко

В статье проведен анализ деятельности легкой промышленности, отражены основные проблемы, которые способствовали ухудшению состояния легкой промышленности и предложены основные направления их решения.
Ключевые слова: *легкая промышленность, переломный этап, методология управления, голографических моделей, гуманизированный тип, экономический рост, тип управления.*

Отход государства от участия в регулировании экономических процессов в переходный период дорого стоил и стране, и, прежде всего, населению. Достаточно привести пример по текстильной и легкой промышленности. Ее доля в ВВП страны уменьшилась в 10 раз и составляет сегодня немногим более 1%.

Начиная с 1990 года, в легкой промышленности Брянской области наблюдался резкий спад объемов производства. За 1990 – 2009 гг. доля отрасли в общем объеме промышленной продукции снизилась с 24,5 до 3,9%.

Выпуск важнейших видов изделий в натуральном выражении в области сократился на 71 - 90%. Численность производственного персонала уменьшилась в 4 раза (1990 г. – 29,1 тыс. человек, 2009 г. – 7,2 тыс. человек), а на некоторых предприятиях и в 5 раз. В условиях инфляции, платежеспособный спрос на продукцию рос медленнее, чем издержки производства. Предприятия легкой промышленности не могли реализовать свою продукцию, в результате чего произошел резкий спад производства. При этом доходы большинства населения за эти годы сократились в несколько раз, а доля оплаты труда в структуре доходов населения уменьшилась в 2 раза.

Переломным этапом в динамике производства продукции в легкой промышленности явился 1999 г. – прекратилось падение производства, и начался рост. В 2000-2002 г. г. наметилась положительная динамика. В легкой промышленности объем производства возрос на 43,7%, увеличилось производство шер-

стяных тканей в 1,8 раза, трикотажных изделий – в 2,3 раза, пальто и полупальто на 36,5%, платьев – на 39,4%, пастельного белья – на 16%. А вот в 2003 г. в легкой промышленности объем производства снова сократился на 0,8% по сравнению с 2002 г. и на 0,5% по сравнению с 2001 г (Таблица 1).

Таблица 1

Производство основных видов продукции в легкой промышленности Брянской области

Виды изделий	1988	1991	1995	1999	2000	2001	2003	2005	2009
Шерстяные ткани, млн. кв. м.	34,8	26,8	4,7	0,9	2,2	3,6	3,0	0,9	4,0
Трикотажные изделия, тыс. шт.	5432	4800	945	111	520	1198	1238	802,5	2316,7
Обувь, тыс. пар	3500	2676	380	133	224	229	373	227,5	273,6

Если исходить из объемов собственного производства, то на одного человека в Брянской области приходится 65 кв. см. шерстяных тканей (в 1991 г. – 180 кв. см., в 1988 г. – 240 кв. см), 0,59 штук трикотажных изделий (в 1991 г. – 3,2432 шт., в 1988 – 3,5811 шт.) (при норме 3,7) и 0,17 пар обуви (при норм 4,2) (Таблица 2).

Таблица 2

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения Брянской области

	1997	1999	2000	2001	2002	2009
	Непродовольственные товары, шт. в месяц					
Брюки мужские	3,7	2,7	3,0	3,4	4,2	5,3
Сорочка мужская	12,4	6,7	7,3	8,6	10,3	12,7
Юбка женская	5,1	4,8	5,0	5,1	5,7	7,0
Блузка женская	4,7	3,2	3,3	4,0	4,9	6,3
Джемпер, свитер	4,9	3,6	4,3	4,9	6,1	7,5

Хотя перелом в развитии легкой промышленности и наступил, но остается еще очень много нерешенных проблем. На сегодняшний день на территории Брянской области функционирует 184 предприятия легкой промышленности, из них 161 текстильного и швейного производства и 23 предприятия кожевенной, меховой и обувной промышленности. По форме собственности преобладают открытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, очень мала доля государственных и муниципальных предприятий. Удельный вес негосударственных предприятий в отрасли легкой промышленности в общем количестве предприятий составляет 81,7%, а в объеме производства 86,3%. В основном положение на брянских предприятиях легкой промышленности достаточно сложное, а на некоторых даже критическое.

Положение рабочих на таких предприятиях не улучшилось, а наоборот, изменилось в худшую сторону: проводились массовые сокращения работников и оборудования, снижалась заработная плата, а иногда и вообще не выплачивалась по нескольку месяцев. Но рабочие опасаются высказывать свое мнение, так как боятся лишиться своего рабочего места. А управленческий персонал, пользуясь сложившейся ситуацией, продолжает эксплуатировать работников в своих экономических интересах, платя им мизерную заработную плату (Таблица 3).

Таблица 3

Структура затрат промышленных организаций Брянской области на рабочую силу (в процентах к итогу)

	в том числе					
	зара-бот-ная плата	расходы по обеспе-чению работ-ников жи-льем	расходы на социа-льную за-щиту	расходы на профес-сиона-льное обучение	расходы на куль-турно- бы-товое обслужи-вание	про-чие рас-ходы
Промышленность 2008 2009	64,8 74,0	0,3 0,2	31,7 29,9	0,1 0,1	0,7 0,5	2,4 2,3
Легкая промышленность 2008 2009	67,4 73,4	0,2 0,3	29,9 30,1	0,1 0,5	0,5 0,9	1,3 1,5

Не смотря на достаточно большое количество швейных предприятий, основными статьями экспорта в легкой промышленности по Брянской области являются сырье и материалы: кожа из шкур КРС – 2851 тонн, ткани хлопчатобумажные – 2572 тыс. кв. м. и ткани из синтетических волокон – 147 тыс. долларов.

По-прежнему в легкой промышленности число убыточных организаций гораздо выше числа прибыльных (Таблица 4).

Таблица 4

Прибыль и убыток организаций основных отраслей экономики за 2009 год

	число прибыльных организаций, %	сумма прибыли, млн. руб.	число убыточных организаций, %	сумма убытка, млн. руб.
Промышленность из нее:	69,5	5376,8	30,5	1717,3
Пищевая	77,6	572,6	22,4	697,2
Легкая	65,8	58,0	40,7	26,7

В чем же причины того, что из одной из ведущих легкая промышленность превратилась в самую отсталую и нерентабельную?

1. В легкой промышленности Брянской области, как и в целом в России сложилась ситуация, при которой люди не имеют мотивов к высокопроизводительному труду. Наблюдается настоящая эксплуатация рабочей силы. Работники получают низкую заработную плату, которая в реальном исчислении оказалась намного ниже заработной платы, которую получали в советское время. В свою же очередь цены на товары и услуги приблизились к так называемым мировым ценам, а в некоторых случаях и превышают их. Необходимо сказать, что за годы реформ реальная заработная плата снизилась почти в 2,5 раза, а среднедушевой доход – в 2 раза.

2. Необходимое условие роста производства – конкурентоспособность продукции, выпускаемой местными товаропроизводителями. Но до настоящего времени большинство предприятий отрасли работают на оборудовании, большая часть которого устарела (на некоторых предприятиях области износ оборудования достигает 70%). Это не позволяет заметно повысить производительность труда, а во многих случаях – и качество продукции. Обеспечение конкурентоспособности продукции легкой промышленности, прежде всего, связано с техническим переоснащением предприятий и освоением новых технологий. Это осложняется тем, что поступление инвестиций в основной капитал отрасли легкой промышленности в Брянской области составляет 3,1%.

3. Низкая заработная плата. В легкой промышленности заработная плата составляет 6479,7 рублей, при средней по промышленности – 10949,3 рублей. Столь низкую заработную плату обычно объясняют нашей более низкой, по отношению к странам Запада, производительностью труда. Действительно, наша страна традиционно отставала от западных стран по производительности труда в советские годы. Но и теперь, после десяти лет экономических реформ, наше отставание не только не сократилось, но и увеличилось. Дело в том, что по производительности труда мы отстает от тех же США в 5-6 раз, а по уровню заработной платы – в 10 и более раз. И суть проблемы как раз и состоит в том, что доля нашей заработной платы в приросте нашей низкой производительности труда не идет ни в какое сравнение с аналогичной долей в приросте производительности труда в западных странах.

4. В условиях, когда внешняя среда стала менее благоприятной, а конкуренция — более жестокой, перед предприятиями легкой промышленности возникает необходимость решения сложных и порой нестандартных управленческих задач. А это, в свою очередь, требует наличия современных взглядов на рыночные процессы. Большинство стоящих «у руля» руководителей и управленцев имеют устаревшие стереотипы экономического мышления. Они ориентируются в первую очередь на поиск сырья и снижение пошлин, а существующие проблемы пытаются решать устаревшими приемами плановой экономики, где, к примеру, и упоминания нет о понятиях «бренд» или «ценовая политика». Поэтому важно понять, что будущее развитие легкой промышленности возможно лишь с грамотно выстроенной государственной промышленной политикой, которая защитит отечественного производителя от негативных последствий неблагоприятной рыночной конъюнктуры и комплексе индивидуальных программ развития субъектов отрасли. Причем эти меры должны в первую очередь отвечать требованиям рынка и современным методам управления им. Это позволит предприятиям легкой промышленности обеспечить увеличение выпуска конкурентной продукции и своей доли на российском потребительском рынке. К сожалению, большинство производителей сейчас по ряду причин не имеют возможности проводить собственные исследования рынка, внедрять и использовать современные методы маркетинговой политики, составлять инвестиционные декларации, привлекать инвестиции для развития. В такой ситуации существует необходимость в консолидации усилий заинтересованных участников рынка для создания эффективных программ взаимодействия на различных уровнях, начиная от четкого позиционирования продукции каждого предприятия в соответствующем рыночном сегменте, выстраивания собственного бренда до создания кредитных союзов.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что в легкой промышленности имеется необходимость разработки социальных, технологических, технических и организационно-экономических решений для налаживания процессов, основанных на новых принципах. Такие процессы должны быть

мобильны, легко управляемы, требовать минимальных инвестиций, производственных площадей и энергоресурсов, а также внутрифабричных расходов.

Предприятия должны создаваться на новых принципах, адаптированных к рыночным условиям, а именно: постоянном обновлении моделей и ассортимента одежды; использовании универсальной технологии и оборудования; автоматизации процессов; сокращении количества устаревшего оборудования и непродуктивно используемых производственных площадей.

В целом можно утверждать, что Брянские предприятия легкой промышленности должны перейти на гуманизированный тип экономического роста и применять новый тип управления, который предполагает диагностику воспроизводственного процесса на основе соотнесения его разнородных систем с использованием голографических моделей реальности.

The article devotes to the analysis of light industry, it also reflects the main problems which further to change for the worse of light industry and the main trends of their solution are given in the article.
The key words: *light industry, breaking point, methodology of managing, golographic models, humanizing type, economic growth, type of managing.*

Список литературы:

1. Брянская область в цифрах. Статистический сборник. Брянск / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области. Брянск, 2010. 152 с.
2. Львов Д.С. Проблемы долгосрочного социально-экономического развития Росси. // Экономическая наука современной России. Экспресс-выпуск. 2002. №1(8). С. 48-49.
3. Промышленное производство Брянской области. Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области. Брянск, 2009. 188 с.

Об авторе

Митюченко Л.С. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 332.1

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

М.Ю. Мишина

В статье выделены типы районов по следующим критериям: уровень развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях на современном этапе и требуемый уровень развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях на средне- и долгосрочную перспективу. Определены перспективные направления развития регионального АПК.
Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, уровень развития, ранг муниципальных образований, высокоперспективные, среднеперспективные, недостаточно перспективные типы районов.*

Развитие сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны. Важнейшими особенностями аграрного сектора экономики являются использование земли и природной среды как главных средств производства; зависимость от климатических и погодных условий; территориальная рассредоточенность производства; широкое использование в воспроизводственном процессе продукции собственного производства.

В последние годы Правительство Российской Федерации обратило внимание на развитие сельского хозяйства, что нашло отражение прежде всего в принятии Федерального закона от 29.12.2006 № 264 – ФЗ «О развитии сельского хозяйства», разработке приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы».

При этом надо отметить, что согласно данных Министерства экономического развития и торговли объем бюджетного финансирования программ агропромышленного комплекса в 2008 г. вырос 2,3 раза по сравнению с 2001 г., в других отраслях этот показатель составляет 1,8 раза в здравоохранении, 2,3 — на оборону, инновационные разработки — более чем в 10 раз.

Таким образом, в бюджетных разработках заложено более чем двукратное увеличение финансирования к 2010 г., при этом уровень прямой государственной поддержки отрасли будет расти меньшими темпами, т.к. большая часть расходов федерального бюджета будет осуществляться в рамках Государственной программы развития агропромышленного комплекса с применением программно-целевого метода.

В целях определения перспектив развития сельских территорий использована методика, которая исходит из формирования внутрирегиональной политики не по принципу сглаживания диспропорций в развитии, а по принципу первоочередного развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях наиболее развитых районов.

Типология подразумевает выделение типов районов по следующим критериям: уровень развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях на современном этапе и требуемый уровень развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях на средне- и долгосрочную перспективу.

Критерий 1. Современный уровень развития. Определяется исходя из уровня производства в сельхозорганизациях. Наиболее четко охарактеризовать уровень развития сельскохозяйственного производства в сельскохозяйственных организациях можно по показателям производства продукции на площадь земли сельскохозяйственного назначения или площадь района.

Для определения уровня развития сельского хозяйства используются следующие показатели:

- плотность реализации зерна сельхозпредприятиями в среднем за 2003 - 2005 годы (объем реализации по отношению к площади района),
- плотность реализации скота и птицы в живой массе в сельхозорганизациях в среднем за 2003 - 2005 годы (масса мяса по отношению к площади района),
- плотность реализации молока сельхозорганизациями в среднем за 2003 - 2005 годы (объем молока по отношению к площади района),
- уровень надоев в расчете на 1 корову в сельхозорганизациях в 2005 году. При этом учитывается фактор наличия природоохранных территории в том или ином муниципальном образовании, что ограничивает сельскохозяйственное производство.
- плотность сельского населения, а также динамика численности сельского населения в постсоветский период. Низкая плотность населения отражает не столько количественный, сколько качественный дефицит трудовых ресурсов для крупнотоварного производства. Возникнув в результате длительной депопуляции, она способствует созданию социальной среды с преобладанием старших возрастов. Почти повсеместно существует нехватка специалистов и руководителей, недостаточный уровень менеджмента, организационной и консультационной работы по формированию и функционированию новых рыночных структур.

Ранг каждого района Брянской области по 5 рассматриваемым показателям приведен в таблице 1.

По сочетанию данных показателей выделяются районы:

- высокоразвитые (1),
- среднеразвитые (2),
- слаборазвитые (3).

Районы внутри региона оцениваются только относительно друг друга и среднеобластного уровня вне зависимости от уровня развития других регионов, в том числе приграничных районов.

Распределение районов по данным типам происходит по совокупности ранга (места – от 1 до 27 по числу районов Брянской области) каждого района по всем выделенным пяти показателям (плотность населения, зерна, молока, мяса и уровень надоя в расчете на 1 корову в сельхозорганизациях).

Критерий 2. Требуемый уровень развития. В большинстве случаев ранг современного развития совпадает с потенциальным рангом, но в ряде случаев можно говорить о неиспользованном потенциале внутренних ресурсов и экономико-географического положения.

Выделяется следующие типы районов по уровню перспективности развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях:

- высокоперспективные - А,
- среднеперспективные – Б,
- недостаточно перспективные – В.

Помимо современного уровня развития, при определении перспективности того или иного района учитывается удаленность районов от регионального центра, крупных городов как основных объектов сбыта/переработки/потребления продукции, общая численность городского населения в районе, наличие транспортной инфраструктуры. Кроме того, учитываются природные условия и реализуемые проекты, направленные на развитие сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей АПК.

Таблица 1

Ранг муниципальных образований Брянской области по плотности сельского населения и интенсивности сельскохозяйственного производства

№ пп	Наименование района	Плотность населения	Плотность зерна	Плотность скота и птицы	Плотность молока	Надой на 1 корову
1.	Брасовский	18	2	6	17	13
2.	Брянский	1	12	1	2	2
3.	Выгоничский	4	14	24	21	7
4.	Гордеевский	8	19	15	7	17
5.	Дубровский	11	13	13	16	11
6.	Дятьковский	24	26	3	12	1
7.	Жирятинский	17	25	22	25	16
8.	Жуковский	3	17	8	6	5
9.	Злынковский	22	22	23	23	24
10.	Карачевский	14	10	7	9	6
11.	Клетнянский	26	27	27	27	23
12.	Климовский	15	11	19	19	25
13.	Клинцовский	5	9	9	8	8
14.	Комаричский	16	1	10	3	4
15.	Красногорский	20	18	18	15	27
16.	Мглинский	13	21	17	13	22
17.	Навлинский	23	23	26	26	15
18.	Новозыбковский	9	4	2	5	9
19.	Погарский	2	5	5	4	20
20.	Почепский	6	15	12	11	12
21.	Рогнединский	27	16	21	20	1
22.	Севский	21	6	14	14	21
23.	Стародубский	10	3	4	1	3
24.	Суземский	25	20	25	24	19
25.	Суражский	12	24	20	18	26
26.	Трубчевский	19	8	16	22	18
27.	Унечский	7	7	11	10	14

Высокоперспективные районы (А) в среднесрочной перспективе должны стремиться к достижению уровня развития сельскохозяйственного производства 1990 года или выше, вовлечению в оборот всей имеющейся пашни. Обеспеченность населения социальной инфраструктурой должна быть сравнимой с обеспеченностью городских жителей в целях повышения аттрактивности. Предполагается рост численности сельского населения данных районов (в зависимости от потребности в кадрах) за счет привлечения населения. Развитие и поддержку получат ЛПХ и К(Ф)Х.

Среднеперспективные районы (Б) должны продолжать развиваться средними для области темпами. Обеспеченность социальной инфраструктурой к 2011 году должна соответствовать существующим нормативам.

Недостаточно перспективные районы (В) в ближайшие годы необходимо развивать в направлении усиленного развития фермерства и ЛПХ. Также в данный тип попадают районы, где имеется или в краткосрочной перспективе может появиться 1 крупное предприятие сельского хозяйства.

Распределение районов Брянской области по современному и требуемому уровню развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях приведено в таблице 2.

Таблица 2

Классификация районов Брянской области по современному уровню и перспективам развития сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях

Уровень развития	Недостаточно перспективный (В)	Среднеперспективный (Б)	Высокоперспективный (А)
Низкий (3)	Рогнединский, Клетнянский, Красногорский, Злынковский, Суземский районы	Выгоничский, Жирятинский, Навлинский, Мглинский, Суражский, Климовский районы	
Средний (2)		Гордеевский,	Почепский,

		Дубровский, Трубчевский, Севский районы	Клинцовский, Унечский, Карачевский, Дятьковский районы
Высокий (1)			Брянский, Погарский, Жуковский, Новозыбковский, Брасовский, Стародубский, Комаричский районы

Таким образом, 12 районов (44,5 % от всех) относятся к высокоперспективным, 10 (37 %) – к среднеперспективным и 5 (18,5 %) – к недостаточно перспективным.

В период до 2012 г. высокоперспективные районы благодаря увеличению финансирования за счет муниципальных и регионального бюджетов и повышения их инвестиционной привлекательности будут иметь более высокий темп роста показателей сельскохозяйственного производства. Через увеличение капитальных вложений и иностранных инвестиций в основной капитал, развитие лизинга техники в этих районах может быть достигнута площадь пашни на уровне 1990-1991 гг., для чего потребуется ввести в оборот неиспользуемую пашню, уменьшить площадь залежей в некоторых районах, ввести в категорию пашня выведенные из нее в течение постсоветского периода земли.

Также в этих районах по возможности следует размещать крупные свинокомплексы и комплексы КРС, создавать новые перерабатывающие предприятия АПК.

Высокоперспективные районы будут являться основными для населения, приезжающего в область на постоянное место жительства. Для повышения аттрактивности сельской местности как места проживания следует постепенно повышать уровень развития ее социальной сферы до уровня малых городов.

В высоко и среднеперспективных районах в период до 2012 г. и далее развитие сельскохозяйственного производства в сельхозорганизациях должно осуществляться под воздействием следующих факторов:

- увеличения посевных площадей, в том числе по отдельным сельскохозяйственным культурам;
- приобретения энергосберегающей современной сельскохозяйственной техники;
- внедрения новых ресурсосберегающих технологий в растениеводство;
- повышения плодородия;
- строительства новых и реконструкции современных животноводческих ферм;
- наращивания поголовья скота;
- роста доходности сельскохозяйственного производства;
- изменения территориальной организации предприятий пищевой промышленности.

Недостаточно перспективные районы являются территориями, где все возрастающую роль играют фермерские хозяйства, для которых по возможности должны обеспечиваться специальные льготные условия.

Таким образом, важнейшей задачей органов государственной власти Брянской области является формирование условий для сбалансированного развития АПК, полностью обеспечивающего потребности жителей области в продуктах питания на основе: льготного выделения земли в аренду колхозным и фермерским хозяйствам; формирования льготного режима налогообложения для создания потребительских кооперативов в АПК; прямой финансовой помощи региональных (программы по развитию АПК) и федеральных органов власти (через ФЦП) предприятиям АПК; формирования условий для привлечения дополнительных средств в рамках межрегионального сотрудничества; создания условий для подготовки управленческих кадров для АПК на базе существующих образовательных учреждений Брянской области.

The article devotes to the analysis of light industry, it also reflects the main problems which further to change for the worse of light industry and the main trends of their solution are given in the article.
The key words: *light industry, breaking point, methodology of managing, golographic models, humanizing type, economic growth, type of managing.*

Список литературы

1. Стратегия социально - экономического развития Брянской области до 2025 года (Постановление администрации Брянской области от 20 июня 2008 г. № 604).

2. Пашинцева Н.И. Современные проблемы статистики регионов и муниципальных образований // Вопросы статистики, 2006. № 12. С. 5-11.

Об авторе

Мишина М.Ю. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mar-mish@yandex.ru

УДК – 332

АНАЛИЗ ПРИНЦИПОВ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНД В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ СЕРВИСНОГО ТИПА

С.В. Петров

Данная статья рассматривает принципы и закономерности формирования команд в предпринимательских структурах сервисного типа. Деятельность команды прежде всего базируется на довольно специфической функции – командной выработке решения и его реализации, то каждая команда должна иметь особую внутреннюю координацию действий, основанную не на жёсткой иерархической структуре подчинения и контроля, а на гибкой взаимосвязи между всеми участниками команды.
Базовыми задачами формирования команды являются особая внутренняя координация действий и гибкая взаимосвязь между участниками, соответствие которым, по нашему мнению, должно апробироваться на тренинговых ситуациях особого типа. Построение модели формирования команд в предпринимательских структурах сервисного типа – это вопрос, решение которого позволяет повысить эффективность управления организациями сферы сервиса вообще.
Ключевые слова: *командообразование, принципы, организация, стратегия, модель, предпринимательство, сервис, мотрудничество.*

В современных условиях повышение конкурентоспособности предприятий, которое необходимо для их успешного функционирования в рамках рыночной экономики, уже невозможно только за счёт материальных ресурсов, что предполагает качественно новое отношение к человеческому капиталу. Одним из всё более востребованных подходов становится поиск путей формирования команды управления организацией. При этом в силу повсеместной сервисизации экономики формирование команд в предпринимательских структурах сервисного типа вызывает особый исследовательский интерес.

В этом контексте считаю целесообразным использовать в качестве методологического подхода ряд исследований Г.В. Шелудько, посвящённых онтологии сервисной реальности и осмыслению сервисного сознания[1]. Согласно Г.В. Шелудько, «сервис есть социальное взаимодействие или коммуникативное отношение, это – сервисная деятельность, мотивационная направленность духовной жизни, сервисная форма общественного сознания и его проявлений в индивидуальном сознании и как категория «сервисная реальность» соотносится с рядом понятий, таких как «услуга», «служение», «обслуживание», «самообслуживание»[2, с. 31]. При этом «сервис как реальность есть такая проекция социальной реальности, в которой социум рассматривается как результат обслуживающих его сторон – политики, экономики, материальной и духовной практики, способов производства и воспроизводства общественной действительности»[3, с. 16].

При этом исследователь рассматривает сервисное сознание как специфическую форму общественного сознания, отражающей сервисную реальность: «сервисное сознание представляет собой сферу или область сознания, отражающую сервисную действительность в форме определённых знаний и оценочных отношений к сервису, к практике его реализации, социальных установок и ценностных ориентаций, регулирующих поведение или деятельность людей в сервисно-значимых ситуациях»[4].

В контексте понимания того, что сервисное сознание (как индивидуальное, так и коллективное) – это сложное структурное образование, возрастает роль специфических методов управления в структурах, имеющих предпринимательский характер и относящихся к сфере сервиса.

Специфика управления предпринимательской структурой сервисного типа связана с тем, что сервис представляет собой систему организационных мероприятий, социально одобренных и закреплённых в определённых нормативных предписаниях, требованиях, установлениях.

Говоря о принципах формирования команд в предпринимательских структурах сервисного типа, необходимо понимать, что все они должны лежать, в первую очередь, в рамках человекоцентристского подхода:

1. Признание приоритетной роли человека как главного компонента любой социальной системы, включая и отдельную организацию.

2. Формирование такой стратегии развития предприятия, которая учитывала бы необходимость повышения группового капитала.

3. Повышение качества мотивации персонала за счёт дифференциации потребностей и возможности самореализации.

Эти принципы позволяют не только повысить эффективность командообразования, но и повлиять, как мы ранее отмечали, на качество трудовой жизни.

Учитывая, что межличностные отношения выступают как формы и инструменты воздействия,

социальным контролем за поведением и взаимодействием членов коллектива при формировании и реализации корпоративной культуры в предпринимательских структурах сервисного типа, является необходимым сформулировать практические рекомендации для улучшения качества трудовой жизни посредством командообразования:

1. Хорошее знание формальной и социальной структуры организации.

2. Такое развитие системы коммуникаций, при котором улавливались бы и взаимно учитывались мнения сторон, то есть ежедневно реализовывалось бы одно из условий демократического управления.

3. Разработка мер по предотвращению сопротивления, возникающего в результате непонимания, которые позволят соединить в практике стимулирования потенциальные возможности, связанные с техническим процессом, и задачу социального развития человека.

4. Учёт зависимости положения сотрудника и его стремления к упрочнению своего статуса в данной социальной организации, к получению определенных гарантий, что требует смены формы отношений с персоналом и разделения с ними доли ответственности за дела предприятия.

Применение этих рекомендаций в командообразовании поможет помимо прочего сформировать стратегически перспективное качество трудовой жизни, соответствующее потребностям человека и его социальному ресурсу, то есть поможет реализовать стратегическую цель эффективной коммуникации – дать возможность работнику удовлетворить свои потребности, реализовать мотивы и поставленные для себя цели.

Данное положение можно аргументировать и с помощью ранее упомянутого тезиса о том, что не только групповой, но и индивидуальный капитал являются объектом изменений в организации сферы сервиса в рамках процесса командообразования. При этом можно выделить следующие цели командообразования в контексте теории капитала:

1) повышение запаса знаний, навыков, способностей и мотиваций человека, имеющих экономическую ценность;

2) развитие личности носителя;

3) снижение морального или физического износа и поиска новых путей инвестирования.

Для формирования команды закономерны следующие этапы: 1) определение базовых задач выбора модели формирования команды; 2) выбор модели формирования команды, основанный на исходных условиях и базовых задачах; 3) обоснование модели формирования команды (анализ полноты реализации поставленных базовых задач).

Определение базовых задач выбора модели формирования команды.

Поскольку деятельность команды прежде всего базируется на довольно специфической функции – командной выработке решения и его реализации, то каждая команда должна иметь особую внутреннюю координацию действий, основанную не на жёсткой иерархической структуре подчинения и контроля, а на гибкой взаимосвязи между всеми участниками команды.

Именно эти задачи (*особая внутренняя координация действий и гибкая взаимосвязь между участниками*), по нашему мнению, лежат в основе выбора метода командообразования.

Выбор модели формирования команды, основанный на исходных условиях и базовых задачах.

На практике среди методов формирования команды организации существует ряд различных подходов:

1. Математический подход:

а) «задачи о назначении», использующие, в основном, аппарат оптимизации для решения задач формирования состава команд, распределения ролей и объёмов работ;

б) теоретико-игровые модели, использующие аппарат теории игр для описания и исследования процессов формирования и функционирования команд (модель Маршака-Раднера и её развитие; модели коллективного стимулирования; модели репутации и норм деятельности);

в) «экспериментальные исследования» команд, включающие имитационные эксперименты и деловые игры;

г) «рефлексивные модели», использующие аппарат теории рефлексивных игр.

2. Психологический подход:

а) соционический;

б) ценностно-мотивационный;

в) ролевой (тест М.Р. Белбина);

г) личных способностей и склонностей (тесты MMPI и IQ) и т.д.

3. Биосоциальный подход:

а) гендерный;

б) возрастной;

в) способность индивида внести вклад в коллективный результат (эффект Рингельмана, коллективистическое самоопределение) и пр.

4. Стратегический подход – формирование команды по целям и соответственно типам команд: управленческая, функциональная, производственная, проектная и т.д.

Очевидна недостаточность (особенно в отношении стратегического подхода) и даже сомнительность отдельных моделей. [5, с. 12-15]

Выбор метода формирования команды управления организацией должен быть основан на ряде исходных условиях: 1) достаточности данных; 2) количестве отведённого времени на формирование команды; 3) компетености экспертов (владение тем или иным методом).

Обоснование модели формирования команды (анализ полноты реализации поставленных базовых задач).

Базовыми задачами формирования команды являются особая внутренняя координация действий и гибкая взаимосвязь между участниками, соответствие которым, по нашему мнению, должно апробироваться на тренинговых ситуациях особого типа.

Мы предлагаем апробацию модели формирования команды управления организацией на основе ситуаций-кейсов, в рамках которых смоделированная тем или иным способом команда достигает поставленной цели.

Ситуации-кейсы по апробации командной работы смоделированной команды позволяют не только проследить потенциал сформированной команды, но и развить её. Важно заметить, что этапы развития отслеживаются по тем изменениям, которые происходят в процессе совместной деятельности людей. Поскольку речь ведётся о нескольких этапах, важно установить ту пограничную область, которая разделяет их, определив её как фазу перехода.

Этапы построения команды нельзя рассматривать как жёстко установленную шкалу изменений, однако практика говорит о часто повторяющейся последовательности событий в деятельности людей, объединившихся в команду. В сущности, формирование команды проходит всегда через подготовительный этап, этапы становления (адаптации) и самоактуализации (осознания). Разные авторы по-разному называют и описывают стадии формирования команды, дробя или объединяя временные периоды жизни команды.

Так, например, в рамках комплексного подхода к командообразованию (Деркач А.А., Синягин Ю.В., Калинин И.В.), который основан на формировании общего видения и целеполагания в команде, выделяются три логических этапа: 1) комплектование; 2) сыгровка; 3) диагностика и оценка команды. [6, с. 304]

Под комплектованием понимается целенаправленное осуществление работ по созданию потенциальной команды с учётом индивидуальных способностей, личностных особенностей и профессиональных навыков специалистов, необходимых для успешного решения задачи.

При этом можно выделить следующие типы комплектования: комплектование с нуля (когда команда или группа людей просто отсутствует и необходимо отобрать определённое количество людей для работы в команде); доукомплектование команды (когда существует основа команды и необходимо добрать двух-трёх человек); перекомплектование команды (когда с целью повышения эффективности решения конкретной задачи происходит как отбор в команду, так и вывод из команды некоторых сотрудников. В некоторых случаях состав команды может поменяться полностью).

Сыгровка команды происходит в результате последовательного проведения в ней специально организованных процедур, позволяющих согласовать общее видение в команде, провести позиционирование членов команды, выработать план работы и отработать необходимые в командной работе коммуникативные навыки.

Процедуры сыгровки команды проходят на двух уровнях: на основном и тренинговом.

Если на основном уровне сыгровки происходит знакомство, определяется общее видение, позиционирование, то тренинговый уровень позволяет отработать навыки взаимодействия, расширить и корректировать поведенческий репертуар членов команды. При этом используются разнообразные методы социально-психологического воздействия: групповые дискуссии, психотехнические упражнения, моделирование ситуаций командного взаимодействия, деловые игры и пр. Надо сказать, что тренинговый уровень не всегда осуществляется, хотя именно он позволяет значительно ускорить процесс командообразования. В процессе сыгровки команды осуществляется переход с основного уровня на тренинговый и обратно: как только на тренинговом уровне произошла необходимая подготовка, были отработаны необходимые навыки, происходит возвращение на основной уровень и команда продолжает заниматься решением задач конкретного этапа.

Диагностика и оценка команды являются мониторингом основных командных характеристик:

- реальных продуктов работы команды;
- эмоциональных компонентов (удовлетворённость членов команды от совместной работы, чувство правильного выбора направления работы и т. Д.);

- командных изменений (новые роли, процессы, степень связанности);
- индивидуальных изменений (прогресс в приобретении умений, навыков, установок или мотивации и т. П.).

По существу, этот этап служит совершенствованию управленческого процесса, направленного на изменение качества результатов деятельности организации. Все это представляет собой непрерывный процесс сбора, обработки, анализа данных, их интерпретации и определения потенциальных возможностей команды. Таким образом, происходит выработка общего видения решения задач членами команды, что является одним из основных факторов эффективной командной деятельности.

Среди ситуаций-кейсов, предлагаемых нами, следующие группы, соответствующие четырем этапам развития управленческой команды:

1. «Совместимость»;
2. «Проба пера»;
3. «Договор»;
4. «Команда»[7, с. 156-179].

Комплекс ситуаций-кейсов «*Совместимость*» - это по сути подбор и установление отношений в команде. Это этап подбора, установления личностно-профессиональных качеств персонала и объединение их в формальную рабочую группу. Первоначально потребность приобщиться к общему делу и не потерять свое лицо ведёт к тому, что взаимные контакты осуществляются осторожно. Общее поведение ориентировано в первую очередь на соблюдение традиционных правил и норм, действующих в любой организации или компании. На данном этапе сотрудники переживают несколько переходных фаз, порой незаметных для них самих. В частности, происходит переход к пониманию целей и задач компании, а также того коллектива, где человек начинает работать; изменение оценки своих компетентностных качеств и в области взаимоотношений в группе; переход к деловому общению, требующему умения выслушать собеседника и представить свои идеи в понятной и убедительной манере.

Как правило, это период, когда определяются границы группы по количественному составу и по направлениям деятельности. Основное внимание людей на этом этапе концентрируется на совместимости друг к другу, они начинают понимать, что кроме личных интересов необходимо учитывать и коллективные. Для достижения же того и другого необходимо согласованное коллективное действие, что предполагает соблюдение всеми общих, командных норм и правил.

Далее происходит узнавание того, какой информацией, каким мастерством и умением владеет каждый из участников команды. В соответствии с ними начинает устанавливаться определённая структура распределения обязанностей между участниками команды.

В зависимости от обстоятельств этап совместимости может сохраняться довольно продолжительное время, а это означает, что некоторые факторы, влияющие на эффективность работы группы, такие как инициатива, предприимчивость, поиск и реализация резервов, остаются или могут оставаться невостребованными.

«*Проба пера*» - это группа кейсов для развития инициативы и заявление о собственных возможностях команды. На этом этапе возрастает внимание участников команды к проблемам собственно коллективной работы. Члены рабочей группы сближаются между собой на основе сходных восприятий и аналогичных позиций. Как правило, одновременно начинается критика существующих и поиск новых форм и правил работы. В ходе столкновения мнений люди пытаются сформулировать нормы и правила, по которым должна жить и развиваться будущая команда. На этом этапе возрастает заинтересованность в налаживании дружеских отношений с коллегами по команде.

Данный этап – один из ключевых моментов в формировании жизнеспособной команды. Речь идёт о понимании настоящей командной работы в процессе коллективной выработки норм/правил совместной деятельности, ассоциирующихся с более эффективными решениями, чем в случае, если бы каждый из участников действовал самостоятельно.

Здесь участники команды переживают следующие переходные фазы:

- понимание того, что в ходе принятия решения при выборе из нескольких альтернатив совместное решение может быть более эффективным, нежели при единоличном выборе;
- усвоение того, что жизнеспособность командного подхода опирается на коллективный интерес, который необходимо сформулировать и сформировать;
- понимание важности становления новых, точнее собственных для данной команды норм/правил совместной работы, усвоение их каждым человеком и требование от других необходимости соблюдать эти нормы;
- переход от старых, индивидуальных форм работы и опоры только на личные интересы к новым, совместно выработанным нормам/правилам, опирающимся на коллективный интерес и

утверждающим коллективный стиль отношений;

- понимание необходимости поиска новой модели управления командой, в основе которой – не указания руководителя, а самоуправление.

«*Договор*» – группа кейсов с содержанием о взаимном доверии по поводу достижения коллективных целей, которые выработаны на основе личных целей и оптимально сочетают их многообразие. В рамках данных учебных задач происходит идентификация личных целей и задач с коллективными интересами. Соперничество уступает место кооперации, споры – договору. Творчество и гибкость позволяют членам команды успешно приспосабливаться к новым проблемам и ситуациям. Однако даже в таких командах время от времени могут возникать конфликты.

На этой стадии у участников команды формируется осознание того, что они в самом деле являются командой, которое ассоциируется у многих с чувством «Мы – команда» и высоко котируется всеми её участниками. В основе его – равная экономическая ответственность всех участников. Кроме того, участники команды несут солидарную ответственность перед организацией, что подчеркивает их общность. А поскольку такая общность формируется на основе соединения личных предпочтений, то чувство «Мы» одновременно выступает как форма реализации личных экономических предпочтений.

Мастерство построения команды на этом этапе состоит в углублении процесса сплочения команды и в согласовании устремлений каждого участника с общими целями и ценностями команды.

Для данной стадии характерны следующие фазы перехода:

1) от руководства командой к самоуправлению;
2) к выработке решений на основе консенсуса;
3) от конфронтации или просто безразличия к стилю сотрудничества между работниками;
4) от ориентации только на личные цели к коллективным целям, в которых оптимально отражены и личные;
5) к пониманию и ощущению реальных выгод от работы в команде.

«*Команда*». Для команды это время наивысшей производительности труда. Быть членом команды приятно, люди получают удовольствие просто от самого факта принадлежности к ней.

Высокая производительность труда в этот период требует соответствующего поощрения и вознаграждения. На этом этапе команда также переживает несколько переходных фаз:

- переход к развитию сотрудничества с внешним окружением;
- переход к идентификации способностей каждого участника с командными целями.

Выбор вышеописанных кейсов обусловлен тем, что для формирования команд они содержат *наиболее типичный процесс развития команд*, тем не менее, такой подход не должен рассматриваться в качестве установки или какого-либо шаблона, по которому развивается команда.

Итогом применения группы кейсов в процессе формирования команд является определенный уровень особой внутренней координации действий и гибкой взаимосвязи между участниками. Роль применения данных кейсов заключается в том, что команда начинает представлять собой единый организм, когда каждый из членов чётко знает и выполняет свои функции для эффективной работы. Для этой стадии развития управленческой команды характерно возникновение интеллектуального, эмоционального и волевого единства.

Таким образом, построение модели формирования команд в предпринимательских структурах сервисного типа – это вопрос, решение которого позволяет повысить эффективность управления организациями сферы сервиса вообще.

Итак:

1) в качестве методологического подхода в отношении командообразования в предпринимательских структурах сервисного типа мы считаем целесообразным использовать подход Г.В. Шелудько, посвящённый онтологии сервисной реальности и осмыслению сервисного сознания, где «сервис есть социальное взаимодействие или коммуникативное отношение», а также «сервис как реальность есть такая проекция социальной реальности, в которой социум рассматривается как результат обслуживающих его сторон – политики, экономики, материальной и духовной практики, способов производства и воспроизводства общественной действительности».

Соответственно мы можем сформулировать следующее определение предпринимательской структуры сервисного типа – это такая организационная структура, деятельность которой имеет предпринимательский характер и связана со сферой сервиса как частью социальной реальности.

2) теоретической основой изучения командообразования является, по нашему мнению, методологическое поле, базирующееся на принципах синергетики и образуемое через соотнесение таких понятий, как человеческий капитал, социальный капитал, групповой капитал и индивидуальный капитал. Синергетический эффект, возникающий в процессе командообразования, связан с бифуркаци-

онными возможностями сближения индивидуальных капиталов и образования специфической структуры группового капитала. При этом неотрывной частью указанного методологического поля является теория социальных полей, организационного изменении и качества трудовой жизни.

3) развитие группового капитала имеет целью создание дополнительного источника ресурсов, доступного для всех членов группы. То есть речь идёт о создании дополнительного источника «отношенческих» и вместе с тем персонифицированных ресурсов.

4) как среда командообразования социально-экономическое поле предпринимательской структуры сервисного типа – это особое поле, тесно связанное с организационной структурой, создаваемое взаимодействующими индивидами, их практиками, но вместе с тем имеющее своё специфическое системное качество, отсутствующее в самих индивидах.

5) мы можем выделить следующие характеристики команды, актуальные при её формировании: 1) синергизм; 2) единство целевой установки при конфликтности прочих целей; 3) процессная совместность в деятельности; 4) автономность; 5) устойчивость и способность к устойчивому развитию; 6) высокая степень личностной и коллективной ответственности.

6) командообразование, по нашему мнению, - это процесс объединения специалистов, имеющих высокий уровень взаимосвязи, ярко выраженное стремление к достижению общей цели при максимальной самореализации и возможности индивидуального роста.

7) мы считаем, что принципы формирования команд в предпринимательских структурах сервисного типа должны лежать, в первую очередь, в рамках человекоцентристского подхода, которому свойственно: 1) признание приоритетной роли человека как главного компонента любой социальной системы, включая и отдельную организацию; 2) формирование такой стратегии развития предприятия, которая учитывала бы необходимость повышения группового капитала; 3) повышение качества мотивации персонала за счёт дифференциации потребностей и возможности самореализации.

8) по нашему мнению, для формирования команды в предпринимательских структурах сервисного типа закономерны следующие этапы: 1) определение базовых задач выбора модели формирования команды; 2) выбор модели формирования команды, основанный на исходных условиях и базовых задачах; 3) обоснование модели формирования команды (анализ полноты реализации поставленных базовых задач).

Given article considers principles and laws of formation of commands in enterprise structures of service type. Command activity first of all is based on enough specific function – command development of the decision and its realization each command should have the special internal coordination of actions based not on rigid hierarchical structure of submission and control, and on flexible interrelation between all participants of a command.
Base problems of formation of a command are special internal coordination of actions and flexible interrelation between participants, conformity which, in our opinion, should be approved on trainingsituations of special type. Construction of model of formation of commands in enterprise structures of service type is the question which decision allows to raise management efficiency the organizations of sphere of service in general.
The key words: *principles, the organization, strategy, model, business, service, cooperation.*

Список литературы

1. Шелудько Г.В. Онтология сервисной реальности: Дис. …доктора философ. наук. М., 2008; Шелудько Г.В. Сервисная реальность: онтология, отражение в социальном сознании, сервелогия праздничности и повседневности: монография, Ростов н /Д.: изд-во «РостИздат», 2007. 202 с.; Шелудько Г.В. Специфика сервисной реальности: научное издание. М.: Издательский дом МЕЛАП, 2006. 64 с.; Шелудько Г.В. Сущность и структура сервисного сознания: научное издание. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. 40 с. и др.
2. Шелудько Г.В. Онтология сервисной реальности: Автореф дис. …докт. фил. наук. М., 2008.
3. Шелудько Г. В. Онтология сервисной реальности: Автореф дис. …докт. фил. наук. М., 2008.
4. Там же. С. 34-35.
5. Буймов А.Г. О природе недостаточной надежности теста Белбина // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. №2;
6. Кокорев И.А. Управление персоналом организации в свете теории человеческого капитала: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Москва, 2002.
7. Райс-Джонстон У. Тактический менеджмент. СПБ., 2001.

Об авторе

Петров С.В. - докторант СПбГУ, доцент кафедры «Финансы и экономика в туризме» ВлГУ, генеральный директор ООО «Компания «Пять Звезд», ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.621

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Д.А. Погонышева

Консалтинговые услуги в области информационных технологий; риски в бизнес-консалтинге; управление предпринимательскими рисками.
Ключевые слова: *информационные технологии; бизнес-консалтинг; ИТ-услуги*

В современных условиях в связи с увеличением числа задач управления в сложных социально-экономических системах существенно возрастает объем перерабатываемой информации, значительно повышается сложность алгоритмов управления. Информационным системам хозяйствующих субъектов присущи общесистемные (целостность, устойчивость, наблюдаемость, управляемость, открытость, динамичность, безопасность и т.д.), структурные (состав, связность, сложность и др.) и функциональные (результативность, производительность, быстродействие, экономичность и т.д.) свойства. Существует классификация информационных систем и технологий, используемых в экономике: по методам и моделям принятия решений (экономико-математические модели оптимизации использования ресурсов; эконометрические модели; методы контроллинга; методы инжиниринга и реинжиниринга); по процедурам управления и обработки данных (сбор и запись информации; обработка данных; вывод результатов; накопление и хранение (базы данных, базы знаний, банки, хранилища данных); передача данных; взаимодействие и координация на разных уровнях); по степени охвата управления (автоматизированная обработка данных; автоматизация функций управления; контроллинг процессов; поддержка принятия управленческих процессов; экспертная поддержка; бизнес-инжиниринг и реинжиниринг); по характеру подсистем и решения задач (функциональные подсистемы управления (бизнес-процессами, инвестициями, персоналом и др.); обеспечивающие подсистемы (технологическое, организационное, техническое, программное, правовое, информационное обеспечение и др.)); системы искусственного интеллекта (нечеткая логика; нейронные сети; экспертные системы; системы поддержки принятия решений и др.) и др. [3].

Высокие конкурентные преимущества в бизнесе имеет тот, кто уделяет большое внимание его производственным, коммерческим и финансовым составляющим, эффективно решает задачи сбора и обработки данных, оптимизации и адаптивного управления процессами планирования, диспетчеризации, координации и др. Транзитивное общество характеризуется внедрением информационных технологий (ИТ) во все сферы экономики как эффективного инструмента поддержки современного бизнеса.

К основным индикаторам использования информационных и коммуникационных технологий в экономике, основанной на знаниях, относят удельный вес организаций, использующих персональные компьютеры и удовлетворяющих информационные потребности в глобальной компьютерной сети Интернет; удельный вес работников, использующих персональные компьютеры (Интернет); удельный вес организаций, имеющих Web-сайты; удельный вес организаций, использующих отдельные службы универсальной деловой среды Интернет; удельный вес организаций, использующих Интернет для получения (передачи) заказов на товары (работы, услуги) и др. (таблица 1).

Анализ таблицы 1 показывает, что в динамике наблюдается рост удельного веса организаций, использующих в практике финансово-хозяйственной деятельности персональные компьютеры, в том числе с доступом в Интернет. Существенно увеличилось количество работников, использующих в профессиональной деятельности компьютеры и информационные ресурсы Интернет. За период 2005-2008 гг. на 58% возросло количество хозяйствующих субъектов, имеющих Web-представительства, интегрированные с другими подсистемами.

Таблица 1

Использование информационных и коммуникационных технологий в бизнесе (в %)[1]

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отношение 2008 г. к 2005г.,%
Удельный вес организаций в общем их числе, использующих: персональные компьютеры Интернет	90,0 59,5	91,7 66,3	91,7 72,3	92,2 78,7	102,4 132,3
Удельный вес работников в общей численности работников организаций, использующих: персональные компьютеры	26,8 11,0	31,1 15,4	33,0 17,6	37,2 20,7	138,9 188,2

Интернет					
Удельный вес организаций, имеющих Web-сайт	18,1	25,0	23,8	28,6	158,0

На российском рынке ИТ в стадии его формирования крупнейшими заказчиками выступали предприятия нефтегазовой отрасли. Основным мотивом инвестирования средств в ИТ-сферу явилось стремление выйти на международные фондовые рынки, которые в рамках делового сотрудничества выдвигали требование использования современных информационных систем и технологий. В условиях «зрелости» ИТ-рынка на нем наблюдается возрастание конкуренции среди ИТ-компаний. Совокупные показатели объема ИТ-рынка складываются из продаж аппаратного и программного обеспечения и ИТ-услуг (таблица 2).

Таблица 2

Структура объема продаж на ИТ-рынке[2]

Виды ИТ-продуктов	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отношение 2008 г. к 2006г.,%
ИТ-услуги	18	21	23	127,8
Программное обеспечение	12	12	13	108,3
Аппаратное обеспечение	70	67	64	91,4

Анализ таблицы 2 показывает, что за 2006-2008 гг. значительно возросли объемы продаж программного обеспечения и ИТ-услуг, реализация же аппаратного обеспечения за анализируемый период снизилась на 8,6%.

В условиях жесткой конкуренции предприятия используют комплекс мероприятий и средств, в состав которых входит привлечение к решению актуальных проблем бизнеса специалистов – консультантов. ИТ-консалтинг – это мощная поддержка руководителей бизнеса в решении вопроса использования ИТ для достижения стратегических целей развития компаний-заказчиков. Основным продуктом в этой отрасли является ИТ-стратегия, включающая разработку и внедрение целевой архитектуры информационной системы предприятия. В настоящее время в России развивают свою деятельность более 500 крупных консалтинговых фирм. Отечественные исследователи отмечают, что основным потребителем консультационных услуг является промышленность. В структуре рынка консалтинговых услуг в России в 2005 году наибольший удельный вес принадлежал информационным технологиям (47 %) [7].

Бизнес-консалтинг в области информационных технологий включает комплекс услуг по выработке, представлению рекомендаций и осуществлению практических мероприятий по оптимизации информационной инфраструктуры в системе информационной безопасности хозяйствующего субъекта. ИТ-консалтинг реализует следующие услуги: консультационные услуги по компьютерным техническим средствам, связанные с их приобретением, установкой и эксплуатацией; консультационные услуги по системному и прикладному программному обеспечению на основе анализа информационных потребностей заказчика; консультации по выбору ИТ-решений с учетом стратегии развития бизнеса; консультационные услуги по информационному обеспечению и процедурам обработки данных; услуги по разработке и внедрению автоматизированных систем управления предприятием; услуги по техническому обслуживанию и ремонту аппаратного обеспечения потребителя; системное администрирование локальных компьютерных сетей; услуги обучения персонала заказчика, связанного с развитием информационной инфраструктуры потребителя ИТ-услуг Наибольшие затраты, связанные с приобретением ИТ-услуг в 2007 г., приходились на связь (3918,0 млн. руб., финансовую деятельность (5851,4 млн. руб.), операции с недвижимым имуществом (7361,7 млн. руб.), государственное управление (5569,8 млн. руб.). Темпы роста затрат в образовании составили 167 %, что обусловлено реализацией национального проекта [2].

На российском рынке ИТ-услуг работают десятки компаний, оказывающих различные консалтинговые услуги. Среди них лидерами являются компании IBS, Ланит, КРОК, Компьюлинк, Ай-Теко, выполняющие комплексные ИТ-проекты преимущественно для крупных государственных и коммерческих структур (таблица 3).

Таблица 3

Рейтинги ведущих консалтинговых компаний в сфере ИТ[10]

Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Место по итогам 2005 г.	Место по итогам 2009 г.	Выручка за 2009 г., тыс. руб.
IBS	Москва	1	1	5451308
Ланит	Москва	10	2	4489336
КРОК	Москва	9	3	2836748
Компьюлинк	Москва	4	4	1942073
Ай-Теко	Москва	11	5	1704000

В связи с переосмыслением современного бизнеса происходит ориентация потребителей ИТ-услуг не на реализуемые функции, а на внутренние бизнес-процессы. Под бизнес-процессом понимают серию логически взаимосвязанных действий, при которых ресурсы предприятий используются для созда-

ния и получения полезного для потребителя продукта (услуги) за фиксированный промежуток времени. Преимущественным спросом на российском рынке консалтинговых услуг в области ИТ пользуются анализ соответствия информационной инфраструктуры бизнес-процессам фирмы и разработка ее ИТ-концепции. В ходе информационного аудита хозяйствующего субъекта происходит анализ его организационной структуры, внутреннего документооборота, учетной политики и др. В результате выполнения работ высшее руководство компании информируется о том, насколько соответствует организационная структура потребностям бизнеса, возникающим рискам, существует ли возможность улучшения системы мотивации и ответственности персонала и т.д. В процессе разработки новой ИТ-стратегии происходит согласование бизнес-целей компании, возможных рисков, учетной политики, потребности в информационном обеспечении. Большое значение принадлежит обеспечению информационной безопасности компании, как важнейшего элемента ее общей безопасности. Использование ИТ-услуг приводит к экономии капитала и росту эффективности труда персонала в процессе замены живого труда овеществленным.

На рынке ИТ-услуг динамично развивается такое направление, как системная интеграция предприятия, под которой понимают создание штатно функционирующей, функционально законченной, технически и финансово оптимизированной, управляемой и документированной информационно-технологической системы предприятия либо его структурного подразделения. Выделяют следующие основные направления системной интеграции: выбор оптимального решения и вычислительной платформы, в т.ч. программного обеспечения, анализ информационных процессов, разработка схем финансирования, лизинга и т.п.; реализация комплексных систем управления предприятием; построение сетевой инфраструктуры; проектирование структурированных кабельных систем; обслуживание компьютерных систем и др. К крупнейшим системным интеграторам России относятся компании Компьюлинк, АйТи, Ланит, Техносерв и др.[10].

При разработке эффективной системы защиты бизнес-информации внешние консультанты определяют угрозы безопасности на предприятии или в организации, выявляют каналы утечки информации и несанкционированного доступа к данным, разрабатывают модель потенциального внутреннего или внешнего злоумышленника, выбирают адекватные методы и средства защиты. Методология проектирования системы обеспечения безопасности (СОБ) полностью вписывается в общую методологию проектирования сложных систем организационно-технологического типа. На каждом этапе проектирования происходит оценка экспертами предлагаемых решений. К основным этапам разработки СОБ относятся: формулировка требования к защите компонентов объекта, персонала, информации и объекта в целом на основании ранга безопасности; определение функции защиты СОБ и всей системы в потенциально возможных условиях функционирования объекта; уточнение каналов возникновения и осуществления угроз и уровень плотности атак на объект безопасности; определение задач защиты, формировка перечня необходимых ресурсов; выбор методов обеспечения безопасности и средств, достаточных для решения намеченных задач; обоснование структуры и технологии функционирования СОБ; выбор механизмов правового, организационного и инженерно-технического сопровождения задач защиты; оценка качества СОБ и ее влияния на деятельность объекта безопасности; формирование организационно-правового сопровождения функционирования СОБ. Важнейшей задачей управления СОБ является эффективное распределение ресурсов хозяйствующего субъекта, выделяемых на безопасность, между функциями обеспечения с учетом динамики развития деловой среды. Эксперты считают необходимым создание достаточного уровня защиты, при котором затраты, риск и размер возможного ущерба при реализованной атаке злоумышленника являлся бы приемлемым [8].

Компании, занимающиеся консалтингом в сфере Интернет/интранет-технологий, предлагают спектр услуг, включающих огромный выбор Интернет-проектов: от разработки концепции и дизайна веб-порталов до модернизации сетевой инфраструктуры. В современной Интернет-экономике выделяются три ключевые критерия успеха: новаторство, скорость реализации стратегии, интегрированность. Ряд компаний г. Брянска («GREEN LEAF», «WHY NOT?», «BE StYLE», «ВЕБ-ЦЕНТР» и др.) выполняют веб-дизайн, бизнес-дизайн, дизайн сайтов предприятий и организаций. В рамках, например, редизайна осуществляется новое проектирование сайта, включающего обновление дизайна сайта, в т.ч. flash-анимация; добавление новых страниц и создание новых разделов; оптимизация текстового наполнения; оптимизация кода страниц под поисковые машины; редизайн логотипа, баннера; создание форумов и др. Показаниями для реализации этого проекта являются необходимость обновления интерфейса, изменение сайта в соответствии с новой маркетинговой стратегией потребителя, добавление новых сервисов, несовершенство технической составляющей, изменение владельца, целевой аудитории, тематики сайта и др. Время, затрачиваемое на редизайн сайта, составляет от одного до трех дней. Стоимость данной услуги брянских разработчиков от одной до двадцати тысяч рублей.

Несмотря на актуальность модернизации информационной инфраструктуры предприятия в условиях развития современного бизнеса, на рынке ИТ-услуг отмечаются многочисленные отказы от сотрудничества, вызванные рядом причин (таблица 4).

Основными причинами разрыва контрактов с консалтинговыми компаниями являются высо-

кая стоимость оказываемых ИТ-услуг в условиях спада экономики и сокращения бюджетов развития и наличие собственных высококвалифицированных сотрудников в области ИТ.

Таблица 4

Причины отказа предприятия от внешнего ИТ-консалтинга [6]

Причины отказа от ИТ-услуг	Количество компаний, %
Высокая стоимость консалтинговых услуг	31,6
Внедрение разработчиками простой информационной системы	10,5
Наличие квалифицированного персонала	31,6
Отсутствие у руководства желания сотрудничать с внешними консультантами	15,8
Низкое качество предоставляемых консалтинговых услуг	5,3
Отсутствие доверия к консалтинговым фирмам	10,5

Осуществление ИТ-консалтинга связано с наличием ряда неблагоприятных ситуаций в процессе реализации инновационных и инвестиционных проектов. Проведенный социологический опрос предпринимателей показал, что существует ряд опасных факторов для современного бизнеса, в т.ч. и для консалтингового (таблица 5). Эксперты отмечают недостаточный уровень профессиональной культуры российских бизнесменов, наличие криминальных структур, оказывающих негативное воздействие на развитие консалтинговых компаний.

Таблица 5

Факторы предпринимательского риска [5]

Факторы	В % к числу опрошенных
Недобросовестность российский деловых партнеров	61
Вымогательство со стороны чиновников	57
Финансовая нестабильность	53
Воздействие криминальных структур	23

В условиях финансового кризиса эксперты выделяют два основные направления развития рынка ИТ-услуг. К ним относят обеспечение жизнедеятельности организаций (техническая поддержка и обслуживание ИТ-инфраструктуры, хостинг и др.) и системная интеграция. Внутри сектора ИТ-услуг возможны тенденции, связанные с усилением конкуренции среди ИТ-компаний, их слиянием/ поглощением, сокращением долгосрочных проектов, ростом спроса на короткие и сравнительно дешевые проекты для оперативного разрешения проблем заказчика, усилением присутствия на рынке крупных западных компаний. Оправдано ужесточение участниками рынка финансовой дисциплины, организации онлайн-управления проектами, ресурсами, сосредоточение усилий на развитии интеллектуального потенциала сотрудников ИТ-компаний, использование ведущих идей риск-менеджмента.

The summary: consulting services in the field of information technology; risks in business consulting; management of enterprise risks.
***The key words**: information technology; business consulting; IT Services*

Список литературы

1.Абрахманова Г.И. Статистическое измерение информационных и коммуникационных технологий в экономике// Вопросы статистики.2010.№5.С.55-61.

2.Антохонова И.В., Полухина О.А. Об использовании информационных технологий и их влиянии на развитие экономики России// Вопросы статистики.2010.№5.С.61-67.

3.Арсеньев Ю.Н. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес.М,: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

4.Конеев И.Р., Беляев А.В. Информационная безопасность предприятия. СПб.: БХВ .Петербург, 2007.

5.Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство.М.: ИНФРА. М, 2009.

6.Прикладная информатика: справочник.М.: Финансы и статистика; ИНФРА. М, 2008.

7.Пыткин А., Солодяшкина И. О современном состоянии рынка консалтинговых услуг// Вопросы статистики.2006.№11.С.85-88.

8.Ткалич А.И. Консалтинговый сервис. М.: АльфаМ, Инфра.М, 2007.

9.Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ, 2007.

10.http//www.raexpert.ru

Об авторе

Погонышева Д.А. – кандидат педагогических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК – 378.933

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

М.В. Богданова

Рассматривается инновационная деятельность университетов в современном аспекте.
***Ключевые слова**: университет, инновационный потенциал, развитие, качество, инновационная экономика.*

Инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманное с этой целью. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации.

Из этого следует, что в инновационном процессе участвуют фактически все основные субъекты социальной и экономической сфер деятельности. В перечисленной цепочке «видов деятельности» на первом месте не случайно поставлены «научные действия», которые направлены на генерацию новых знаний, разработку новых процессов и технологий, продукции (товаров и услуг). Уже на начальном этапе перехода к экономике знаний в России субъекты инновационной деятельности, включая и органы государственной власти, столкнулись с проблемой существования правовых барьеров и незавершенности нормативного правового обеспечения именно научной, научно-технической деятельности.

Важным условием обеспечения устойчивого роста экономики на основе использования результатов научной и научно-технической деятельности, вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, является развитие малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере. В развитых странах малые и средние предприятия находятся на острие научно-технического прогресса. На базе малых и средних предприятий крупные компании осуществляют апробацию инновационной продукции, после успешного освоения которой, она поступает в серийное производство. Малый и средний инновационный бизнес в наиболее развитых странах обеспечивает примерно половину всех крупнейших технологических нововведений. В России же этот показатель не превышает 25%.

Вовлечению в инновационную деятельность малого и среднего бизнеса в России препятствует целый ряд обстоятельств, в числе которых несовершенство законодательной базы, прежде всего налоговой, неразвитость инновационной инфраструктуры, необходимой для успешной деятельности малых и средних предприятий, недостаток собственных средств, а также трудности с получением банковских кредитов.

Законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства» станавливает правовой механизм оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную и научно-техническую деятельность посредством адресного предоставления налоговых льгот:

– освобождение субъектов малого и среднего предпринимательства от уплаты налога на добавленную стоимость товаров (работ, услуг), основанных на использовании в собственном производстве изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства;

– освобождение от уплаты налога на прибыль субъектов малого и среднего предпринимательства в виде сумм доходов от реализации (товаров, работ, услуг), полученных ими от использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау) в собственном производстве;

– в составе доходов, не учитываемых в целях налогообложения налогом на прибыль не учитываются суммы, направленные субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими научную и (или) научно-техническую деятельность, непосредственно на проведение и развитие научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ.

Принятие Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства» позволит создать

эффективную систему государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Решение проблем перехода российской экономики на инновационный путь развития требует надлежащего кадрового обеспечения сферы науки, наукоемких производств, высшего и послевузовского профессионального образования. Вследствие падения престижа научной и преподавательской работы, снижения социального статуса ученых и преподавателей, низкого уровня оплаты труда, подавляющее большинство студентов не желает связывать свое будущее с наукой и образованием. Сейчас в России в среднем поступают на работу в научные организации и вузы чуть более 1% выпускников вузов. Отсутствие должного притока молодежи в науку и высокий отток кадров из науки в 90-е годы привел к снижению численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

Для оздоровления ситуации в системе подготовки научных и научно-педагогических кадров в законопроекте предлагается следующее:

– подготовку научных и научно-педагогических кадров осуществлять в рамках государственного и муниципального заказа и договоров о целевой контрактной подготовке;

– финансовое обеспечение подготовки научных и научно-педагогических кадров осуществлять на основе нормативов подушевого финансирования;

– для повышения ответственности выпускников аспирантуры и докторантуры в законопроекте предлагаются экономические меры в части возмещения затрат на обучение при их отказе в трудоустройстве в научной организации, наукоемком предприятии, учреждении высшего и послевузовского профессионального образования.

Предлагаемые в законопроекте меры позволят повысить эффективность использования бюджетных средств на подготовку научных и научно-педагогических кадров, сбалансировать структуру их подготовки по областям науки в соответствии с закономерностями научно-инновационного развития и потребностями рынка труда.

В России вопросы правового обеспечения государственного сектора науки в должной мере все еще не разрешены:

– отсутствует законодательное определение государственного сектора науки, его состава, механизмов поддержки;

– требует уточнение понятие «научная организация»;

– не определены статус, функции ГНЦ РФ;

– до настоящего времени продолжается дискуссия о правовом положении государственных академий наук, их имущественных правах и т.д.

В Стратегии Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2015 года (далее – Стратегия) к государственному сектору науки отнесены академический, прикладной и вузовский сегменты науки. В состав академического сектора включены государственные академии наук, прикладного – ГНЦ, а вузовского - научные учреждения государственных высших профессиональных образовательных учреждений. Основной задачей каждого сегмента науки является выполнение определенных государственных функций.

Стратегия также дает представление о функциональной структуре (таблица 1), организационно-правовой форме (таблица 2) организаций, входящих в состав государственного сектора науки.

Таблица 1

Изменение функциональной структуры государственного сектора науки

Удельный вес в общем числе организаций государственного сектора науки	2008 г.	2010 г.	2012 г.
Академический сектор	32,7%	31%	34,4%
Прикладной сектор	48,1%	44,3%	31,3%
Вузовский сектор	19,2%	24,8%	34,4%
ИТОГО	100%	100%	100%
Число организаций	2600	2100	1600

Таблица 2

Изменение организационно-правовой структуры государственного сектора науки

Удельный вес в общем числе организаций государственного сектора науки	2008 г.	2010 г.	2012 г.
Государственные унитарные предприятия	48%	2,4%	1,3%
Государственные учреждения	50%	28,6%	25%
Государственные автономные	0%	11,9%	21,9%

учреждения			
Государственные автономные некоммерческие учреждения	0%	9,5%	15,6%
Акционерные общества, более 50% акций которых находится в федеральной собственности	2%	47,6%	36,3%
ИТОГО	100%	100%	100%
Число организаций	2600	2100	1600

Согласно прогнозу разработчиков Стратегии к 2012 году общее число научных организаций государственного сектора науки будет сокращено на 1000 единиц. При этом число научных организаций вузовского сектора науки возрастет почти в 2 раза. Из приведенных данных следует, что к 2012 году резко сократится число государственных унитарных предприятий, государственных учреждений за счет роста численности акционерных обществ и автономных учреждений.

В процессе правоприменительной практики возникла необходимость решения целого ряда вопросов, регулирующих деятельность государственного сектора науки.Прежде всего, речь идет о необходимости уточнения понятия «научная организация». Дело в том, что в Законе о науке, в связи с отменой государственной аккредитации, понятие «научная организация» оказалось «размытым». К научной организации, в частности, отнесены общественные объединения, которые не наделены правом выполнять одну из важнейших функций научной организации – подготовку кадров для науки. Появились новые виды высших профессиональных учебных заведений (федеральный университет, научно-исследовательский университет); в процессе интеграции науки и образования создаются научно-образовательные центры, центры коллективного пользования, академические университеты и иные структуры интеграции, которые также претендуют на получение статуса «научная организация». Все это заставляет уточнить понятие «научная организация», предусмотрев при этом участие новых видов образовательных учреждений и отдельных структур интеграции полноценного участия в научной и научно-технической деятельности.

В связи с принятием Постановления Правительства РФ «Об оценке результативности научных организаций Российской Федерации» активизирована дискуссия по вопросам восстановления, упраздненного в 2004 году института государственной аккредитации научных организаций. Восстанавливать или нет государственную аккредитацию, если восстанавливать, то, в каком виде и на каких условиях, все это решат эксперты.

Сделаем следующие выводы:

– отсутствие аккредитации облегчило доступ к бюджетным средствам недобросовестным коллективам;

– негативно отразилось на системе управления научным комплексом и процессами реализации государственной научно-технической политики;

– введение системы государственной оценки эффективности деятельности научных организаций лишь частично устранит негативные последствия от ликвидации государственной аккредитации научных организаций.

Долгое время делаются попытки внести в Закон о науке изменения, направленные на правовое обеспечение деятельности государственных научных центров РФ. Сегодня это фактически единственный сохранившийся институт прикладных исследований в государственном секторе науки. Учитывая исключительно важное место государственных научных центров, их роль в формировании национальной инновационной системы, предлагается вопросы правового обеспечения ГНЦ решать не фрагментарно, а комплексно: определить статус института, основные государственные функции, меры государственной поддержки и ряд иных, жизненно важных вопросов для активной деятельности ГНЦ.

С принятием Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и Федеральный закон «Об архивном деле в Российской Федерации» в 2006 году до настоящего времени, не решен целый комплекс вопросов правового обеспечения деятельности государственных академий наук: вопросы определения правового статуса академий, имущественных прав, системы финансирования и т.д.

Одним из важнейших нерешенных вопросов не только для государственных академий, но и иных научных организаций является вопрос налогообложения имущества и земельных участков. Дело в том, что земельный налог научных организаций устанавливается местными органами, как правило, на максимальном уровне в 1,5 % от кадастровой стоимости участка, что типично для коммерческих предприятий. Это вызвано тем, что бюджетным учреждениям науки и образования выделяется компенсация из федерального бюджета, которая в результате поступает в местные бюджеты через счета научных организаций. Однако, указанные компенсации сложны в расчете, дороги в администрировании, механизм их выделения забюрократизирован, сопряжен на практике с

волокитой и неразберихой. В конечном итоге, учреждения накапливают пени и штрафы, зачастую подвергаются произволу налоговых органов. В тяжелом положении оказались негосударственные учреждения науки, созданные, как правило, на базе бывших ведомственных НИИ и конструкторских бюро – рост налоговых расходов подрывает их экономическую эффективность.

Аналогичной и также требующей безотлагательного решения является ситуация с налогообложением имущества организаций. При этом следует учитывать, что льгота по налогу на имущество, имевшая место до 1 января 2004 года, в определенной степени распространялась не только на научные, но и на инновационные предприятия. Правовое обеспечение научной и научно-технической деятельности является одним из важнейших, но далеко не единственным условием в решении основной задачи любого высокоразвитого государства, ориентирующего экономику на развитие по инновационной модели. Главной же задачей является создание условий для повышения результативности научных исследований отечественных научных организаций и востребованности производством достижений научно-технического прогресса.

В феврале 2009 года Комитет Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям провел Парламентские слушания по вопросу «Оценка результативности научных организаций как субъектов инновационной деятельности». Тема выбрана далеко не случайно. Этот вопрос был поднят на одном из заседаний Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, затем на круглом столе, организованном Минобрнауки России. Он тесным образом связан с более глобальным вопросом о роли отечественной науки в условиях формирования рыночных отношений, ее судьбе. Первый этап этой дискуссии завершился, к счастью для научного общества, в пользу науки и точка была поставлена в 2002 и 2004 годах в утвержденных Президентом Российской Федерации «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» и «О политике Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы». Высшее руководство страны отнесло отечественную науку и технологии к числу высших приоритетов российского государства. Перед наукой была поставлена исключительно важная задача, связанная с переводом экономики на инновационный путь развития.

Но государство, общество должны знать об эффективности использования бюджетных средств на научные исследования.

Обсуждение вопроса «Оценка результативности научных организаций как субъектов инновационной деятельности» вызвало острую полемику, а главный вывод, который сделали участники был следующий:

– эффективность системы оценки достигается при решении целого ряда существующих в настоящее время проблем нормативного правового, финансового, экономического, организационного характера, связанных с оптимизацией деятельности научных организаций

– действия в отношении к науке не должны сводиться к компании по «переустройству отечественной науки» в целях «моделирования зарубежного опыта». Речь должна идти о реальной оценке последствий от принятых решений;

– эффективность деятельности научных организаций не может рассматриваться в отрыве от состояния научного потенциала, условий его развития и восстребованности НИР;

– переход отечественной экономики только на модель догоняющего типа обрекает государства на зависимость от стран, поставщиков новых технологий, достижений научно-технического прогресса.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года, предусмотрен переход к экономике знаний по догоняющей и опережающей модели. Ничего необычного в том, что предлагается «комплексный вариант модели перехода» нет. В сложные 90-е годы в силу объективных и субъективных причин отечественный потенциал науки резко изменился не в лучшую сторону. Нанесен урон самой важной и наиболее уязвимой составляющей научно-технического потенциала – кадрам. Далеко не в лучшем состоянии находится и материально-техническое оснащение рабочего места ученого. К этому следует добавить и фактор психологического воздействия – постоянное ожидание модернизации, преобразования, реструктуризации государственного сектора науки. Естественно, что на определенном этапе России придется использовать научно-технологические разработки, полученные зарубежными учеными. Однако при этом государство должно всемерно поддерживать развитие отечественного научно-технического потенциала, создавать условия для повышения эффективности деятельности научных организаций и восстребованности отечественных разработок производством.

Innovative activity of universities in modern aspect is considered.
The key words*: university, innovative potential, development, region, innovative economy.*

Список литературы

1. Лазарев Г.И.Меняя фарватер: Формирование концепции развития вуза в условиях рыночной экономики / Г. И. Лазарев // Российское предпринимательство. 2009. N 11. С. 71-75; N 12. С. 30-34 .
2. Макаркин Н.П.Университет и рынок образовательных услуг / Н. П. Макаркин, О. Б. Томилин // Высшее образование сегодня. 2007. N 10. С. 8-11.
3. Полещук О.М.Некоторые подходы к моделированию системы управления образовательным процессом / О. М. Полещук // Телекоммуникации и информатизация образования .2009. N 3. С. 54-72.
4. Черешнев В.А. Законодательное обеспечение научной деятельности Российской Федерации//Инновации № 2 за 2010 год «Инновационная Россия. Проблемы и опыт» стр. 4-11

Об авторе

Богданова М.В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, na_mary@list.ru

УДК – 338

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. И. Грищенков, В. П. Киреева, Н. Н. Ковалева

Инновации становятся стратегическим параметром любого предприятия и экономики в целом. Авторами подробно рассмотрены принципы и этапы формирования инновационной деятельности в корпоративной организации.
***Ключевые слова**: инновации, инновационная деятельность, стратегический менеджмент, маркетинг, диффузия, приносящая доход деятельность, прибыль.*

Успешная реализация научно-технической политики по решающим направлениям развития предприятия возможна используя инновации. Существуют различные мнения по восприятию инноваций как экономической категории. Согласно экономическому словарю «Инновации (нововведения) представляют собой количественные и качественные изменения технической базы производства и механизма управления предприятием, направленные на производство новой или улучшенной продукции, на внедрение и использование новых видов оборудования, новых форм организации производства, сбыта и новых методов управления [9]. С термином инновация тесно связаны понятия «изобретения», «открытия». При этом под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструмент, созданные человеком, а открытие - процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестного явления природы. В отличие от инновации, открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне и не преследует целью получить выгоду.

Впервые модель инновационных процессов была рассмотрена в авторских работах Л.И. Кошкина, А.Е. Хачатурова, И.С.Булатова [8], С.Д. Ильенковой, В.Ф. Гринева [5], В.Я. Кардаша, Fumio Kodama, Л. Водачека, О. Водачковой [3], Т. Алимовой [1], отводящих в инновационном процессе первоочередную роль фундаментальным, поисковым, прикладным исследованиям и опытно-конструкторским разработкам. Обобщающая концепция моделей организации инновационных процессов вышеназванных авторов может быть представлена на схеме (рис. 1).

При данной концепции организации инновационных процессов инновации базируются на научных знаниях и возможностях предприятия. Рыночная востребованность и приемлемость нововведений предприятия в предложенных моделях инновационных процессов:

- или не исследуется вообще (Л.И. Кошкин, А.Е. Хачатуров, И.С. Булатов, Fumio Kodama),
- или изучается на стадии маркетинговых исследований рыночного этапа, т. е. после запуска новшества в производство (С.Д. Ильенкова, В.Ф.Гринев [5], В.Я. Кардаш), когда, на наш взгляд, может быть уже поздно что-либо «менять» в концепции инновации при неблагоприятной рыночной ситуации,
- или рассматривается перед запуском новшества в производство, но уже после организации производственного процесса (Т. Алимова [1]), что также, по нашему мнению, ведет к повышению риска рыночной невостребованности инноваций и неэффективным затратам ресурсов, сил и времени.

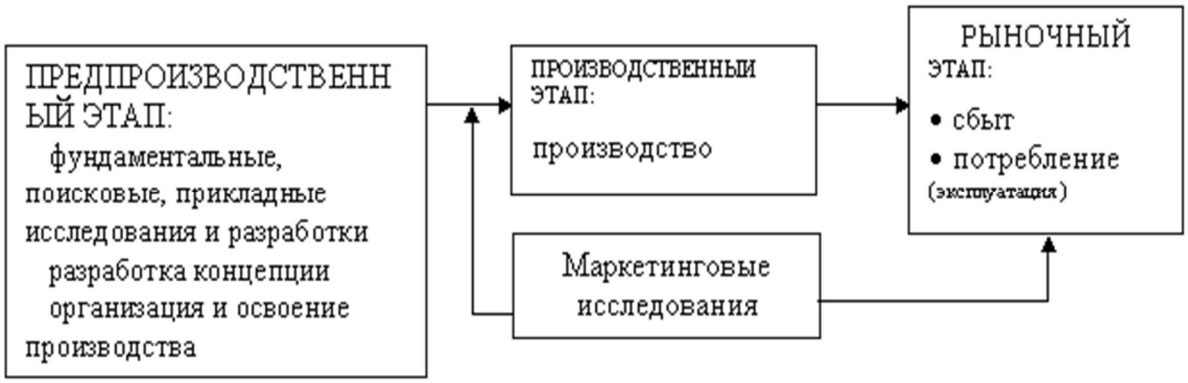


Рис. 1. Модель организации инновационного процесса. Вариант 1

Таким образом, инновационная деятельность предприятий при применении данной модели не носит рыночной направленности, а исходит из возможностей предприятия в сфере НИОКР. С маркетингом в этих моделях связывается только коммерциализация инноваций.

Неблагоприятная рыночная конъюнктура по отношению к инновации может привести к отрицательным финансово-экономическим результатам инновационной деятельности предприятия. Кроме того, разработка и производство нововведения без учета потребностей рынка вызывает необходимость применения при его реализации стратегии проталкивания предложения, которая также повышает риски и затраты на инновационную деятельность.

J.A.A. Bradbury, Donald G. Marguis, Fumio Kodama , Г.Я. Гольдштейн , П. Дойль [2], рекомендует организацию инновационного процесса с учетом требований рынка уже на ранних этапах разработки инновации (табл. 2). Обобщающая концепция моделей организации инновационных процессов, рекомендуемых авторами этой группы, представлена на рис. 2.

Так, при данном подходе маркетинговые исследования рекомендуется проводить непосредственно после фазы генерации идеи нововведения. Разработка концепции инновации на основании маркетинговых исследований и, следовательно, с учетом требований рынка, по нашему мнению, повышает эффективность инновационной деятельности предприятия, снижая риски и минимизируя затраты времени и ресурсов на внедрение новшества.

Внедрение новшества.

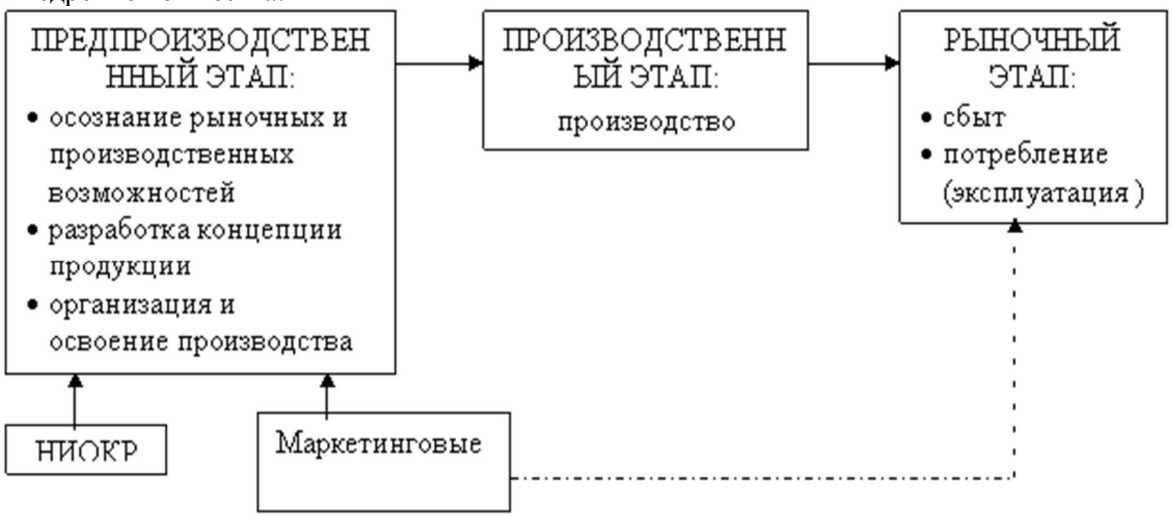


Рис. 2. Модель организации инновационного процесса. Вариант 2

Такая модель организации инновационного процесса позволяет специалистам предприятия не только изучить текущие запросы потребителей, но и выявить перспективные потребности рынка и сконцентрировать все творческие усилия по генерации идей в необходимом направлении, что также благоприятно отразится на длительности и финансово-экономической эффективности инновационного процесса.

В российскую практику понятие инновационная деятельность было введено согласно «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832. В частности, в этом документе дается следующее определение инновации:

«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».

Таким образом, к инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу. Поэтому под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные производственные системы.

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому приносящие доходы фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технологию, процесс). В связи с этим необходимо подчеркнуть, что при всем разнообразии рыночных новшеств важным условием для их практической реализации в бизнесе является привлечение инновационных инвестиций в достаточном объеме.

Инновационная деятельность представляет собой процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. Смысл состоит в том, что инновационная деятельность может осуществляться специализированными научно-исследовательскими организациями в качестве основного вида деятельности и представлять собой разработку новых продуктов для продажи (аренды) на рынке инновационных технологий. В то же время самый широкий круг предприятий занимается разработкой новых технологий в качестве вспомогательного направления для использования их в производстве продукции.

Для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая:

- интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия);
- материальные (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей);
- финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, грантовые);
- кадровые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИР и ОКР; опыт управления проектами);
- инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки);
- иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Инновационная деятельность реализуется посредством инновационного процесса, который представляет последовательность действий по инициации инновации, по разработке новых продуктов и операций, по их реализации на рынке и по дальнейшему распространению результатов.

Инновационный процесс включает в себя семь элементов, соединение которых в единую последовательную цепочку образует структуру инновационного процесса.

К этим элементам относятся:

- инициация инновации;
- маркетинг инновации;
- выпуск (производство) инновации;
- реализация инновации;
- продвижение инновации;
- оценка экономической эффективности инновации;
- диффузия (распространение) инновации.

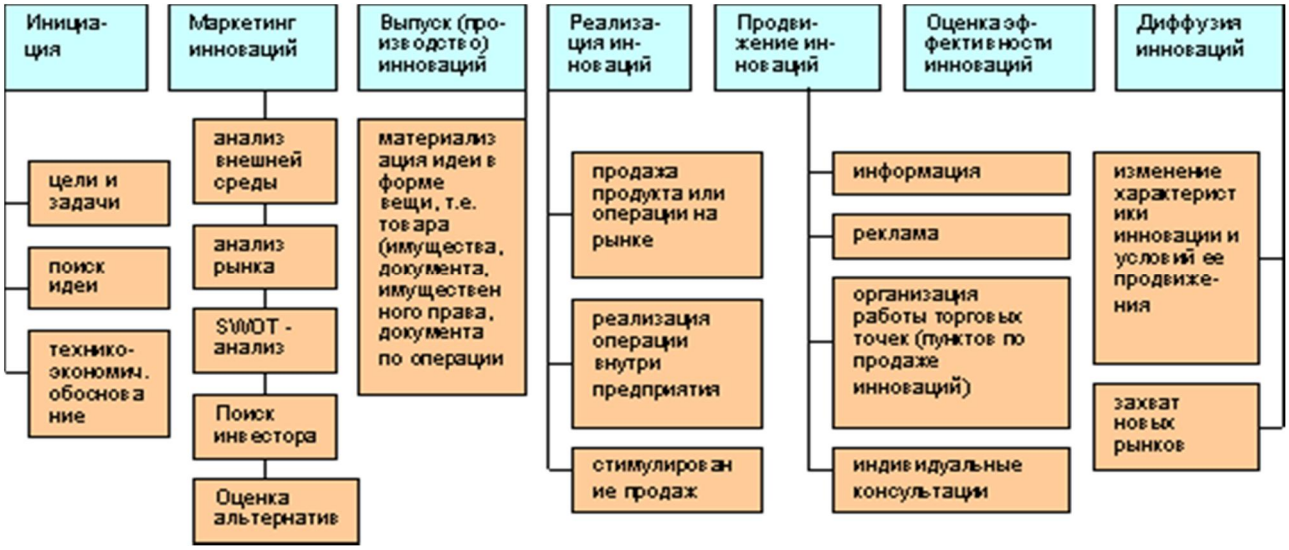


Рис. 3. Структура инновационного процесса [8]

Началом инновационного процесса является инициация. Инициация — это деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи инновации, ее технико-экономическом обосновании и в материализации идеи. Материализация идеи означает превращение идеи в товар (имущество, новый продукт и т.д.).

После обоснования нового продукта проводятся маркетинговые исследования предлагаемой инновации, в ходе которых изучается спрос на новый продукт, определяется объем выпуска продукта, определяются потребительские свойства и товарные характеристики, которые следует придать инновации как товару, выходящему на рынок. Затем производится продажа инновации, то есть появление на рынке небольшой партии инновации, ее продвижение, оценка эффективности и диффузия.

Продвижение инновации представляет собой комплекс мер, направленных на реализацию инноваций (реклама, организация процесса торговли и др.).

Результаты реализации инновации и затраты на ее продвижение подвергаются статистической обработке и анализу, на основании чего рассчитывается экономическая эффективность инновации.

Инновационный процесс заканчивается диффузией инновации. Диффузия (лат. diffusio — распространение, растекание) инновации представляет собой распространение однажды освоенной инновации в новых регионах, на новых рынках

Таблица 1.

Факторы, оказывающие воздействие на инновационную деятельность предприятия

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические, технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры
Политические, правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства.	Законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций
Социально-психологические, культурные	Сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу.	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе
Организационно-управленческие	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость,	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование,

	трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.	допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирования целевых рабочих групп

Внедряя инновации в практику приносящей доход деятельности, очень важно знать, какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс. Основные факторы, влияющие на развитие инновационного процесса, приведены в следующей таблице 1 [1].

Инновационная деятельность корпоративного предприятия должна быть хорошо спланирована. При планировании инновационной деятельности следует учитывать следующие факторы:

- сложность нового продукта, обусловленную технологией, которая значительно влияет на технико-экономические показатели производства;
- необходимость учета финансовых потерь (прибыли и т.п.) в переходный производственный период и проведение поиска дополнительных источников финансирования;
- умение определять ожидаемые количественные потери при организации производства нового изделия в связи с недогрузкой производственных мощностей при отработке технологических процессов и неполного использования оборудования из-за недостаточной его надежности и т.д. с целью принятия мер для более эффективного их использования;
- изменение конструкторско-технологической документации в процессе перехода на производство нового ассортимента продукции, что в определенной степени влияет на сроки и затраты подготовки производства;
- динамичное изменение удельного потребления материальных и трудовых ресурсов и, как следствие, себестоимости в период развертывания выпуска новых видов продукции по мере освоения технологии, что значительно осложняет планирование производства;
- необходимость учета в период обновления времени адаптации производства к новым технологическим процессам и скорости приобретения работниками предприятия навыков работы при выполнении операций.

Механизм разработки инновационной деятельности включают в себя ряд последовательных этапов. Наиболее существенными из них являются:

- исследование спроса на продукцию предприятия, определение емкости рынка и перспектив его развития;
- исследование рынков необходимых ресурсов;
- планирование и организация инновационной деятельности;
- кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- комплексный анализ эффективности внедрения нововведений и связанных с ними рисков.

Основная цель планирования инновационной деятельности - объединение всех участников проекта на выполнение комплекса работ для достижения конечного результата. Поскольку инновационная деятельность значительно отличается от серийного производства, традиционные приемы планирования не могут обеспечить корректных показателей за плановый и фактический периоды. Поэтому при планировании инновационной деятельности используют как общие подходы к планированию, так и специфичные для инновационной деятельности принципы:

- целеполагания, когда определяют не только главную цель, но и набор подцелей, а принимаемые решения оценивают с точки зрения их оптимального сочетания;
- системности, при котором, инновационный процесс рассматривают как сложную динамическую систему, включающую в себя взаимосвязанные элементы. Это дает возможность описывать инновационный процесс с помощью динамических экономико-математических моделей;
- неопределенности, учитывающие систематические и случайные факторы, которые воздействуют на процесс, причем игнорирование случайных факторов снижает достоверность анализа;
- адаптивности, предполагающей возможность предприятия воспринять то или иное нововведение;
- прочности, предполагающий учет не только повышенных норм потребления различных ресурсов в процессе инновационной деятельности, но и создание страхового запаса участвующих в процессе ресурсов на случай возникновения непредвиденной ситуации.

В процессе планирования и организации инновационной деятельности проводят оценку жизнеспособности проекта, которая включает следующие виды анализа: технический, коммерческий, финансовый, экологический, организационный, социальный, экономический. Для каждого вида анализа разрабатывают отдельную методику и определяют объем необходимой информации.

Эффективное планирование инновационной деятельности возможно при соблюдении следующих условий:

- товар должен быть дифференцирован, т.е. быть уникальным в своем роде, приносящим по-

требителю дополнительные преимущества;

- сильная маркетинговая ориентация - направленность нововведений на рынок и клиентов;
- глобальная концентрация товара - замысел и разработка нового товара с самого начала должны предполагать ориентацию выхода на мировой рынок;
- интенсивный первичный анализ - еще до начала разработки должно быть проведено тщательное и углубленное технико-экономическое обоснование и соответственно под это выделены финансовые и кадровые ресурсы;
- точная формулировка концепции - перечень конкретных задач, выбор целевого рынка;
- структурированный план освоения - переход от стратегического маркетинга к плану операционного маркетинга (цены, план сбыта);
- межфункциональная координация - совмещение действий всех служб промышленного предприятия на достижение поставленной цели;
- поддержка руководства - вместо прямого вмешательства нужна специальная структура поддержки инновационной политики, ресурсы и правильное видение процесса;
- использование синергии (эффекта коммуникации), выражающейся в получении дополнительного эффекта процесса в целом по сравнению с суммой эффектов его отдельных элементов;
- привлекательность рынков - этот фактор способствует успеху, но не может компенсировать слабые стороны процесса;
- предварительный отбор - успех и провал можно предвидеть, ибо процедуры предварительной оценки позволяют избежать последствий некорректных решений;
- контроль за ходом разработки;
- доступ к ресурсам - для успеха проекта необходимо располагать кадровыми и финансовыми ресурсами, которые нужно рассматривать как инвестиции, а не издержки;
- роль фактора времени - источник конкурентного преимущества - быстрый приход на рынок, но не в ущерб качеству;
- многоступенчатость процедуры - разработка должна вестись по календарному графику.

Таким образом, инновация - это развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новой идеи, которая способствует повышению эффективности работы корпоративного предприятия. При этом инновация - это не просто объект, внедренный в производство, а объект, успешно внедренный и приносящий прибыль в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога.

Innovations become strategic parameter of any predprijatija and economy as a whole. Authors in detail consider principles and stages formirovanija innovative activity in the corporate organization.
The key words: *innovations, innovative activity, strategic menedzhment, marketing, diffusion, enterprise activity, profit.*

Список литературы

1. Алимова Т. Инновационные процессы в малом предпринимательстве / http://rcsme.ru/introduction.htm.
2. Bradbury J.A.A. Product Innovation: Idea to Exploitation John Wiley & Sons, 1989: Пер., обработка А. Сенина - Электронная версия, 2001 / http://technopark.al.ru/ business /innovation/innovation.htm.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегическое управление инновациями на предприятии: Сокр. пер. со словац.М.: Экономика, 1989.-167 с.
4. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. Таганрог: ТРТУ, 1995.
5. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. К.: МАУП, 2000. 148 с.
6. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского - СПб.: "Питер", 1999. - 560 с. - (Серия "Теория и практика менеджмента").
7. Donald G. Marguis. The Anatomy of Successful Innovation: Пер., обработка А. Сенина - Электронная версия 2001 /http://technopark.al.ru/business/innovation/innovation.htm.
8. Л.И.Кошкин, А.Е.Хачатуров, И.С.Булатов, 2000.
9. Новый экономический словарь / Под редакцией А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2010.

Об авторах

Грищенков А. И. –кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Киреева В. П. – главный бухгалтер Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Ковалева Н. Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СБЕРЕГАЮЩЕГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

И.С. Ивакина

В статье раскрыты сущность и роль инноваций в рыночной экономике. Рассмотрен опыт внедрения инноваций на основе технологий сберегающего земледелия на предприятиях сельскохозяйственного производства, дана оценка их эффективности.

Ключевые слова: инновации, рыночная экономика, сельское хозяйство, сберегающее земледелие, эффективность новых технологий, современная техника, регулирование инновационных процессов.

Создание наукоемкой продукции позволяет производителям поддерживать баланс внутреннего рынка по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки. Мировое сельское хозяйство движется именно в этом направлении. Если Российская Федерация имеет цель интегрироваться в мировое сельское хозяйство и занять в нем соответствующую нишу, то ей необходимо создать соответствующие организационные изменения в отрасли, осуществлять диверсификацию производства, внедрять инновации.

Анализ отечественной литературы позволяет выделить более 25 понятий и определений слова «инновация». В общем понимании инновация означает нововведение в технике, технологии, организации управления и труда, применение новшеств в различных сферах деятельности. [3]

Изначально понятию «инновация» предшествовало понятие «новые комбинации», введенное австрийским ученым Й. Шумпетером в работе «Теория экономического развития».

Однако, применительно к реальным условиям, точнее надо говорить об инновационной деятельности, применение которой изменяет стандартные, традиционные способы производства и управления. А какое предприятие следует считать инновационным? В мировой практике к инновационным предприятиям принято относить те, в которых более 70 процентов общего объема продукции в денежном измерении за отчетный период формируется за счет производства инновационной продукции. Если такой критерий распространить на отечественные предприятия, то станет очевидным, что в агропромышленном комплексе (АПК) России в настоящее время очень мало инновационных предприятий. Исходя из сказанного, можно сформулировать проблему – как активизировать инновационную деятельность на предприятиях АПК России. Особенно остро это проблема возникла в связи с переходом к рыночным формам ведения хозяйства.

Актуальность данной проблемы неоднократно подчеркивалась в ежегодных Посланиях экс Президента В.В. Путина Федеральному Собранию РФ. Вопросы законодательного обеспечения инновационной деятельности обсуждаются на парламентских слушаниях Госдумы.

В сельском хозяйстве внедрение новшеств должно быть направлено на повышение эффективности использования всего ресурсного потенциала (труда, земли, капитала), рост конкурентоспособности предприятий, развитие предпринимательства.

За годы аграрных преобразований в использовании земли появилось немало негативных явлений.

Как пояснил заместитель председателя Российского земельного союза Алексей Чепа, современное состояние земельных отношений в России можно назвать критическим. Он отметил, что одним из следствий данной ситуации является тот факт, что наша страна, имея 40 процентов черноземов мира и 9 процентов пахотных земель, производит лишь 1,5 процента сельскохозяйственной продукции, при этом, обеспечивая себя продовольствием только на 60 процентов, хотя обладая подобными ресурсами, Россия могла бы стать одним из крупнейших экспортеров продовольствия.

«Более 23 миллионов гектаров сельхозугодий не используется и заросло бурьяном. Для решения этой проблемы в России необходимо провести тщательную ревизию всего земельного законодательства и инвентаризацию фактически используемых земель. Единый государственный реестр содержит сведения не более чем о 10 процентов земельных участков», - сообщил он. [5]

Мировой опыт земледелия показывает, что негативные последствия использования земли способны приостановить, а в последующем и преодолеть, инновационные технологии. Во многих

странах широкое распространение получили технологии сберегающего земледелия.

В основе технологий сберегающего земледелия лежит отказ от применения плуга. Это комплекс приемов, направленных на борьбу с деградацией структуры почвы, снижением плодородия, потерей влаги и падением урожайности.

Существует несколько видов данной технологии:

- минимальная обработка почвы включает одну или ряд мелких обработок почвы культиваторами. В верхнем слое почвы в виде мульчи находятся солома и стерня;
- мульчированный посев – это посев по мелко обработанной почве со слоем из стерни;
- нулевая обработка – полное исключение всех видов обработки почвы;
- прямой посев – это посев по необработанному полю при сохранении стерни и равномерно разбросанной соломе.

Главными принципами сберегающих технологий являются:

- сохранение растительных остатков на поверхности почвы;
- использование севооборотов, включающих рентабельные культуры и культуры, улучшающие плодородие почв;
- интегрированный подход в борьбе с болезнями и вредителями;
- использование качественных семян, отзывчивых к данным технологиям.

Технологии сберегающего земледелия основаны на агроэкологических принципах и являются эффективными для устойчивого развития сельского хозяйства.

Сравнение экономических показателей свидетельствует, что экономически выгоднее выращивать зерновые культуры по сберегающим технологиям. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества показателей при использовании технологий сберегающего земледелия

Показатели	Результат
1.Расход ГСМ:	
а) при мульчирующем повесе	до 30 л/га
б) при нулевой обработке	до 45 л/га
2. Труд	уменьшается в 3 раза
3. Состояние почвы	за счет сохранения почвенной влаги повышается урожайность в районах с низким уровнем осадков
4.Риск неурожая	снижается в засушливые годы

Помимо экономических преимуществ, применяя технологии сберегающего земледелия, достигаются и агрономические преимущества: увеличения плодородия почвы, улучшение структуры почвы, предупреждение развития эрозии, возможность для более глубокого залегания семян, что способствует развитию крепкой корневой системы растений, позволяет сохранить больше влаги и питательных веществ в почве.

Одной из первых в России технологии сберегающего земледелия начала внедрять Самарская область. В Липецкой, Орловской областях, в ряде других регионов России сберегающие технологии работают и уже не один год позволяют получать устойчиво высокие результаты при сокращении затрат. Единичные проекты по освоению технологий прямого и мульчированного посева есть в Воронежской, Саратовской, Волгоградской, Пензенской, Тюменской областях, Краснодарском, Ставропольском крае.

К сожалению, говорить о массовом внедрении сберегающих технологий пока рано, примеров комплексного освоения не так много. Брянская область и другие регионы пока еще консервативны в этом отношении. [4]

Почему нужны технологии сберегающего земледелия в России?

Для большинства территорий России характерны такие проблемы в сфере сельскохозяйственного производства как:

- низкий уровень осадков и их нерегулярный характер;
- необходимость максимального сокращения предпосевных операций из-за короткого, в целом, вегетационного периода;
- сравнительно низкая урожайность, что заставляет искать способы сокращения затрат до минимума.

В результате вышеперечисленных проблем, еще в начале XIX века были попытки разработать технологии прямого и мульчированного посева.

В настоящее время созданы все предпосылки для перехода на сберегающие технологии:

- в России налаживается производство современной техники специально предназначенной для сберегающего земледелия;

- есть лучший мировой опыт, адаптированный к российским условиям;

- 80% используемой в России сельхозтехники устарело и требует срочной замены. Это дает возможность без дополнительных затрат перейти к технологиям сберегающего земледелия.

Освоение новых технологий вызывает необходимость соответствующего технического обеспечения. К приобретению техники нужен разносторонний подход. Нередко покупателей интересует мощность машин, и он не принимает во внимание его возможности. Это относится и к тракторам. Часто крупные трактора используются не на всех видах работ, потому что они оказывают разрушительное воздействие на структуру почвы. В то время как трактор меньшей мощности может быть занят на полевых работах более продолжительное время. [2]

К отечественной конкурентоспособной технике относится техника, изготавливаемая на ЗАО «Евротехника» в г. Самара. В таблице 2 приведено сравнение агрегатов этого предприятия и машин канадского производства, получивших широкое распространение у нас в России.

Таблица 2

Оценка посевных агрегатов

Показатели	Трактор К – 744 Р (Производство ЗАО «Евротехника» (г. Самара)	Трактор Buhler Versatile – 435 (Канадское производство)
Мощность трактора, кВт	132	198
Масса агрегата, т	8,7	8,1
Ширина захвата, м	4,5	7,6
Цена трактора, тыс. руб.	3700	7550
Площадь посева, га	1000	1000
Сменная норма выработки, га	76	86

Исходя из таблицы 2 видно, что показатели агрегатов в пользу отечественного производства. ЗАО «Евротехника» доставляет сельскохозяйственным предприятиям не только отдельные машины, но и комплекс машин для сберегающего земледелия.

Работа ЗАО «Евротехника» - это пример для отечественных предприятий машиностроения в области инновационных решений. Оно показывает, в каком направлении должны совершенствоваться и развиваться технологии в земледелии.

Для развития инновационной деятельности, а в частности технологий сберегающего земледелия, необходима помощь и поддержка государства. Государственное регулирование инновационных процессов – одно из главных условий эффективного функционирования экономики.

Для того чтобы ускорить внедрение технологий сберегающего земледелия на уровне государства, необходимо разработать следующий комплекс мер:

- создать программы финансирования для поддержки сельхозпроизводителей на стадии переходного периода к новым сберегающим технологиям. Данная программа должна предусматривать возможность приобретения современных комплексов машин для сберегающего земледелия, это позволит начинающим предприятиям менее болезненно перейти на новые технологии.

- поддержать и развить производство современной, конкурентоспособной техники для технологий сберегающего земледелия. К сожалению, в России еще очень мало таких предприятий, и поэтому государство должно стимулировать предприятия переходить на производство техники, ориентированной на новые технологии.

- ориентация научно-исследовательских и образовательных учреждений страны на исследование, адаптацию и обучение технологиям сберегающего земледелия. Для получения лучших результатов необходимо постоянное изучение и исследование новых технологий, а также подготовка квалифицированного персонала.

- развитие информационной политики, направленной на освещение преимуществ технологий сберегающего земледелия. Поэтому руководители многих регионов не могут осознать значение данных технологий и необходимость их внедрения.

Сельское хозяйство нашей страны должно быть переориентировано на защиту окружающей среды, развитие экономики и общества в целом. При правильном применении сберегающее земледелие может стать основным способом повышения уровня жизни на селе и обеспечения стабильного развития. Только так мы поднимем сельское хозяйство России и сохраним землю для будущих поколений.

In article the essence and a role of innovations in market economy are opened. Experience of introduction of innovations on the basis of technologies of saving up agriculture at the agricultural production enterprises is considered, the estimation of their efficiency is given.
The key words: *innovations, market economy, agriculture, saving up agriculture, efficiency of new technologies, the modern machinery, regulation of innovative process.*

Список литературы

1. Орлова Л. В. Сберегающее земледелие за рубежом и в России: опыт применения, эффективность // Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. №6. С. 71–73.
2. Парвицкий С. Инновационные решения в технологии и технике организации сельскохозяйственного производства России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. №1. С. 58 – 60.
3. Дорофеев В. Д., Шмелева А. Н. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов. М.: Феникс, 2009. 442 с.
4. www.agrosouz.ru
5. www.zem.ru

Об авторе

Ивакина И.С. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ivakinais@yandex.ru

УДК – 339.13.017

КОНЦЕПЦИЯ И ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ПРОФИЛЬНЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЕ

В.Г. Оганесян

В статье выявлены ключевые этапы программы по привлечению резидентов в бизнес-инкубатор с целью повышения эффективности его деятельности. Уточнено понятие «бизнес-инкубатор» и дана классификация современных инкубаторов. Также в статье рассматриваются основные стадии процесса развития малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе при технопарке.
Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, развитие МСП, бизнес-инкубатор, технопарк.*

Бизнес-инкубатор является одним из ключевых элементов в инновационной инфраструктуре страны, основное предназначение которого - стать связующим звеном между наукой и бизнесом.

В большинстве источников бизнес-инкубатор характеризуется как конкретный хозяйствующий субъект, организация, созданная для оказания поддержки начинающим предпринимателям. Однако имеются также определения, в которых более широко рассматривается понятие «бизнес-инкубатор». Так, например, академик Багиев Г.Л. в терминологическом словаре маркетинга определяет бизнес-инкубатор как «благоприятную среду, внешнюю оболочку, защищающую новичков, начинающих менеджеров, не имеющих исходной материальной базы для организации бизнеса» [1].

Европейская комиссия определяет бизнес-инкубатор как место плотной концентрации новообразующихся фирм, а национальная ассоциация бизнес-инкубаторов США – как инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимательских компаний [2].

С целью преодоления разногласия между существующими определениями автором предлагается следующее: «*бизнес-инкубатор* — это организация, создающая наиболее благоприятные условия

для стартового развития малых и средних предприятий путем предоставления льготных условий и удешевления различных бизнес услуг за счет их совместного использования». Понятно, что второй тезис образует экономический фундамент реализации первого.

Обычно выделяют различные виды инкубаторов, наиболее типичными из которых являются инкубаторы для экономического развития, техноинкубаторы, смешанные инкубаторы, классические бизнес-инкубаторы и др.

Существует множество классификаций бизнес-инкубаторов. Так, например, Пол Хэнн (Бизнес-школа университета г. Дархэм, Великобритания) классифицирует бизнес-инкубаторы, во многом опираясь на идентификацию специфических групп клиентов-пользователей услугами инкубатора [3].

Автором предлагается следующая классификация бизнес-инкубаторов, которая объединяет в одно целое существующие классификации и виды инкубаторов, что позволяет наиболее полно отразить сегодняшнее развитие бизнес-инкубаторов в мире (рис. 1).

Бизнес-инкубатор является организацией, которая может быть самостоятельной структурой как в составе (41% технопарков в мире), так и вне (10% технопарков в мире) технопарка, и при этом выполнять схожие с ним задачи [4]. В статье бизнес-инкубатор рассматривается как составная часть технопарка.

Так как процесс инкубации является промежуточным звеном в процессе развития резидентов в технопарке, следовательно, процесс развития резидентов в бизнес-инкубаторе следует начать с разработки программы по привлечению профильных малых и средних предприятий (МСП). К профильным МСП следует относить предприятия, соответствующие специализации бизнес-инкубатора.

Программа по привлечению МСП в бизнес-инкубатор должна состоять из нескольких этапов.

Рис. 1. Классификация бизнес-инкубатор*ов*

I этап. *Выявление наиболее развитых отраслей промышленности* исходя из:

- критерия объема производства (необходимо, в частности, определить структуру обрабатывающей промышленности);
- потенциала инновационности предприятий (следует проанализировать общее количество

поданных заявок на изобретения и полезные модели, а также количество МСП среди заявителей);

- потенциала МСП в промышленности (необходимо проанализировать отраслевую структуру и динамику МСП).

II этап. *Анализ состояния МСП.*

III этап. Для в*ыявления потребностей МСП* в услугах бизнес-инкубатора необходимо будет провести собственными силами бизнес-инкубатора опрос среди предпринимателей. Предлагается опрос проводить по следующим ключевым темам:

- проблемы макроэкономического характера, создающие в настоящее время трудности для предприятия (бюрократия, высокая налоговая ставка, высокий уровень цен на аренду, транспорт и энергоресурсы и прочее);
- влияние на предприятие экономической политики региона за последние несколько лет;
- использование каких-либо мер экономической поддержки со стороны региональных властей в последние годы (например, региональные налоговые льготы, региональный государственный заказ, предоставление региональных кредитных гарантий, субсидии и софинансирование);
- потребность предприятия в модернизации производства и технологических новшествах (например, необходимость частичной или полной модернизации);
- потребность предпринимателей в получении тех или иных услуг, ощущаемых в настоящее время (например, консалтинговых, финансовых, юридических), и условия, на которых предприниматели хотят и могут получать нужные услуги;
- внутренние проблемы, стоящие перед предприятием для долгосрочного развития (поиск новых сотрудников, снижения уровня издержек, внедрение новых технологий, модернизация производства) и др.

По результатам опроса необходимо будет проанализировать полученные ответы, выявить предпочтения и потребности предпринимателей в услугах бизнес-инкубатора.

IV этап. *Планирование и организация маркетинговых мероприятий по привлечению новых МСП.* Планирование необходимо осуществлять исходя из сегментации существующих МСП, разработки стратегии позиционирования бизнес-инкубатора на выявленных сегментах, анализа и продвижение конкурентных преимуществ участия в бизнес-инкубаторе, определения ценовой политики на услуги бизнес-инкубатора и развития ассортимента услуг. Организация маркетинговых мероприятий подразумевает комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на привлечение новых МСП в бизнес-инкубатор.

VI этап. *Отбор МСП в бизнес-инкубатор.* Считаю, что критерии отбора резидентов следует рассматривать в общем процессе их развития внутри бизнес-инкубатора, так как это позволит более детально описать процесс отбора. Структура бизнес-инкубатора может основываться на функционировании в рамках процесса, рассчитанного на 3-4 года и состоящего из нескольких этапов прохождения фирм-клиентов через бизнес-инкубатор, которые автором рассмотрены на рисунке 2.

Начинаться процесс отбора клиентов в бизнес-инкубатор должен с *поиска перспективной инновационной идеи.* Нужно отметить, что необходимо вести поиск именно идей, а не компаний.

В мировой практике, как правило, одна и та же идея проходит 1-2 цикла анализа различными экспертами и руководителями [5].

Основные критерии отбора - новизна идеи и реальность ее воплощения в жизнь силами малой фирмы. В случае если идея признается перспективной и «владелец» идеи не возражает в будущем создать на ее базе предприятие, осуществляется переход на следующую стадию.

Процесс отбора идей было бы целесообразно осуществлять на конкурсной основе и при участии региональных органов управления (например, путем участия главы администрации региона). Конкурс должен иметь общественную значимость и быть максимально открытым и прозрачным, что позволит наиболее широко охватить перспективные идеи.

Следует также отметить, что в бизнес-инкубаторе должны присутствовать как новые, так и уже действующие предприятия. Это очень важно, так как позволяет предпринимателям учиться друг у друга, содействует также укреплению доверия клиентов к инкубатору.

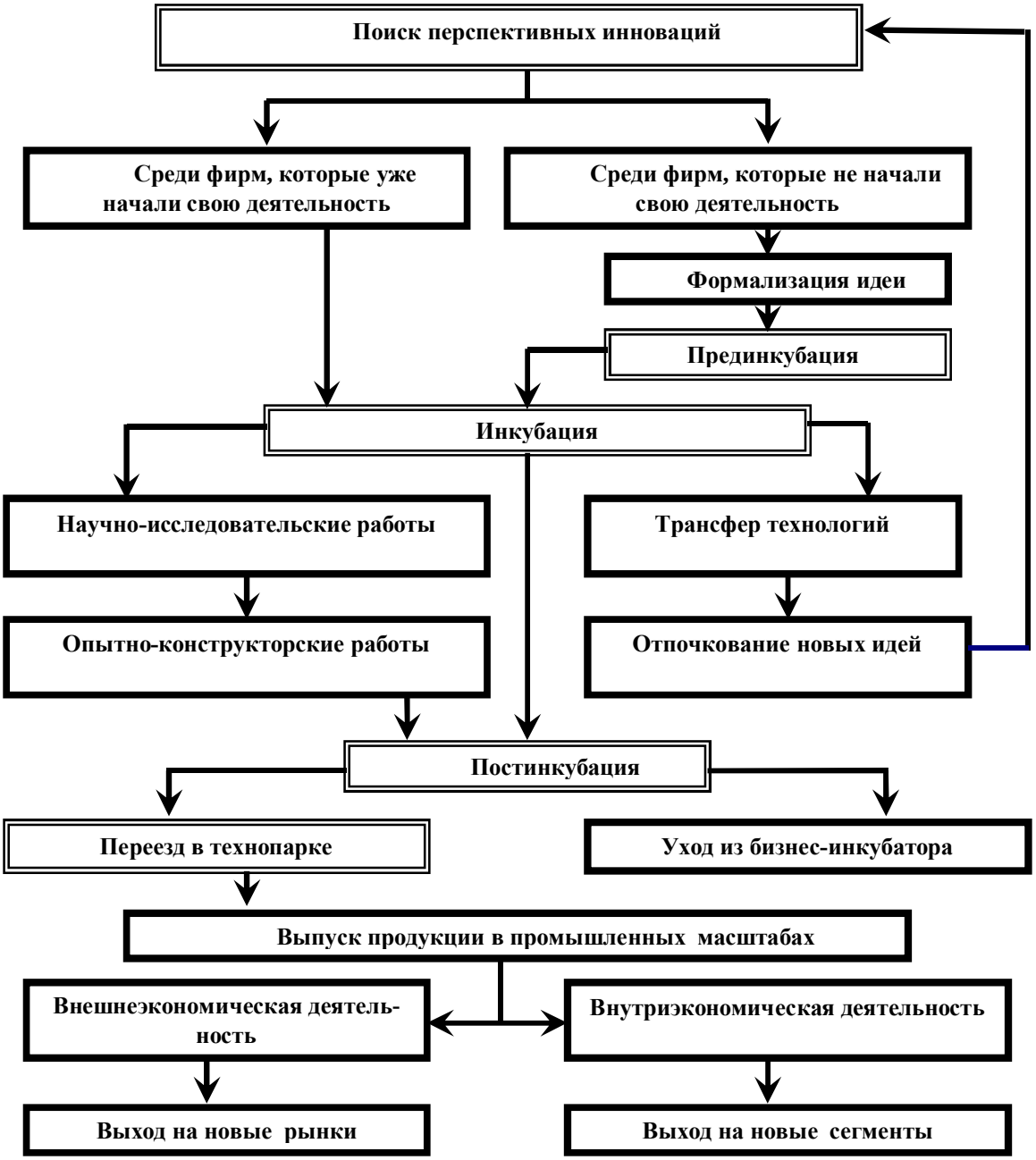


Рис. 2. Основные стадии развития резидентов в бизнес-инкубаторе при технопарке

Считаю, что условия участия в конкурсе должны быть разные для лиц, которые еще не начали свою деятельность, и для опытных предпринимателей, так как к ним нельзя предъявлять одинаковые требования в силу отсутствия у первых опыта ведения бизнеса.

Для предпринимателей, которые не начали свою деятельность, но имеют перспективную идею, необходимо проводить отбор со стадии формализации идеи.

Если претендент проходит успешно стадию формализации идеи и размещается в бизнес-инкубаторе, то следующий этап – это *прединкубация.* На данном этапе клиент, еще без образования юридического лица, получает начальный объем знаний и навыков успешного ведения бизнеса. Бизнес-инкубатор должен будет оказывать в этом ему поддержку – обучает, тренирует, консультирует по следующему кругу вопросов: как создать бизнес, как написать бизнес-план, как правильно одеваться, особенности делового этикета, как правильно делать презентацию и т.д.

Категорический отказ в приеме заявок в бизнес-инкубатор для оказания помощи молодым предприятиям должны получать идеи, связанные:

- с оказанием финансовых, страховых, адвокатских, нотариальных, бытовых, медицинских услуг;
- с розничной/оптовой торговлей; строительством; общественным питанием;
- с операциями по недвижимости, производством подакцизных товаров, добычей и реализацией полезных ископаемых, игорным бизнесом.

Отказ идей в данных направлениях связан с низкой инновационной составляющей (например, сфера финансовых и страховых услуг), высокой отдачей (например, область добычи и реализации полезных ископаемых), отсутствием социальной значимости (например, игорный бизнес) и с наибольшим количеством предприятий в определенной сфере (например, оптовые и розничные продажи).

Инкубация. На данном этапе для начинающего предпринимателя производится регистрация юридического лица. А для предпринимателя, начавшего свою деятельность, в случае положительного решения экспертного совета проект размещается в бизнес-инкубаторе. Основной задачей инкубируемого клиента является запуск процесса коммерциализации своей идеи. Помощь бизнес-инкубатора выражается в зависимости от уровня подготовленности клиента, инкубируемому предпринимателю можно предложить заключить контракт на участие в программах, содержащие разнообразные пакеты услуг. В данном этапе (2-3 года) происходит становление и рост фирмы, увеличение числа ее работников от 1-2 человек до 5, а затем и до 10-20 человек. В мировой практике только 60% фирм на этом этапе самостоятельно покрывают свои издержки.

Стадия инкубации включает в себя несколько стадий:

- научно-исследовательские работы, которые включают в себя проведение научных исследований для подтверждения состоятельности идеи;
- опытно-конструкторские работ, то есть создание разработчиком образца готовой продукции и обоснование коммерческой перспективности проекта и возможности его реализации;
- трансфер технологий подразумевает, что в результате работы большего количества предприятий на одной территории и их взаимодействия будет происходить обмен опытом и знаниями, и как следствие будет происходить отпочкование новых идей, которые будут принимать участие в процессе поиска новых инновационных идей.

Дальнейшее развитие малого предприятия в бизнес-инкубаторе (после успешного прохождения стадии отбора и размещения) трудно описать стандартными схемами. Многое здесь зависит от специфики как самого бизнес-инкубатора, так и от компании-клиента, области ее деятельности, поставленных целей и т.д.

Постинкубация. В данном случае подразумевается, что резидент успешно прошел период инкубации и готов к самостоятельному ведению бизнеса, то есть выход фирмы из бизнес-инкубатора.

Ограничения по сроку пребывания в бизнес-инкубаторе необходимы для того, чтобы стимулировать компании и предпринимателей к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития, а также обеспечить необходимую ротацию компаний и предпринимателей в бизнес-инкубаторе для повышения эффективности "селекционной" стадии в формировании клиентской базы бизнес-инкубатора.

Если "созревший" клиент решает переехать в технопарк, то администрация бизнес-инкубатора помогает с переездом и поиском нового помещения в технопарке.

На территории технопарка резиденту оказывают всестороннюю поддержку по доведению образца готовой продукции до промышленного образца, выходу на рынок, встраиванию в систему связей.

На *стадиях внутриэкономической и внешнеэкономической деятельности* резиденту оказывают всестороннюю поддержку при выводе продукции на внутренний, региональный и международный рынок и на новые ее сегменты.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования бизнес-инкубатора, необходимо разработать концепцию и процесс развития профильных малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе.

The article reveals key stages of the program to attract companies to a business incubator for the purpose of increasing incubator's effectiveness. The study includes more specific definition of "business incubator" and the classification of modern incubators. In addition, the article examines main developmental phases of small and medium enterprises in the business incubator at the techno park.
***The key words**: small and medium enterprise, SME development, business incubator, techno park.*

Список литературы

1. Багиев Г.Л. Терминологический словарь маркетинга. URL: http://www.marketing.spb.ru/read/docum/a21.htm (дата обращения 27.04.2010).
2. The National Business Incubation Association. URL: http://www.nbia.org/ (дата обращения 02.05.2010).
3. Hannon P. D., Chaplin P. Are incubators good for business? Understanding incubation practice - the challenges for policy. Environment and Planning C: Government and Policy 21(6) 861. 2003.
4. International Association of Science Parks – IASP. URL: http://www.iasp.ws/ (дата обращения 18.05.2010).

5. Атоян В.Р., Тюрина В.Ю., Агандеев Е.А. Центры трансфера технологий как компонент национальной инновационной системы // Инновационная деятельность. 2009. №1.

Об авторе

Оганесян В.Г. – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, voganesyan@rambler.ru

УДК – 35.07/08

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

А.Г. Титов, А.Г. Ермашкевич

По мере перехода к рыночной экономике опережающими темпами растут объемы информатизации на всех уровнях и звеньях управления, что со своей стороны снижает качество принимаемых решений и приводит к росту численности аппарата управления. Для качественной реализации возникающих проблем целесообразна разработка необходимых программ повышения роли и значения компьютеризации в решении возникающих проблем. Методы, формы и порядок реализации возникающих проблем предлагаются авторами в данной статье.
Ключевые слова: *стадии управления, функции управления, САПР (система автоматического проектирования), этапы выполнения работ, АСУ-УКС (автоматизированная система управления капитальным строительством), НИР (научно-исследовательские работы), нормативы.*

Материал предназначен для широкой информированности научной общественности, хозяйственных руководителей и специалистов, а также студентов о роли и месте компьютеризации и совершенствовании организации управления на основе функционально-организационного подхода.

Область применения: различные отрасли народного хозяйства.

Развитие общественного производства на современном этапе требует более совершенных форм и методов организации производства, труда и управления. Актуальность реализации данной проблемы вызвана еще и тем, что в последние годы наблюдается резкое сокращение проводимых исследований в этой области, несмотря на то, что новые формы и методы управления общественным производством не обеспечены адекватной им научной базой и отработанной практикой ее реализации в условиях нашей страны. Рыночные условия хозяйствования при всевозрастающей внутренней и внешней конкуренции требуют создания оптимальных условий для принятия управленческих решений с помощью компьютеризации, для чего выполнено 7 научно-исследовательских работ, которые являются заключительным этапом и составным элементом разработки комплексного, системного исследования проблемы «Функционально-организационный аспект управления производством».

Исследования и реализация осуществлялись в несколько этапов.

На 1 этапе, на примере предприятий машиностроительной отрасли, исследовалась организация управления и управленческого труда, выяснялась зависимость и интенсивность информационной нагрузки с учетом уровней и звеньев управления. Была разработана новая методика расчета оптимальной численности работников аппарата управления по уровням и звеньям. Введено и обосновано понятие - информационно-управленческий потенциал руководителя, а также предложен ряд рекомендаций, направленных на совершенствование организации управления.

На 2 этапе исследовалась сущность и содержание функционального подхода к управлению производством. Впервые в отечественной и зарубежной практике разработан и обоснован функциональный подход к совершенствованию организации управления, базирующийся на выделении 9 стадий управления. При этом разработана система определения перечня выполняемых работ по каждой из стадий управления во взаимосвязи и взаимозависимости их между работами, выполняемыми на каждом уровне и звене. Проведенные научно-исследовательские работы, их практическая апробация, позволили обосновать новое перспективное направление в науке управления.

В процессе реализации 3 этапа выполнены работы, которые классифицируются по следующим подсистемам:

- технико-экономическая подготовка;
- материально-техническое и финансовое обеспечение;
- реализация производственных процессов.

К числу основных разработок, посвященных данной тематике, в первую очередь следует отнести:

1. Разработку «Единая Государственная программа по защите населения РФ от воздействий Чернобыльской катастрофы на 1992-1995 гг., и на период до 2000 года», в частности раздел № 10 «Программа работ по совершенствованию организации управления проблемой и реализаций разработанных мероприятий. Формирование и эксплуатация информационно-управляющей системы, обеспечивающей реализацию разработанной Единой Государственной программы». В данном разделе была осуществлена разработка системы обеспечения координации действий республиканских органов, устранение территориальной и ведомственной разобщенности, повышение эффективности использования материальных и финансовых ресурсов, а также с учетом долговременного характера и большой ресурсоемкости разрабатываемой Программы были определены основные направления по совершенствованию системы управления проблемой и реализацией разработанных мероприятий. В рамках единой информационной сети было обеспечено формирование и функционирование автоматизированной сети, базирующейся на персональных компьютерах по обеспечению учета и анализа Программы запросов и обращений организации общественных структур и отдельных граждан.

В разработанном математическом обеспечении структурно и функционально была разрешена задача учета и анализа выполнения работ по всем разделам программы. Это позволило своевременно вносить качественные коррективы и обеспечивать непрерывность процесса регулирования хода работ по реализации программы.

2. Разработку «Доработка пакета программ расчета методом конечных элементов вагонных конструкций на базе пакета программ «Космос», относящуюся к подсистеме технико-экономической подготовки производства и предназначенную для создания системы автоматического проектирования (САПР) и формирования банка программ, позволяющих обеспечить разработку и внедрение новой техники на базе использования персональных компьютеров типа ЭВМ-РС-АТ-386. Были разработаны программы прочностных расчетов методом конечных элементов для обеспечения оптимального решения широкого класса задач линейной статики и динамики стержневых систем, пластин пространственных тонкостенных конструкций, мембран, объемных тел.

3. Разработку НИР «Развитие проектирования и экспериментальное внедрение АСУ-УКС по «БМЗ» по подсистемам»:

- бухгалтерский учет;
- материально-техническое снабжение по отделу оборудования;
- материально-техническое снабжение по отделу снабжения;
- технико-экономическое планирование капитального строительства.

В процессе выполнения работ по каждой из поставленных задач определен комплекс информационного обеспечения и создания банка данных, кроме того, была разработана и внедрена программа автоматизации рабочих мест: бухгалтера, инженера по оборудованию, инженера по снабжению, экономиста-плановика с использованием персональных компьютеров. Практическое внедрение разработки обеспечило экономический эффект за счет высвобождения работников, повышения качественных и количественных параметров конечных результатов хозяйственной деятельности, снижения объемов информации и сокращения затрат на ее поиск, представление и обработку.

4. Особое место в исследовании заняла научно-исследовательская работа «Основные направления перехода и функционирования Бежицкого района г. Брянска на принципах самофинансирования и самоуправления в условиях рыночной экономики». Решили вопросы, направленные на повышение эффективности управления социально-экономического развития района. В укрупненном виде эта проблема реализовывалась следующим образом: впервые на уровне района-субъекта самоуправления и самофинансирования был разработан банк данных и потребительских нормативов в расчете на человека. При этом осуществлялась поэлементная разработка социально-экономической характеристики района в части финансирования:

- промышленности, строительства, транспорта и связи;
- жилищной проблемы;
- здравоохранения;
- народного образования и дошкольного воспитания;
- торговли, общественного питания, бытового и коммунального обслуживания;
- экологического состояния;
- формирование и использование бюджета;
- организационной структуры управления, социально-экономическим развитием и др.

По каждому из перечисленных элементов осуществлен анализ, в процессе которого выявлены негативные и позитивные стороны и на их основе выработаны конкретные предложения и рекомендации по обеспечению рациональных нормативов.

Разработаны и внедрены следующие конкретные программы:

1. Разработка пакета программ для автоматизированного учета информации о каждом документе, вводимом в базу данных (БД) «Малые предприятия», «Индивидуальная трудовая деятельность», а также «Решения, постановления, письма вышестоящих органов, находящихся на контроле», «Наказы», «Критические замечания».

2. Разработка программ математического обеспечения автоматизации четырех функциональных подсистем управления: промышленности, связи и транспорта, социального обеспечения и здравоохранения.

3. «Программа повышения квалификации работников администрации района по вопросам совершенствования организации и механизации труда при выполнении своих функциональных обязанностей».

Выполненные работы и полученные результаты обеспечивают становление нового направления в науке управления. Внедрение в хозяйственную практику разработанных рекомендаций и предложений позволило получить значительный экономический эффект за счет существенного повышения качественных и количественных показателей конечных результатов деятельности, экономии временных, материальных и финансовых ресурсов, как в сфере управления, так и в сфере производства.

The volumes of informatization at all levels and links of management are growing with fast speed because of the transition to a market economy, which on its turn reduces the quality of decisions and leads to an increase in the number of administrative staff . The elaboration of the necessary programs to enhance the role and importance of computerization in solving problems should be formulated for the qualitative implementation of arising problems. Methods, forms and procedures for implementation of the emerging issues are offered by the authors of this article.
The key words: *Stages of management, functions of management, ADS (automatic design system), stages of execution of works, the ACS-SCC (automated control system for capital construction), SRW (scientific- research works), standards.*

Об авторах

Титов А.Г. – кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Ермашкевич Н.И. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК – 368

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ

О.В. Беспалова

В настоящее время страхование является наиболее эффективным способом управления социальными и экономическими рисками. Отечественный страховой рынок в последние годы характеризуется высокими темпами роста объёма страховых операций. Вместе с тем далеко не все задачи создания прочного и надёжного страхового базиса уже решены. Во-первых, доля страхования в ВВП составляет около 3% - это крайне низкий показатель для рыночной экономики. А во-вторых, одной из основных проблем является невысокий уровень развития различных видов страхования.
Ключевые слова: *страхование, страховой рынок, страховые компании, лицензия, экономический кризис.*

До момента наступления кризиса в России развитие страхового рынка происходило достаточно стабильно. Кризис оказал двоякое воздействие на рынок страховых услуг: с одной стороны, снизились уровни доходов населения и прибыли страховых компаний, что в свою очередь, неизбежно привело к снижению уровня расходов на страхование и увеличению количества страховщиков, покидающих страховой рынок. С начала 2009 года лицензий лишились 47 страховых компаний, а их общее количество с 786 в 2008 году сократилось к концу 2009 года до 702 компаний [4].

Рис. 1 – Динамика количества страховых компаний в 2005-2009гг.

А с другой стороны, во время кризиса высокая степень риска потери доходов и имущества стала причиной повышения спроса на страховые услуги. Вследствие данного воздействия произошли изменения в структуре страхового рынка.

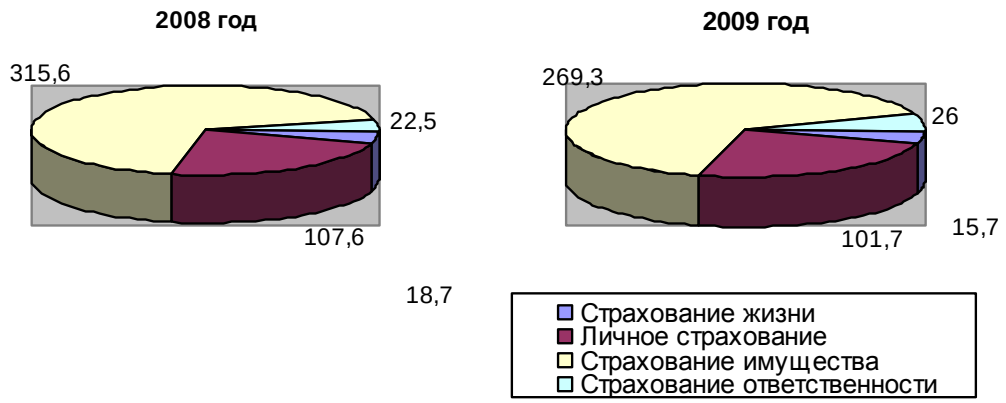


Рис. 2 - Структура добровольного страхования в 2008-2009гг.

Из рисунка 2 и данных таблицы 1 видно, что в результате кризисных явлений в 2009 году в общем объёме страховых услуг снизилась доля всех видов страхования, за исключением страхования ответственности (26 млрд. руб.).

Таблица 1

Динамика российского страхового рынка 2008-2010 гг.

Виды страховой деятельности	Показатели	2008г.	2009г.	I полугодие 2010 г.	% к I полугодию 2009 г.
Добровольное страхование-всего	Премии, млрд. руб.	464,4	420,4	235,59	105,0
	Выплаты, млрд. руб.	194,8	229,3	106,07	97,6
Страхование жизни	Премии, млрд. руб.	18,7	15,7	8,95	125,9
	Выплаты, млрд. руб.	6,0	5,3	2,74	93,5
Добровольное страхование иное, чем страхование жизни	Премии, млрд. руб.	445,7	404,7	-	-
	Выплаты, млрд. руб	188,8	224,0	-	-
Личное страхование	Премии, млрд. руб.	107,6	101,7	73,54	113,3
	Выплаты, млрд. руб.	61,4	68,6	32,51	102,4
Имущественное страхование	Премии, млрд. руб.	315,6	269,3	135,62	99,3
	Выплаты, млрд. руб	124,7	150,4	68,35	94,6
Страхование ответственности	Премии, млрд. руб.	22,5	26,0	14,11	110,3
	Выплаты, млрд. руб.	2,7	3,0	1,29	100,8
Обязательное страхование-всего	Премии, млрд. руб.	481,8	557,1	285,46	106,5
	Выплаты, млрд. руб.	427,9	505,1	261,17	107,4
ОМС	Премии, млрд. руб.	394,3	464,4	235,56	106,3
	Выплаты, млрд. руб.	374,1	449,3	232,33	107,1
ОСАГО	Премии, млрд. руб.	79,9	85,7	43,46	108,8
	Выплаты, млрд. руб.	47,6	49,9	26,1	112,0

Источник: http://ins.prime-tass.ru [5]

Из таблицы 1 видно, что общий объем премий в 2009 году вырос на 3% по сравнению с 2008 годом и составил 977,5 млрд. руб., а общий объем произведенных выплат увеличился на 18% и составил 734,5 млрд. руб. В 2009 году рост рынка страхования обеспечивался за счет ускоренного развития обязательных видов страхования, а также добровольного страхования ответственности. Выплаты выросли по сравнению с предыдущим годом во всех видах, кроме страхования жизни. Обязательные виды страхования занимают 57% от совокупной премии. Годом ранее обязательные виды составляли всего 51% премии.

По сравнению с 2009 годом сборы по добровольному страхованию в I полугодии 2010 года увеличились на 5% – до 235,6 млрд. р., а выплаты напротив снизились на 2,4% – до 106,1 млрд. р. При этом положительную динамику по страховым поступлениям показали все виды добровольного страхования, кроме страхования имущества, сборы по которому остались примерно на уровне I полугодия 2009 г. Выплаты по видам добровольного страхования остались на уровне прошлого периода. Существенный рост выплат – на 162,2% – продемонстрировало только страхование предпринимательских и финансовых рисков. Сборы по обязательному страхованию выросли на 6,5% – до 285,5 млрд. р., выплаты на 7,4% – до 261,2 млрд. р.

Положение российских страховых компаний во время мирового финансово-экономического кризиса было не самым устойчивым, но наиболее крупные из них не только смогли пережить это не-

лёгкое время, но и приумножить объёмы предоставляемых страховых услуг.

Таблица 2

Страховые выплаты и поступления 2008 - I полугодие 2010 г.

Страховая компания	Показатель	2008 г.	2009 г.	I полугодие 2010 г.
РОСГОССТРАХ	Премии, млрд. руб.	14 306 355	14 397 179	34 152 309
	Выплаты, млрд. руб.	5 569 336	8 348 782	17 530 172
ИНГОССТРАХ	Премии, млрд. руб.	42 146 180	44 665 329	21 859 005
	Выплаты, млрд. руб.	21 778 404	30 758 880	14 343 122
РЕСО-ГАРАНТИЯ	Премии, млрд. руб.	30 132 073	30 426 747	17 984 508
	Выплаты, млрд. руб.	15 775 666	18 551 290	9 069 121
СОГАЗ	Премии, млрд. руб.	38 406 030	38 931 480	29 383 549
	Выплаты, млрд. руб.	17 555 031	19 383 486	8 841 984
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	Премии, млрд. руб.	16 999 091	19 308 761	11 650 828
	Выплаты, млрд. руб.	7 004 118	10 927 317	5 533 248
ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	Премии, млрд. руб.	21 984 476	19 525 066	11 600 475
	Выплаты, млрд. руб.	10 958 290	11 307 031	5 008 523
СОГЛАСИЕ	Премии, млрд. руб.	11 007 015	9 000 620	6 881 345
	Выплаты, млрд. руб.	5 003 825	5 728 021	2 816 967
РОСНО	Премии, млрд. руб.	21 886 148	19 831 412	10 605 226
	Выплаты, млрд. руб.	11 400 039	10 563 639	9 159 276
УРАЛСИБ	Премии, млрд. руб.	16 185 051	12 282 365	5 261 093
	Выплаты, млрд. руб.	7 394 472	10 728 340	4 751 773
СПАССКИЕ ВОРОТА	Премии, млрд. руб.	6 975 161	9 068 108	4 104 040
	Выплаты, млрд. руб.	3 165 123	4 924 207	2 928 662
РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	Премии, млрд. руб.	12 620 780	10 334 340	5 227 309
	Выплаты, млрд. руб.	6 134 604	7 884 489	3 535 884
ЦЮРИХ	Премии, млрд. руб.	10 548 255	8 542 815	3 525 997
	Выплаты, млрд. руб.	5 948 120	7 529 779	3 077 277

Источник: http:// www.insur-info.ru [6]

Из таблицы видно, что, несмотря на нестабильное положение страхового рынка во время кризиса и ухода большого числа страховых компаний страховые выплаты выросли на 4,4% – до 367,24 млрд. руб. Кризис очистил страховой рынок от слабых страховщиков и укрепил позиции наиболее квалифицированных и финансово надёжных компаний. На основании данных таблицы видно, что в I полугодии 2010 г. произошёл значительный подъём страхового рынка по сравнению с 2009 годом по объёму оказанных страховых услуг в разрезе страховых компаний.

В настоящее время страховой рынок РФ довольно устойчиво и динамично развивается, но, тем не менее, существует ряд проблем:

1. Невысокий уровень развития различных видов страхования.
2. Недостаточная информированность общества о преимуществах страхования.
3. Недоверие к страховым компаниям.

Таким образом, в перспективе модель развития страхового рынка такова, что российская система страхования должна достигнуть уровня развития, позволяющего эффективно выполнять все её основные функции. В I полугодии 2010 года наметился рост объёма оказанных страховых услуг, но лето 2010 года показало слабые места страхового рынка и страховщиков в частности: всего 15% пострадавшего имущества и 20% сельскохозяйственных посевов были застрахованы. Основной причиной является недоверие к процессу страхования. В настоящее время рост и развитие страхового рынка происходит в основном за счёт обязательного страхования, но в будущем основой российского страхового рынка должно стать именно добровольное страхование и только тогда можно будет говорить о всеобщей страховой защищённости граждан.

Now insurance is the most effective method of management of social and economic risks. The domestic insurance market last years is characterized by high growth rates of volume of insurance operations. At the same time not all tasks of creation of strong and reliable insurance basis are already solved. First, the insurance share in gross national product constitutes about 3 % is the lowest indicator for market economy. And secondly, one of the basic problems the low level of development of various kinds of insurance is.

The key words: Insurance, the insurance market, the insurance companies, the license, economic crisis.

Список литературы

1. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование: Учебник. М.:Юрайт, 2010. 827 с.
2. Шахов В.В. Страхование: Учебник. М.: ЮНИТИ, 2010. 510 с.
3. Российская бизнес-газета №45 от 24.11.2009.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru
5. Сайт Страхование http://www.ins.prime-tass.ru
6. Сайт Страхование СЕГОДНЯ http://www.insur-info.ru

Об авторе

Беспалова О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kow86@mail.ru

УДК – 336.2:338.94+330.11

РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.

К.А. Ветошко

Данная статься посвящена роли налоговой политики России в преодолении мирового экономического кризиса. В ней анализируются изменения налогового законодательства, призванные минимизировать масштабы экономического кризиса в стране и смягчить его последствия для населения и экономики. Также в данной статье рассматривается эффективность и достаточность данных мер, выявляются направления дальнейшего совершенствования налоговой политики государства.

Ключевые слова: *налоговая политика России, глобальный экономический кризис, налог, законодательство, налоговая нагрузка.*

События последних лет доказали, что экономика Российской Федерации глубоко зависима от мировой экономической системы. На подавляющем большинстве стран сказались негативные последствия мирового экономического кризиса, и Россия, к сожалению, не стала исключением. Анализ его причин еще долго будет служить одной из главных тем в мировой экономической науке. Но в современных условиях на первый план выходит проблема минимизации негативных последствий мирового экономического кризиса и последующего их преодоления. При этом стоит отметить, что именно сейчас жизненно необходимо задать российской экономике устойчивый вектор развития на будущее, в том числе отойдя от доминирования отрасли добычи полезных ископаемых и переведя ее на инновационный путь.

К началу мирового экономического кризиса Россия подошла, казалось бы, в благоприятных условиях. Накопленные за годы высоких цен на энергоносители значительные финансовые резервы предоставляли руководству страны возможность применять широкий комплекс антикризисных мер в бюджетной, налоговой, тарифных, денежно-кредитных сферах, при этом, значительно не урезая различные социальные программы, тем самым минимизировав масштабы экономического кризиса и смягчив его последствия для населения и экономики.

Согласно официальным данным правительства Российской Федерации [1], в общей сложности на реализацию антикризисных мер зарезервировано 10 трлн. рублей. Эта сумма формируется из средств Федерального бюджета, Центрального банка, резервных фондов. Для организационного сопровождения реализации антикризисных мер образована Правительственная комиссия по повышению устойчивости развития российской экономики (председатель - И.И.Шувалов).

Одним из основных направлений принятия антикризисных мер во всем мире является налоговая политика государства. Не стала исключением и Россия. В условиях кризиса правительство совершенно оправдано посчитало необходимым снизить налоговую нагрузку, усилить стимулирующую роль налоговой системы и, тем самым, поддержать деловую активность в реальном секторе экономики и потребительский спрос граждан. Были приняты следующие решения.

- Изменен порядок уплаты НДС (с поквартального на помесячный), а также – налога на прибыль (с фактической, а не расчетной прибыли). Цель - сделать уплату налогов более равномерной, исключить кредитование государства со стороны налогоплательщиков;
- Облегчены правила погашения налоговой задолженности;

- Оптимизирован порядок начисления НДС по авансовым платежам; Поставлена задача - существенно ускорить возврат этого налога при экспортных операциях;
- введен новый порядок возмещения НДС – заявительный;
- Амортизационная премия по отдельным группам основных средств увеличена с 10% до 30%;
- Снижена с 24% до 20% ставка налога на прибыль;
- Субъектам федерации предоставлено право устанавливать ставку налога для упрощенной системы налогообложения в диапазоне от 5% до 15% в зависимости от вида деятельности (ранее - единая ставка - 15%);
- В целях компенсации выпадающих доходов региональных и местных бюджетов от принятых решений по снижению налогов (в объеме примерно 100 млрд. рублей) им передаётся 0,5 процентных пункта налога на прибыль и 100% акцизов на ГСМ;
- В два раза, до 2 миллионов рублей, увеличен размер налогового вычета для граждан, приобретающих или строящих жилье (норме придана обратная сила - с 1 января 2008 года).

Все этим меры, безусловно, окажут благотворное влияние на российскую экономику. Так, только общий объем снижения налоговой нагрузки оценивается примерно в 550 млрд. рублей в 2009 году. Безусловно, данный шаг позволяет многим организациям потратить куда больше денежных средств если не на расширение деятельности, то, по крайней мере, на сохранение уже достигнутого.

Отрадным является и тот факт, что предпринят ряд шагов, которые при фактической неизменности количества налоговых поступлений в бюджет, значительно облегчат деятельность хозяйственных субъектов за счет более равномерного распределения налогового бремени по срокам уплаты авансовых платежей.

Так же большое значение имеет то, что государством четко обозначена проблема слишком затянутой процедуры возврата налога на добавленную стоимость при экспортных операциях. Зачастую организации оказываются на грани банкротства только из-за данного слишком медленного порядка. В условиях, когда объемы кредитования банками организаций уменьшаются, а ставки по кредитам напротив увеличиваются, решение этой проблемы способно стать значительным подспорьем в укреплении и расширении любого бизнеса связанного с экспортом товаров.

Начиная с 2010 года, в силу вступили изменения в Налоговом кодексе РФ, предусматривающие появление заявительного порядка возмещения налога на добавленную стоимость. Основным смыслом данного нововведения является зачет (возврат) суммы налога на добавленную стоимость в наиболее сжатые по сравнению с обычными сроки.

Значительное ускорение порядка зачета (возврата) налога на добавленную стоимость могло бы явиться действительно революционным шагом, способным значительно облегчить финансовое положение многих организаций, но, к сожалению, это нововведение носит ограниченный характер и касается небольшого количества финансово-хозяйственных субъектов.

Во-первых, право на применение заявительного порядка возмещения имеют те организации, у которых общая сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченная за три предшествующих календарных года, составляет не менее 10 млрд. руб. При этом при расчете данной суммы не учитываются суммы налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации и в качестве налогового агента. Кроме того заявительный порядок могут применять только те организации, с момента создания которых до дня подачи налоговой декларации прошло не менее трех лет.

Во-вторых, заявительный порядок также распространяется на налогоплательщиков, предоставивших действующую банковскую гарантию, уплатить в бюджет за налогоплательщика суммы налога, излишне полученные им (зачтенные ему) в результате возмещения налога в заявительном порядке, если решение о возмещении суммы налога, заявленной к возмещению, в заявительном порядке будет отменено полностью или частично.

Таким образом, возможность применения заявительного порядка для организаций крайне ограничена. Кроме того, при использовании заявительного процесса могут возникнуть дополнительные сложности и расходы в случае, если в ходе камеральной налоговой проверки будут выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах.

Все это делает появление заявительного порядка возмещения НДС знаковой реформой, но пока не охватывающей большой круг организаций и не способной выступить действительно серьезной антикризисной мерой в масштабах экономики всей страны.

Еще одно нововведение - увеличение амортизационной премии по отдельным группам основных средств хоть и в незначительной степени, но все же способно помочь в первую очередь, реальному сектору экономики, значительно облегчая деятельность тем организациям, которые даже в тяжелых условиях экономического кризиса осуществляют техническое переоснащение предприятий

или же уже имеют значительное количество основных средств.

Одной из наиболее новаторских антикризисных мер явилось предоставление субъектам федерации права устанавливать ставку налога для упрощенной системы налогообложения в диапазоне от 5% до 15% в зависимости от вида деятельности. Подобное нововведение, вместе с уже действующей системой коэффициентов дефляторов в едином налоге на вмененный доход, создает очень гибкий механизм налогового регулирования малого бизнеса в регионах. При умелом использовании субъекты федерации могут при его помощи весьма значительно влиять на экономику региона, оперативно уменьшая налоговое бремя организаций и индивидуальных предпринимателей, занимающихся тем иным видом детальности.

Увеличение в два раза, до 2 миллионов рублей, размера налогового вычета для граждан, приобретающих или строящих жилье, является той мерой налоговой политики, которая способна поддержать как простых граждан, так и отрасль жилищного строительства, замедлив неуклонное падение спроса на квартиры и дома.

Таким образом, в целом прослеживается попытка государства использовать для минимизации негативных последствий мирового экономического кризиса и последующего их преодоления механизма налогового регулирования. К сожалению, даже всех уже принятых мер по-прежнему недостаточно и не все из них проработаны и обдуманы в достаточной мере. Об этом свидетельствует пусть и чуть снизившее темпы, но все еще продолжающееся падение ВВП, и в первую очередь это заметно в реальном секторе экономики. Так, согласно доклада «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе-сентябре 2009 года» [2] сводного департамента макроэкономического прогнозирования Минэкономразвития, замедление темпов падения ВВП в сентябре за девять месяцев 2009 года составило 10% против 10,2% в январе-августе.

Не смотря на снижение ставки налога на прибыль, по прежнему одной из основных проблем российской налоговой политики является неоптимальная величина налогового бремени. Зависимость налоговых поступлений от величины налоговой ставки была описана в 1974 году Артуром Лаффером, ее графическое изображение получило название кривой Лаффера. Согласно ней, увеличение налоговых ставок приводит к росту налоговых поступлений лишь до определенных пределов (точка максимума). Дальнейшее увеличение налоговой ставки приведет к чрезмерности налогового бремени. Оно ведет к уходу многих производителей с рынка из-за банкротств и к уклонению от налогов. Результатом указанных действий становится нежелательное уменьшение налоговых поступлений в казну.

На данный момент в Российской Федерации явно установлена не оптимальная величина налогового бремени. Об удаленности от точки максимума говорит, прежде всего, высокий уровень уклонения от налогов. В 90-е годы налоговое бремя было еще более велико. И постепенное его снижение оказало крайне благоприятное влияние на экономику в целом и на фискальные поступления.

Да, государство демонстрирует, что эта проблема им в целом концептуально понимается, и определенные шаги принимаются. Так, снижение на четыре процента ставки по налогу на прибыль организаций безусловно оправданный шаг. Но очевидно, что необходимо продолжать разумное снижение ставок по некоторым налогам. В первую очередь это касается самого обременительного для организаций налога на добавленную стоимость. Так ряд специалистов в еще в 2008 году подняли вопрос о замене ставок по налогу на добавленную стоимость в 10% и 18% единой ставкой в 12-13%. По оценкам специалистов Минэкономразвития эта мера способна была уже за два годы дать прирост ВВП минимум в 1-2%. В условиях экономического кризиса налоговая политика Российской Федерации должна быть нацелена на поиск оптимальной величины налогового бремени, которая бы одновременно и обеспечивала в полном объеме фискальную функцию налогов, и способствовала росту экономики.

Так же одной из главных и довольно часто упоминаемых на самом высоком уровне проблем современной России является теневая экономика. Но в условиях экономического кризиса об этой проблеме несколько подзабыли. Сейчас налоговая политика государства направлена в целом на либерализацию законодательства с целью поддержать хозяйственные субъекты и уменьшить давление на них со стороны контролирующих органов. Данный подход не всегда себя оправдывает. Уменьшение величины налогового бремени стимулирует только те организации, которые действительно уплачивают законно установленные налоги и сборы. В то же время, ослабление налогового контроля, напротив, в первую очередь поддерживает недобросовестных налогоплательщиков. В условиях экономического кризиса видится разумным сочетать значительное уменьшение величины налогового бремени со значительным ужесточением налогового контроля со стороны государства. Именно такой подход способен одновременно и поддержать хозяйствующие субъекты, и не дать слишком значительно упасть налоговым сборам, поступающим в бюджет.

Существует огромное количество способов, как и допустимой (но не приветствуемой) законом оптимизации налогообложения, так и прямого ухода от налогов, в том числе, пожалуй, наиболее распространенный – «двойная бухгалтерия». К сожалению, пока еще не изобретено ни одного достаточно эффективного чисто налогового метода борьбы с этим явлением. Поэтому одних изменений в

налоговой политике государства недостаточно. Единственный путь – это целый комплекс мер: экономических, социальных, юридических. В первую очередь необходимо ускорить переход к преимущественно безналичному денежному обращению, ужесточить уголовную ответственность, ввести ряд льгот для поощрения добросовестных налогоплательщиков.

При всей сложности системы налогообложения по ряду налогов, она абсолютно не гарантирует действительно объективное отражение деятельности организации. Не стоит забывать, что именно в нынешних тяжелых экономических условиях у многих организаций велик соблазн уйти в тень, изыскав средства для спасения своего бизнеса за счет уклонения от налогов. Таким образом, в налоговой системе необходимо продолжать реформы, в первую очередь, стараясь упростить налоговые процедуры и в то же время залатать дыры и исправить пробелы в законодательстве, позволяющие уклоняться от уплаты налогов и сборов.

Помимо общих изменений в налоговой политике в России предприняты и попытки смягчения последствий экономического кризиса для отдельных отраслей экономики. Так принят ряд налоговых и таможенных мер в топливно-энергетической отрасли:

- с 9 до 15 долларов за баррель повышен необлагаемый минимум при расчете ставки НДПИ. Введены налоговые каникулы при разработке месторождений континентального шельфа, Ненецкого автономного округа, полуострова Ямал, Восточной Сибири;
- до 1 месяца сокращен период мониторинга при определении ставки вывозной таможенной пошлины на нефть;
- нефтяная отрасль также сможет использовать механизмы ускоренной амортизации на основные средства производства;
- размер таможенной пошлины снижен с 496 до 119 долларов за тонну на 1 января 2009 г. В сентябре 2009 года он составил 239 долларов за тонну.

С одной стороны, данные меры оправданы, в связи с тем, что цены на энергоносители значительно упали. Но в тоже время, общеизвестно, что спад производства и другие проявления кризиса в разных отраслях оказались неравнозначными. Точно также, в силу множества причин, восстановительные процессы идут неравномерно и от отрасли к отрасли имеют свою специфику. Из реального сектора экономики топливно-энергетическая отрасль как раз не относится к наиболее пострадавшим.

Так, на фоне улучшения с конца I квартала и стабилизации конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, а также сохранения высоких экспортных цен на газ, наблюдается последовательное улучшение финансового состояния предприятий, занятых добычей полезных ископаемых. За январь-август 2009 г. финансовый результат деятельности этих предприятий составил 582,3 млрд. рублей (-33,0% к соответствующему периоду 2008 г.) [3]. В то время как по итогам первых трёх кварталов средняя цена на нефть сорта Brent составила 57,49 долларов за баррель, что почти в два раза (на 48,5%) ниже показателя за аналогичный период 2008 год. Вместе с тем, прибыльность отрасли по-прежнему обеспечивается преимущественно предприятиями ТЭК. Сальдированный финансовый результат предприятий, занятых добычей прочих видов полезных ископаемых, хотя и вышел в конце II квартала в положительную область, остался на низком уровне (21,9 млрд. рублей по итогам января-августа или 16,5% к соответствующему периоду 2008 г.). Среди негативных моментов можно также выделить тот факт, что, несмотря на 60-70-процентное повышение цен на нефть к минимуму, зафиксированному на рубеже 2008-2009 годов, оживления инвестиций со стороны ТЭК пока не произошло. Это свидетельствует, с одной стороны, о сохранении рисков в экономике и, с другой, о высокой степени зависимости инвестиционной активности от притока иностранного капитала.

Финансовый результат обрабатывающих производств за январь-август 2009 г. оценивается в 485,7 млрд. рублей. По отношению к соответствующему периоду 2008 г. это составляет всего 27,2%. Тяжелым также остается финансовое состояние предприятий химической отрасли. Несмотря на неплохие показатели августа, суммарный сальдированный результат по итогам первых восьми месяцев на уровне 21,8 млрд. рублей составил всего 9,6% от показателя за аналогичный период 2008 г.

Таким образом, в случае если государство в налоговой политике собирается идти по пути поддержки отдельных отраслей экономики, то это не должно ограничиваться только топливно-энергетическим комплексом. Более того, не стоит забывать о долгосрочной цели преодоления сырьевой зависимости российской экономики. Поэтому вдвойне важно поддержать в первую очередь именно инновационные и наукоемкие отрасли, а не лишь добывающие и экспортирующие полезные ископаемые.

Еще одной значительной проблемой для организаций стала замена ЕСН со ставкой 26% на страховые взносы общим размером 34%. Данное решение было принято в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года, итоговый проект которой правительство приняло на расширенном заседании 1 октября 2008 года. Главной целью реформы заявлено повышение пенсий [4]. При этом максимальная ставка платежа увеличивается с 26 до 34% от фонда оплаты труда. В результате из

оборота предприятий выводится очень существенная часть средств, что в условиях кризиса может оказаться фатальным. Так же такое резкое повышение платежей наверняка приведет к тому, что еще более значительная часть организаций начнет выдавать основную часть заработной платы в конвертах. Таким образом, может быть достигнут обратный желаемому эффект - вместо увеличения сборов произойдет их снижение и повышение пенсий, декламируемое основной целью этой реформы так и останется на бумаге.

Реформа единого социального налога наиболее остро коснется малого бизнеса – организаций находящихся на упрощенной системе налогообложения (УСН) и едином налоге на вмененный доход (ЕНВД). В 2010 году для них был установлен переходный режим, сохранявший прежний размер платежей во внебюджетные фонды. С 1 января 2011 года в отношении налогоплательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, устанавливается обязанность по уплате страховых взносов в размере 34%. Ранее общий размер подлежащих уплате платежей составлял 14%.

Для отдельных налогоплательщиков (например, применяющих единый сельскохозяйственный налог и др.) устанавливается переходный период с 2011 по 2014 год. В течение этого периода ставки страховых взносов для них будут увеличиваться постепенно: с 20,2% на период 2011-2012 годов до 27,1% на период 2013-2014 годов. И только с 1 января 2015 года ставка страховых взносов составит 34%.

Однако на налогоплательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, данное правило не распространяется, а нагрузка возрастает единовременно с 2011 года. Так, с 1 января 2011 года для налогоплательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, ставка страховых взносов увеличивается на 20%. Причем для налогоплательщиков, использующих общий режим налогообложения, ставка страховых взносов увеличится на 8%, а для налогоплательщиков, в отношении которых предусмотрены льготные ставки страховых взносов (применяющих единый сельскохозяйственный налог и др.), - на 6,2% (в 2011годах) и 13,1% (в 2013-2014 годах).

В результате с 1 января 2011 года для предпринимателей, применяющих УСН и ЕНВД, финансовая нагрузка единовременно увеличится в 2,4 раза. Тогда как для налогоплательщиков, применяющих общий режим налогообложения, финансовая нагрузка увеличится в 1,3 раза, а для налогоплательщиков, применяющих единый сельскохозяйственный налог, - в 1,4 раза (в 2011-2012 годах) и 1,9 раза (в 2013-2014 годах) соответственно.

Таким образом, в современных тяжелых экономических условиях малый бизнес, применяющий УСН и ЕНВД, ставится в неравное положение с другими субъектами предпринимательства [5]. Столь непродуманные меры не только идут в разрез с декламируемой политикой поддержки малого бизнеса, но и угрожают его существованию как таковому.

Несмотря на то, что в последнее время наметился ряд позитивных тенденций в мировой и российской экономике, говорить о преодолении мирового финансового кризиса и его последствий преждевременно. Необходимо продолжать реализацию комплекса мер, направленных на укрепление и развитие экономики, а также регулирование социальных процессов в обществе. Практика показывает, что для решения этих задач весьма эффективны меры, связанные с фискальной системой страны. И поэтому жизненно необходимо еще более активно использовать налоговую политику, как один из важнейших инструментов регулирования экономических и социальных процессов в обществе.

This paper deals with the role of the Russian tax policy in overcoming the global economic crisis. There are analyzed changes in the tax legislation which aim is to minimize the scale of the economic meltdown in the country and make its consequences not so damaging for the people and the economy. There are also described efficiency and sufficiency of these measures and the directions to follow to further improve the country's tax policy.
***The key words**: Russian tax policy, global economic crisis, tax, legislation, tax burden.*

1. Интернет портал правительства Российской Федерации - http://www.government.ru.

2. Официальный сайт министерства экономического развития Российской Федерации - http://www.economy.gov.ru.

3. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе-сентябре 2009 года. Официальный сайт министерства экономического развития РФ - http://www.economy.gov.ru.

4. Кирилл БЛОХИН. Прощание с ЕСН // Босс.-2008.№ 11, ноябрь. С.19-21.

5. А.А. Сбежнев. Что сулит предпринимателям отмена ЕСН. // Налоговый вестник -2010. № 5.

Об авторе

Ветошко К.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

УДК – 338.95

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Дрыков

Лизинг - максимально эффективный финансовый инструмент приобретения оборудования. От переоснащения основных фондов предприятий до развития малого бизнеса – лизинг, как механизм долгосрочного финансирования, может сыграть значимую роль в выполнении стратегических задач.
Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, финансовый лизинг, инвестирование, кредитование.

На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства.

Развитию лизинга в нашей стране способствует множество факторов, в частности [6, с. 176]:

- ускорение темпов обновления техники и технологии, потребность в более совершенном оборудовании и, следовательно, необходимость замены старого производственного оборудования на более современные образцы (к примеру, компьютерная техника);
- усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающие его осуществление самими пользователями;
- увеличение дифференциации выпускаемой продукции и расширение потребности не постоянного, а временного использования дорогостоящей специализированной техники;
- недостаток собственного капитала и распространенная недоступность традиционных источников инвестирования для мелкого и среднего бизнеса.

Последний из перечисленных факторов, наряду с другими, общими для всех предприятий, имеет практически решающее значение для использования механизма лизинга малыми предприятиями.

В настоящее время субъекты малого предпринимательства испытывают значительные сложности на финансовом рынке и подвергаются определенной дискриминации со стороны банков по сравнению с иными, более крупными заемщиками.

Кредитные учреждения зачастую отказывают малым предприятиям в предоставлении кредитов, в связи с отсутствием достаточных гарантий. Кроме того, процентные ставки по кредитам являются достаточно высокими и «неподъемными» для малых предприятий. Кредиты предлагаются на слишком короткий срок, недостаточный для организации производства на основе приобретаемого оборудования. Отсутствие отсрочки по уплате процентов и основной суммы кредита также затрудняет реализацию инвестиционных проектов.

Лизинг во многом способствует решению этих проблем, оказывая, тем самым, помощь в развитии малых предприятий и дает им возможность быстрее встать на ноги.

Применение лизинговых услуг в хозяйственной практике позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить бизнес даже при весьма ограниченном стартовом капитале, так как лизинг обеспечивает получение оборудования без его единовременной и полной оплаты, позволяет организовать новое производство без привлечения крупных финансовых ресурсов [2, с. 22]. Таким образом, используя механизм лизинга, лизингополучатель решает вопросы приобретения оборудования и его финансирования почти одновременно.

Наряду с проблемами дефицита финансовых ресурсов у предприятий, находящихся на стадии первоначальной организации бизнеса, уже функционирующие предприятия сталкиваются с проблемой обновления основных фондов и развития материально-технической базы. Часто компании не обладают достаточными средствами для того, чтобы приобрести современное оборудование и провести масштабную реконструкцию производства, что могло бы повысить качество и конкурентоспособность их продукции [4, с. 123].

Решить эту проблему также помогает такой эффективный инструмент, как лизинг.

При использовании лизингового механизма имеющиеся у предприятия денежные средства, которые были бы направлены на покупку необходимого производственного оборудования при заключении договора купли-продажи можно использовать, например, на закупку необходимого сырья, а лизинговые выплаты осуществлять за счет дохода, полученного от реализации продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании.

Использование лизинга облегчает процесс обновления парка оборудования и расширения производства уже на начальной стадии — выборе и закупки оборудования, что обеспечивается участием лизинговой компании в процессе закупки оборудования.

Лизинговая компания, аккумулируя заявки различных лизингополучателей по большому количеству однородных видов оборудования, имеет значительно больше возможностей для согласования с поставщиками оборудования наиболее приемлемых контрактных цен. Сторонами при этом учитывается величина закупленной партии. Также тот факт, что организационными вопросами приобретения оборудования занимается компания-лизингодатель, лизингополучатель значительно снижает риски и затраты (времени и средств) на проведение этих процедур.

В ряде лизинговых компаний предусматривается возможность заключения с лизингополучателем договора на приобретение продукции, изготовленной на сданном в лизинг оборудовании. Применяется также схема расчетов по лизинговому договору в натуральной форме, о которой говорилось ранее. Такая компенсационная форма может быть полезна для малых предприятий, испытывающих затруднения в сбыте своей продукции.

Значительным преимуществом, особенно в условиях дефицита денежных средств, является возможность использования гибкой системы лизинговых платежей. Так, в зависимости от условий договора, уплата лизинговых платежей может производиться равными долями от годовой суммы лизинговых платежей (ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода), а также возможно использование «рваного графика» лизинговых платежей. То есть по согласованию сторон лизинговые платежи могут осуществляться не только равномерными равными долями, но и с увеличивающимися или уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя) [10, с. 78].

Непосредственно сам расчет лизинговых платежей также может производиться по различным методикам в зависимости от [7, с. 320]:

- вида лизинга;
- формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем (денежные, компенсационные, смешанные);
- состава учитываемых элементов;
- периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные);
- срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);
- способа уплаты.

С точки зрения гарантированности лизинговой сделки, она также имеет значительные преимущества. В течение всего срока лизинга сданное в лизинг имущество является собственностью лизингодателя, что снижает его риски и дает ему право изъять имущество у лизингополучателя в случаях, предусмотренных законом или договором. Таким образом, лизинговое имущество может рассматриваться лизингодателем как обеспечение по сделке. При этом (если иное не предусмотрено договором лизинга) риски по случайной гибели, порче предмета лизинга несет лизингополучатель. Надежность лизинговой сделки ведет к тому, что в большинстве случаев контракт по лизингу заключить легче, чем получить кредит или заем.

Помимо перечисленных преимуществ использование лизингового механизма позволяет использовать сторонами лизинга ряд налоговых льгот, предусмотренных российским законодательством.

Согласно статье 31 Закона «О лизинге» предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению.

Учет полученного в лизинг имущества на балансе собственника (лизингодателя) не увеличивает активы лизингополучателя, что освобождает последнего от уплаты налога на имущество, так как объектом налогообложения по данному налогу являются активы, находящиеся на балансе у плательщика [3, с.48].

В данном случае амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой находится предмет лизинга, то есть, лизингодатель.

В случае, если условиями договора предусмотрено отражение лизингового имущества на балансе лизингополучателя, обязанность по уплате налога на имущество ложиться на лизингополучателя. Если предприятие-лизингополучатель имеет льготы по уплате налога на имущество, метод учета имущества на балансе лизингополучателя ведет к уменьшению стоимости лизинга. В этом варианте лизингополучатель может получить выгоды, связанные с возможностью использования ускоренной амортизации предмета лизинга. Стороны договора лизинга по взаимному соглашению имеют право применять ускоренную амортизацию предмета лизинга.

Амортизационные отчисления по такому имуществу, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль, могут начисляться исходя из его стоимости и норм, утвержденных в установленном порядке, увеличенных на коэффициент не выше 3.

Таким образом, расходы по предмету лизинга окупаются намного быстрее, что расширяет возможности обновления устаревшего оборудования и технического перевооружения производства.

Лизинговые платежи, уплачиваемые предприятием-лизингополучателем, полностью относятся на расходы предприятия, учитываемые при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Наряду с этим, как говорилось ранее, договором лизинга может быть предусмотрено, что техническое обслуживание предмета лизинга и обеспечение его сохранности, а также проведение капитального и текущего ремонта предмета лизинга осуществляет лизингодатель. В этом случае значительно сокращаются затраты времени и средств пользователя имущества [5, с. 17].

Законом о лизинге предусмотрена возможность страхования предмета лизинга от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения, а также других рисков, с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга. При этом стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга определяется договором лизинга. Поэтому все затраты по страхованию предмета лизинга также могут быть возложены, согласно договору, на лизингодателя, что снижает риски лизингополучателя, а также избавляет его от единовременных значительных расходов по договору страхования и оформлению договора со страховой организацией.

Перечисленные нами преимущества позволяют снизить затраты на ведение учета и документальное оформление операций по приобретению и содержанию предмета лизинга.

Таким образом, лизинг способствует высвобождению оборотных средств предприятия за счет не единовременной уплаты стоимости необходимого для производства имущества, и в то же время, не препятствует привлечению традиционных источников средств, необходимых для производства продукции, работ, услуг — кредитов и займов. Поскольку, в случае привлечения кредита под покупку оборудования, качественно ухудшилась бы структура баланса в части увеличения кредиторской задолженности предприятия, что снизило бы привлекательность его как для потенциальных инвесторов, так и для кредиторов. С последними у предприятия могут возникнуть затруднения с возможностью привлечения дополнительных кредитов и займов, например, для закупки сырья и материалов, т.к. предприятие уже имеет обязательства по выплате кредита.

В сущности, лизинг предполагает кредитование, не требуя немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество. При использовании же обычного кредита под покупку оборудования, предприятие уплачивает поставщику всю его стоимость, учитывает имущество у себя на балансе, платит налог на имущество (при отсутствии льгот по данному налогу), амортизирует его в общеустановленном порядке, и, помимо возврата самого кредита (займа), несет бремя по уплате процентов по нему (в случае, если заем не беспроцентный.

Преимущества лизинга достаточно разнообразны и касаются они различных сторон функционирования как отдельного предприятия, так и экономики в целом. К ним, в частности, относятся [8, с. 56]:

- снижение риска у лизингополучателя в связи с устареванием оборудования (т.к. риск морального и физического износа переносится на лизингодателя, а пользователь может взять в аренду новое оборудование);
- расширение экономической свободы предпринимателя (существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование);
- налоговые льготы, государственная поддержка лизинга;
- реализация государственных интересов: привлечение частных инвестиций, в том числе и иностранных в экономику страны, увеличение налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательства, ускорение технического и технологического перевооружения производства) и др.

Для объективности изложения следует отметить, что, как и любое экономическое явление, лизинг имеет и негативные стороны:

- в результате научно — технического прогресса используемое имущество морально устаревает, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;
- стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило, выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика. Поэтому считается, что стоимость лизинга больше, чем стоимость кредита. Но это вполне объяснимо, поскольку лизингодатель компенсирует стоимость оборудования за счет лизинговых платежей на протяжении длительного периода времени, значительно превышающего сроки кредитования, а деньги во времени обесцениваются, к тому же риск устаревшего оборудования ложится на лизингодателя, и поэтому он берет большую комиссию;
- повышается сложность организации сделки.

Однако указанные негативные стороны лизинга ни в коей мере не снижают его достоинства и зачастую носят вероятностный характер.

Из рассмотренного материала видно, что перед малыми предприятиями при выборе источника финансирования капитальных вложений может возникнуть проблема выбора наиболее оптималь-

ного. Чтобы принять правильное решение, предприятию необходимо помимо выявления качественных преимуществ лизингового механизма, математически просчитать экономическую выгоду, возможности оптимизации налогообложения.

Таким образом, лизинг является важным источником финансирования для многих организаций. Механизм лизинга позволяет крупным и малым предприятиям — лизингополучателям приобретать активы и увеличивать свои производственные мощности на выгодных финансовых условиях, в связи с чем лизинг можно рассматривать как эффективный инструмент, позволяющий оптимизировать затраты при развитии материально — технической базы предприятия.

Эффективность многостороннего воздействия лизинга на экономику определяется тем, что он одновременно активизирует инвестиции в сферу производства, улучшает финансовое состояние непосредственных товаропроизводителей (лизингополучателей) и в целом повышает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Leasing is referred to be the most efficient financial instrument of purchasing equipment. In terms of re-equipment of enterprises' fixed assets as well as small business advancement leasing, being a mechanism of longterm financing, may prove to play an essential part in achievement of strategic goals.

***The key word**: leasing, lessor, finance lease, investments, credit.*

Список литературы

1. Аверчев И. Лизинговые операции - форма или содержание? // Консультант. - 2005. № 3. С. 56-59.
2. Аверьянов О.В. Особенности лизинга предприятий // Юрист. - 2005. № 5. С. 21 24.
3. Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование. М.: Юстицинформ, 2005. 160 с.
4. Адамов Н.А., Тилов А.А. Лизинг. 2-е изд., исправленное и дополненное. СПб.: Питер, 2006. – 160 с.
5. Богданов П. Лизинг – знакомый незнакомец // «Спутник главбуха», 2009.
6. Газман В.Д. «Рынок лизинговых услуг». М.: Фонд «Правовая культура», 1999.376с.
7. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг.М: Правовая культура, 2005. 365 с.
8. Газман В.Д. Лизинговый бизнес в промышленно-развитых странах. // Аудиторские ведомости, 2006. № 12. С.56-67.
9. Трушкевич Е.В., Трушкевич С.В. «Лизинг». М.: Алфея, 2001. 345 с.;
10. Шеленков В.Г. Учет лизинговых операций и анализ их эффективности: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.Г. Гетьмана. М.: Издательство «Экзамен», 2005. 128 с.

Об авторе

Дрыков А.В. – аспирант, ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, artmozg@yandex.ru

УДК 336.467

МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Н.И. Ермашкевич, Н.Ю. Щеликова

Формирование эффективных механизмов привлечения негосударственных инвестиций является важным направлением развития российской системы профессионального образования и условием успешного развития российской экономики. Дефицит финансирования сферы профессионального образования, острая потребность субъектов частного сектора в высококвалифицированных кадрах обусловливают объективную необходимость объединения финансовых и организационных ресурсов государства и субъектов частного сектора для развития системы профессионального образования.

***Ключевые слова:** механизмы привлечения негосударственных инвестиций, профессиональное образование, эндаумент-фонд, целевой капитал, заказ на подготовку кадров, инвестиционный договор, система финансового менеджмента в образовательном учреждении.*

Анализ деятельности учреждений профессионального образования показывает достаточно низкую активность взаимодействия данных учреждений и субъектов частного сектора - об этом свидетельствуют некоторые параметры финансово-хозяйственной деятельности образовательных учреждений

профессионального образования.

Бюджетные средства являются основным источником доходов для большинства учреждений начального профессионального образования (НПО) и среднего профессионального образования (СПО). При этом потенциально возможные источники внебюджетного финансирования, такие как платные образовательные услуги, предпринимательская (производственная) деятельность, в учреждениях НПО и СПО развиты незначительно. Высокий уровень бюджетного финансирования не компенсирует потребности учреждений НПО и СПО в развитии материально-технической базы, стимулировании работы преподавателей и сотрудников учреждения, разработке и внедрении новых образовательных программ.

В свою очередь, вузы значительно меньше зависят от бюджетного финансирования, они активно реализуют платные образовательные программы и организуют научно-исследовательскую деятельность. В то же время, как и для учреждений НПО и СПО, доля участия частных компаний и физических лиц в финансировании деятельности вузов остается невысокой.

Возможность успешного привлечения учреждениями профессионального образования негосударственных инвестиций зависит от ряда факторов и условий, среди которых есть как экономические и финансовые, определяющие особенности системы финансирования и экономический потенциал учреждений, так и организационно-правовые.

На уровне конкретного образовательного учреждения, помимо его профиля и качественных характеристик деятельности, важную роль играют экономическое состояние региона и отрасли, для которой учреждение готовит специалистов, а также ситуация на рынке труда региона (уровень заработной платы специалистов, их востребованность).

Приток частных инвестиций в систему профессионального образования означает, с одной стороны, получение образовательными учреждениями дополнительных материальных и нематериальных ресурсов. С другой стороны, становясь участником инвестиционного процесса, образовательное учреждение вовлекается в несвойственную ему сферу деятельности, что сопряжено с необходимостью обладания дополнительными знаниями и ресурсами, а также возможностью реализации дополнительных рисков.

В этой связи важным фактором является уровень развития экономического и управленческого потенциала учреждения - гибкость системы управления, эффективность маркетинговой политики и системы финансового менеджмента, в особенности в области планирования, прогнозирования и контроля управления финансовыми ресурсами учреждения.

Для активизации государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования необходимы универсальные механизмы, основанные не на прямом участии государства, а на эффективном сотрудничестве работодателей и учреждений профессионального образования.

Для вузов, а также учреждений НПО (СПО), являющихся базовыми по подготовке специалистов для крупных предприятий, перспективными механизмами являются создание эндаумент-фонда и выполнение заказа работодателей на подготовку кадров.

В то же время для небольших вузов и учреждений НПО (СПО) со стандартным перечнем образовательных программ наиболее приемлемо реализовать инвестиционные проекты на базе учреждения с привлечением частных компаний соответствующего производственного профиля.

Рассмотрим некоторые актуальные механизмы привлечения негосударственных инвестиций учреждениями профессионального образования более подробно.

1. Создание эндаумент-фондов (целевого капитала) для учреждений профессионального образования.

Эндаумент — это форма долгосрочного привлечения и использования средств на определенные цели, как правило, общественно значимые. В российских условиях целесообразно создавать эндаумент-фонды через механизм целевого капитала, порядок реализации которого установлен Федеральным законом № 275-ФЗ от 30.12.2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Налоговый режим для эндаумент-фондов следующий: передача денежных средств некоммерческим организациям на формирование целевого капитала не облагается НДС, а доходы в виде денежных средств, полученных на формирование целевого капитала, доходы от доверительного управления целевым капиталом и доходы от использования целевого капитала не подлежат налогообложению налогом на прибыль.

Возможности вуза или учреждения НПО (СПО) по привлечению негосударственных инвестиций через эндаумент-фонд в значительной степени зависят от следующих условий:

- наличие большого количества выпускников;
- высокий уровень востребованности выпускников на рынке труда и в крупнейших компаниях региона;
- наличие большого количества специальностей, соответствующих отраслевой структуре экономики региона, или наличие статуса учреждения в качестве базового по подготовке специалистов для определенной отрасли;
- высокий уровень информационной открытости учреждения;

- высокая доля добровольных пожертвований во внебюджетных доходах учреждения;
- активное сотрудничество с частными компаниями по различным направлениям деятельности;
- наличие дополнительных образовательных программ;
- наличие инновационных образовательных программ и технологий (для вузов также — ведение масштабной научно-исследовательской деятельности).

Реализация активной маркетинговой политики по продвижению образовательных и иных услуг учреждения на рынке, а также привлечению спонсоров, работодателей, выпускников и родителей учащихся.

В настоящее время в России создано не менее 10 эндаумент-фондов в сфере ВПО, в то время как практика создания эндаумент-фондов для учреждений НПО (СПО) отсутствует, что обусловлено воздействием ряда негативных факторов. Одним из таких факторов является неготовность работодателей инвестировать средства в учреждения НПО (СПО) без гарантий высокого качества обучения и направления выпускников на предприятие. Другой сдерживающий фактор — довольно высокий для сферы НПО (СПО) минимальный размер целевого капитала (3 млн. руб.), а также отсутствие налоговых льгот по налогу на прибыль для жертвователей — юридических лиц и налоговых вычетов для жертвователей — физических лиц. Немаловажным негативным фактором также является отсутствие в России эффективных и прозрачных механизмов благотворительной деятельности и соответствующего нормативно-правового механизма.

Для осуществления строительства объектов недвижимого имущества на застройщика (инвестора) должен быть оформлен земельный участок. В соответствии со ст. 20 Земельного кодекса, образовательные учреждения, обладающие земельными участками на праве постоянного (бессрочного) пользования, не вправе распоряжаться этими земельными участками.

Таким образом, механизмы привлечения негосударственных инвестиций с целью строительства объектов недвижимого имущества для образовательных учреждений (ОУ) могут быть реализованы только через учредителей ОУ — соответствующих органов государственной власти (органов местного самоуправления).

Орган государственной власти/местного самоуправления и субъект частного сектора заключают инвестиционный договор, согласно которому инвестор обязуется осуществить финансирование строительства здания (сооружения), а собственник имущества ОУ — предоставить ему в аренду земельный участок. Для предоставления в пользование инвестору земельного участка заключается договор аренды земельного участка на период реализации инвестиционного проекта до сдачи объекта в эксплуатацию (это может быть новый земельный участок или земельный участок, закрепленный за ОУ на праве постоянного бессрочного пользования).

Субъект частного сектора осуществляет финансирование строительства нового здания (сооружения) (как жилого, так и нежилого назначения). Построенное здание (сооружение) будет использоваться совместно ОУ и инвестором. В инвестиционном договоре может быть предусмотрена обязанность инвестора выплатить органу государственной власти/местного самоуправления денежную компенсацию за пользование инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой. Кроме того, должна быть предусмотрена конкурсная процедура отбора инвесторов для осуществления строительства объектов недвижимого имущества.

В отношении объектов недвижимого имущества, находящихся в федеральной собственности, действует иной порядок, установленный постановлением Правительства Российской Федерации от 10.08.2007 г. № 505 «О порядке принятия федеральными органами исполнительной власти решений о даче согласия на заключение сделок по привлечению инвестиций в отношении находящихся в федеральной собственности объектов недвижимого имущества».

В инвестиционном договоре должны быть определены имущественные права сторон после завершения строительства здания (сооружения), а именно: орган государственной власти/местного самоуправления и инвестор получают в собственность определенные доли площадей построенного здания. При этом в инвестиционном договоре должно быть указано, что орган государственной власти/местного самоуправления передает полученные площади построенного здания (сооружения) в ведение соответствующего органа управления образованием для нужд конкретного ОУ.

Возможность привлечения ОУ инвестиций для строительства необходимых зданий (сооружений), а также потенциальная эффективность данного инвестиционного проекта в определенной степени будут зависеть от следующих условий:

- наличие зданий (помещений), находящихся в состоянии, не пригодном для эксплуатации, или наличие неиспользуемых земельных участков, не занятых зданиями (сооружениями) для образовательных целей;
- благоприятное территориальное (экономико-географическое) расположение неиспользуемых зданий (сооружений)/земельных участков, закрепленных за ОУ (близость к крупным предприятиям, центру города/района, торговым центрам, офисам и др.);
- недостаточный уровень обеспеченности учреждения учебными и иными площадями, необходимыми для реализации образовательного процесса;
- наличие федеральных нормативных правовых актов/нормативных актов субъекта РФ и

муниципального образования, регулирующих порядок осуществления негосударственных инвестиций в объекты недвижимого имущества, находящиеся в федеральной собственности/собственности субъекта РФ/муниципального образования;

- активное сотрудничество с частными компаниями по различным направлениям;
- высокий уровень информационной открытости учреждения;
- наличие эффективной системы управления в учреждении и наличие необходимых инструментов мониторинга и контроля для реализации механизма и соблюдения интересов учреждения.

Реализация данного механизма позволит не только расширить доходную базу ОУ за счет эффективного использования новых площадей, но и способствовать повышению качества обучения, развитию новых направлений образовательной деятельности (дополнительных образовательных программ, курсов и тренингов), расширению взаимодействия с потенциальными работодателями и другими образовательными учреждениями.

Вместе с тем основным недостатком механизма является сложность его реализации: он может быть реализован только при поддержке органов государственной власти/местного самоуправления. Кроме того, руководству ОУ потребуются определенные навыки в управлении объектами недвижимости с целью их эффективного использования и соблюдения интересов ОУ, контроля расходов ОУ на управление новыми помещениями, проведения маркетинговых мероприятий.

2. Привлечение негосударственных инвестиций на основе реализации заказа на подготовку кадров.

Частная компания (заказчик) осуществляет заказ на подготовку вузом или учреждением НПО (СПО) определенного количества специалистов по одной или нескольким специальностям. Заказчик осуществляет финансирование реализации заказа на подготовку специалистов, т.е. обеспечивает финансирование обучения студента в полном объеме за весь период получения образования. ОУ, заказчик и физические лица, которые будут проходить обучение в рамках заказа на подготовку специалистов, заключают договор на оказание платных образовательных услуг.

Студенты, которые будут проходить обучение в рамках заказа на подготовку специалистов, заключают с заказчиком ученический договор, по которому обязуются поступить на работу к заказчику на установленный срок после окончания обучения и получения соответствующей квалификации. Порядок финансирования заказа на подготовку специалистов со стороны заказчика определяется по согласованию между заказчиком и ОУ и должен включать в себя финансирование инвестиционной составляющей (всех или части капитальных затрат учреждения, связанных с подготовкой специалистов).

Вариант 1. Заказчик финансирует в полном объеме текущие затраты на обучение определенного количества человек, а также осуществляет поставку оборудования (материалов), необходимых для реализации заказа на подготовку специалистов.

Вариант 2. Заказчик финансирует в полном объеме текущие затраты на обучение необходимого количества человек в течение определенного количества лет, а также осуществляет строительство нового/реконструкцию старого учебного корпуса/мастерских/общежития ОУ.

Необходимые организационно-экономические условия для реализации механизма. Получение учреждением профессионального образования заказа на подготовку специалистов зависит от следующих условий:

- наличие большого количества специальностей и профессий, соответствующих отраслевой структуре экономики региона, или наличие статуса учреждения в качестве базового по подготовке специалистов для определенной отрасли/компании;
- высокий уровень востребованности выпускников на рынке труда и в крупнейших компаниях региона;
- высокое качество подготовки специалистов;
- высокий уровень информационной открытости учреждения;
- активное сотрудничество с частными компаниями по различным направлениям деятельности;
- наличие высокого уровня экономического и управленческого потенциала для реализации механизма — определения оптимальной стоимости обучения специалистов в рамках заказа, осуществления обучения, управления объектами имущества, полученными от субъектов частного сектора.

Очевидно, что для небольших вузов или учреждений НПО (СПО), которые не являются базовыми учреждениями для конкретной отрасли и не готовят уникальных специалистов для крупнейших предприятий страны, заказ на подготовку кадров не будет являться универсальным механизмом, потому что ОУ не сможет привлечь заказ или должно будет конкурировать с другими аналогичными учреждениями.

В таких случаях ОУ в зависимости от выполнения необходимых организационно-экономических условий могут реализовать предложенные выше механизмы, являющиеся более универсальными, или развивать новые направления образовательной деятельности для привлечения финансирования со стороны работодателей.

Дальнейшее развитие механизмов привлечения негосударственных инвестиций в сферу профессионального образования определяется общим уровнем ее инвестиционной привлекательности, эффективностью существующих механизмов государственно-частного партнерства, а также успеш-

ностью преодоления негативных факторов, препятствующих привлечению инвестиций.

Повышение инвестиционной привлекательности учреждений профессионального образования и развитие условий для государственно-частного партнерства — это взаимосвязанные задачи, реализация которых требует совместных усилий и согласованных действий как органов государственной власти, так и образовательных учреждений и субъектов частного сектора.

Участие органов государственной власти и органов местного самоуправления должно быть направлено на реализацию мероприятий, обеспечивающих благоприятные условия для привлечения негосударственных инвестиций в сферу профессионального образования.

Так, например, система государственного стимулирования частных инвестиций в сфере образования, обеспечивающая эффективное использование государственных и муниципальных гарантий, налоговых льгот, в особенности на региональном и муниципальном уровнях, позволит частным компаниям более активно инвестировать в строительство и реконструкцию объектов недвижимого имущества для вузов и учреждений НПО (СПО).

Внедрение комплексной системы поддержки и поощрения спонсорства и меценатства в образовании, включающей мероприятия по повышению общественного статуса организаций, инвестирующих в образование, а также систему налоговых льгот, позволит привлечь широкий круг частных инвесторов, повысить их заинтересованность в финансировании сферы профессионального образования, осознать необходимость участия бизнеса в развитии профессионального образования.

Для обеспечения юридической прозрачности механизмов привлечения инвестиций и защиты интересов обеих сторон необходимо соответствующее нормативно-правовое и методическое обеспечение привлечения инвестиций образовательными учреждениями, в особенности на региональном и муниципальном уровнях.

Базовым направлением также является создание единой системы раскрытия информации в сфере образования, необходимой для повышения информационной открытости ОУ и обеспечения публичного доступа заинтересованных лиц к информации об их деятельности: финансово-экономическом положении, материально-технической базе, преподавательском составе, образовательных услугах и других направлениях деятельности, выпускниках и их востребованности на рынке труда, партнерствах с частными компаниями и крупнейших инвестиционных проектах.

Участие субъектов частного сектора в развитии механизмов привлечения негосударственных инвестиций, помимо непосредственного финансирования образовательных учреждений, может быть реализовано путем создания институтов общественного взаимодействия в образовании (попечительских советов, экспертных советов и др.), а также благотворительных организаций и некоммерческих организаций — собственников целевого капитала.

Участие учреждений профессионального образования в развитии механизмов привлечения негосударственных инвестиций должно быть сконцентрировано на повышении инвестиционной привлекательности учреждений, их готовности к партнерству с частными компаниями вне зависимости от организационно-правового статуса учреждения (бюджетное или автономное).

В качестве основного направления можно выделить совершенствование системы финансового менеджмента в ОУ — системы финансового планирования и прогнозирования, управления инвестициями, управления рисками. Дополнительными направлениями являются повышение информационной открытости учреждения, а также активизация маркетинговой деятельности.

От активности маркетинговой политики учреждения, от умения определять стратегические направления развития, внедрять новые образовательные программы, искать новые направления деятельности зависит и активность частных инвесторов. Например, изучение опыта муниципальных колледжей США показывает, что даже маленькие колледжи в небольших городах активно привлекают частных спонсоров, работодателей, выполняют заказы для государства и частных лиц.

В итоге необходимо постоянно учитывать, что для ОУ цель привлечения инвестиций заключается не только в том, чтобы расширить базу внебюджетных доходов, но и в том, чтобы научиться их эффективно использовать, сделать учреждение устойчивым к изменениям во внешней среде при сохранении основных целей и задач его деятельности.

The article focuses on the problem of attracting private funds in Russian universities and colleges. The article contains analysis of investment vehicles and factors determining abilities of fundraising for universities and colleges. The ways of promoting investments in Russian education system are also considered.
***The key words**: private funds, investment vehicles, investments in Russian education system.*

Список литературы

1. Катамадзе А. Новое в налогообложении некоммерческих организаций / А.Катамадзе, Т. Илюшникова // Налоговая политика и практика. 2007. № 6. С. 1-7.

2. Мусарский М. Финансовый менеджмент образовательных учреждений / М.Мусарский, Т.

Клячко: Учеб.-метод. материалы по проекту. М.: 2008. 241с.

3. Образование в Российской Федерации, 2008: Стат. ежегодник. М.: ГУ-ВШЭ. 484с.

4. Разработка механизмов привлечения негосударственных инвестиций в систему начального и среднего профессионального образования. Учеб.-метод. материалы по проекту. М.: 2009. 231с.

Об авторе

Ермашкевич Н.И. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru.

УДК – 336

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

К.В. Жеребов

Рассмотрена проблема привлечения сбережений населения для долгосрочного кредитования жилищно-ипотечных программ в РФ и Брянской области. Выявлены недостатки системы привлечения сбережений населения в рефинансирование жилищного ипотечного кредитования. Указаны перспективные направления развития в области жилищного ипотечного кредитования с использованием сбережений населения.

Ключевые слова: *ипотечное жилищное кредитование, сбережения населения, рефинансирование.*

Понимание мирового опыта, а также анализ и оценка инвестиционного потенциала ипотечного жилищного кредитования в РФ позволяют определить приоритеты и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования на основе привлечения сбережений населения.

В настоящее время проблема привлечения сбережений населения для долгосрочного кредитования жилищно-ипотечных программ является наиболее актуальной. Ни один коммерческий банк, участвующий в ипотечной программе не в состоянии формировать кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам и ставкам рано или поздно приводит к потере ликвидности и банкротству банка. В этих условиях банки, а также региональные ипотечные операторы должны значительно интенсифицировать свою деятельность по привлечению сбережений населения.

Вовлечение сбережений населения в процесс жилищно-ипотечного кредитования и влияние расширения жилищно-ипотечного кредитования на последующее ускорение темпов экономического роста очень значительно. Действие этого фактора объяснено теорией мультипликатора инвестиций Дж. М. Кейнса. Происхождение мультипликационного эффекта связано со спецификой взаимосвязи между величиной располагаемого дохода и объемом потребления. Дж. М. Кейнс показал, что при изменении величины располагаемого дохода на 1 денежную единицу потребители изменяют объём реального потребления в том же направлении, но лишь на некоторую часть этой единицы. Эту часть прироста потребления он называл предельной склонностью к потреблению (MPC). В свою очередь, поставщики потребительских благ и инвестиционных товаров, получив в качестве выручки дополнительный доход в размере, определяемом MPC, что составит лишь часть от полученного дохода и т.д. Несмотря на то, что эффект от этого повторения значителен, он имеет свой предел [1].

Классический инвестиционный мультипликатор, характеризующий влияние расширения возможностей жилищно-ипотечного кредитования на темпы экономического роста в силу вовлечения сбережений населения в процессе жилищно-ипотечного кредитования Дж. М. Кейнса рассчитывается по формуле:

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I}, \quad (1)$$

где ΔY – прирост национального дохода,

ΔI – первоначальный прирост автономных инвестиций.

Первоначальный прирост автономных инвестиций может быть рассчитан через предельную склонность к потреблению.

$$k = \frac{1}{1-MPC} \quad (2)$$

Данная формула показывает, что большая МРС приведёт соответственно к росту потребления в каждом цикле и, естественно, увеличит мультипликатор, меньшая МРС приведёт к сокращению потребления и, соответственно, уменьшит величину мультипликатора.

Следует помнить, что жилищно-ипотечное кредитование вовлекает в оборот огромные инвестиционные ресурсы, по своей сути являющиеся автономными, то есть взятыми вне экономической системы, из фонда сбережений, осуществлённых населением в предыдущие периоды времени.

Большинство экспертов среди потенциальных инвесторов ипотечного рынка особую роль отводят населению, совокупные сбережения которого по различным оценкам к 2009 году составляют порядка 80 млрд. долларов. Однако на сегодняшний момент в России система привлечения сбережений населения к непосредственному рефинансированию ипотеки через покупку ипотечных ценных бумаг на фондовом рынке пока имеет следующие недостатки:

- низкий уровень информированности населения в сфере инвестирования на рынке ценных бумаг;
- общее недоверие к организационным формам инвестирования;
- высокие трансакционные издержки самостоятельного выхода на рынок ценных бумаг [2].

Тем не менее, сбережения населения могут и должны участвовать в рефинансировании ипотеки через организованные формы частных и коллективных сбережений.

Привлечение долгосрочных сбережений населения для кредитования жилищно-ипотечных программ теоретически может осуществляться из следующих источников:

- кредитные линии и займы, предоставляемые банками на основании привлеченных на депозиты сбережений населения;
- средства предоставленные институциональными инвесторами (пенсионными фондами и страховыми организациями, паевыми инвестиционными фондами) сроком на 5-20 лет;
- размещение жилищно-ипотечных ценных бумаг, то есть создание условий для выхода сбережений населения на фондовый рынок РФ;
- средства от продажи целевых облигационных займов или усиление государственной активности в области привлечения сбережений населения.

В России действующими формами осуществления коллективных инвестиций являются общие фонды банковского управления и паевые инвестиционные фонды. В этих фондах могут размещаться средства пенсионных фондов, предприятий и населения, а также денежные средства иных инвесторов заинтересованных в развитии долгосрочного кредитования жилищно-ипотечных программ в своем регионе.

В существующих условиях рыночной экономики вполне возможна организация специализированных фондов, денежные средства которых будут направлены исключительно на приобретение закладных. Преимуществом этого способа будет являться формирование в регионе рынка закладных и на этой основе – самодостаточной системы рефинансирования и активного вовлечения кредитных организаций региона в кредитование действующих и реализуемых в регионе жилищно-ипотечных программ.

Ещё одним перспективным направлением в области жилищного ипотечного кредитования с использованием сбережений населения является эффективное взаимодействие первичного и вторичного рынков кредитов. В общем виде схема организации целостной системы долгосрочного кредитования жилищно-ипотечных программ при взаимодействии этих двух рынков ипотечных кредитов может выглядеть следующим образом.

На первичном рынке кредитов, выдаваемых в рамках действующих и реализуемых жилищно-ипотечных программ, кредиторы выдают населению кредиты. Для обеспечения быстрого возврата кредитных ресурсов и решения проблемы ликвидности кредиторы могут уступить права требования по кредитам или закладным, специально созданным для этого организациям – операторам вторичного рынка кредитов (агентствам по ипотечному жилищному кредитованию). В этом случае заключается соответствующее соглашение между первичным кредитором и агентством об уступке прав требования по кредитам или закладным, а также договор доверительного управления приобретенными правами требования. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссионные за обслуживание кредита, а на средства, полученные от агентства, расширить кредитные операции.

Партнерами агентства могут стать кредиторы, отвечающие его квалификационным требованиям. Кредитор должен гарантировать агентству, что кредиты или закладные отвечают установленным требованиям и стандартам, предоставлять ему на постоянной основе необходимую финансовую информацию и другие сведения, а также обеспечивать доступ к документам, касающимся их взаимоотношений.

В случае ненадлежащего исполнения кредитором договора доверительного управления агентство имеет право расторгнуть с ним договор о сотрудничестве и передать кредиты на обслуживание в другую кредитную организацию.

Агентство устанавливает обязательные для кредиторов критерии оценки вероятности возврата кредита, которые включают анализ платежеспособности заемщика (с использованием коэффициентов, оказывающих долю кредита в стоимости недвижимости, долю платежа по кредиту в доходах

заёмщика), выполнения им предыдущих финансовых обязательств (кредитная история), наличие собственных средств, а также оценку стоимости и состояния передаваемого в залог имущества.

В рамках договора доверительного управления кредитор обеспечивает контроль над своевременной уплатой заемщиком налогов на заложенное имущество и страховых взносов. Механизм доверительного управления приобретенными правами требования по кредитам в случае банкротства первичного кредитора защищает интересы агентств, так как данные права требования не будут входить в состав имущества, составляющего конкурентную массу.

Использование счетов доверительного управления для привлечения сбережений населения и для обслуживания кредитов предусматривает обязательную ежемесячную отчетность, что обеспечивает действенный контроль над операциями агентств и кредиторов со стороны Центрального банка Российской Федерации.

Деятельность специализированного института вторичного рынка кредитов, предоставляемых в рамках действующих и реализуемых жилищно-ипотечных программ, будет способствовать перераспределению рисков кредитования жилищно-ипотечных программ. Речь идет о снижении риска ликвидности и процентного риска, возникающих при несоответствии структуры активов и пассивов первичных кредиторов, и его переносе на агентства.

Это направление развития системы жилищно-ипотечного кредитования на основе сбережений населения через организацию рефинансирования кредитных организаций позволяет реализовать в себе и другие направления привлечения сбережений населения в сферу кредитования жилищно-ипотечных программ.

В качестве наиболее подходящей для большинства средних по размеру банков рекомендуется следующая методика организации привлечения сбережений населения для предоставления кредитов в рамках действующих и реализуемых жилищно-ипотечных программ (рисунок 1).

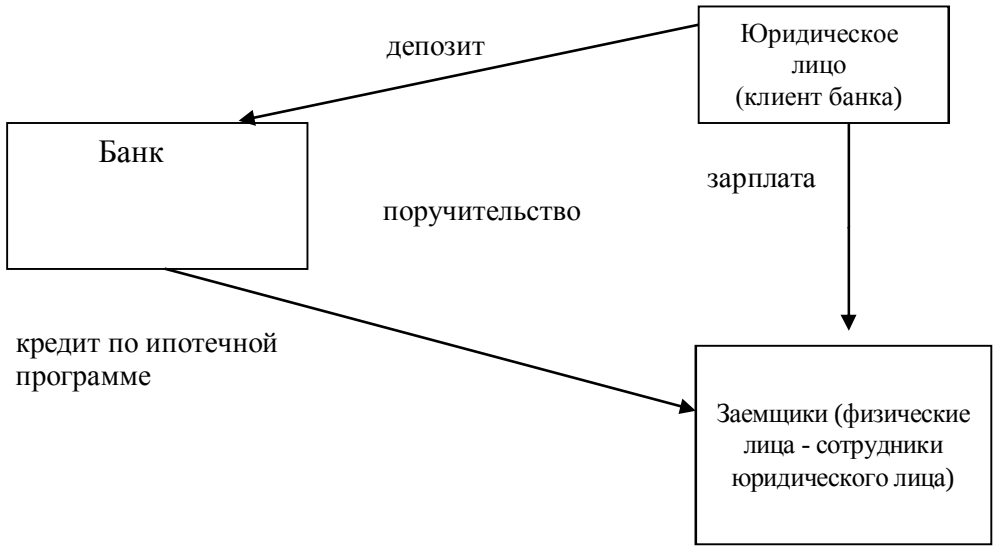


Рисунок 1 – Предоставление кредитов на основе привлечения сбережений населения в рамках действующих жилищно-ипотечных программ

На региональном уровне управление системой жилищно-ипотечного кредитования и инвестиционной активностью населения осуществляется органами исполнительной власти субъектов РФ, федеральными органами исполнительной власти, а также Агентством по ипотечному жилищному кредитованию.

На региональном уровне инвестиционной инфраструктуры системы жилищно-ипотечного кредитования основной формой осуществления деятельности органов государственной власти по развитию региональных систем жилищно-ипотечного кредитования и стимулированию инвестиционной активности населения могут стать региональные и межрегиональные программно-целевые документы, на основе федеральной целевой программы «Жилище». Целью таких документов является создание эффективных финансовых и инвестиционных механизмов жилищно-ипотечного кредитования, привлечение сбережений населения в эту сферу на долгосрочной основе [3].

Для достижения данной цели и в соответствии с перечисленными выше недостатками существующей системы привлечения сбережений населения должны быть решены следующие задачи:

- создание и развитие системы накопления населением денежных средств;
- формирование эффективного первичного рынка ипотечных кредитов и финансовых механизмов, обеспечивающих доступность кредитов для граждан с достаточным платёжеспособным спросом;
- подготовка условий для рефинансирования ипотечных кредитов и интеграции региональной системы жилищно-ипотечного кредитования в федеральную;
- обеспечение надёжных механизмов защиты имущественных интересов кредиторов и инве-

сторов рынка ипотечных ценных бумаг, в первую очередь населения.

В настоящее время ипотечным жилищным кредитованием в Брянской области в рамках реализации целевой программы «Жилище» занимается ОАО «Ипотечная корпорация Брянской области». Являясь ведущей организацией в области реализации региональной программы «Жилище» на территории Брянской области. Корпорация активно привлекает сбережения населения, вовлекая их в систему ипотечного жилищного кредитования. Ниже рассмотрена динамика выдачи ипотечных займов данной организацией за последние годы (рисунок 2).

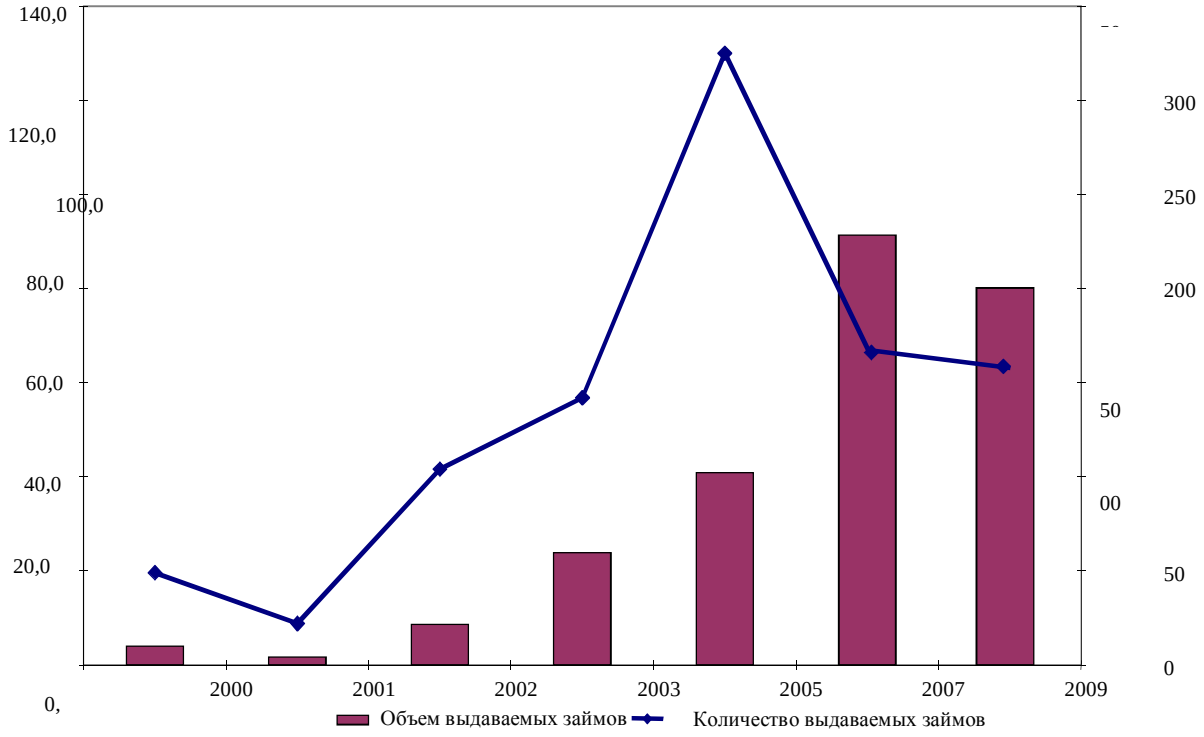


Рисунок 2 – Динамика выдачи ипотечных займов ОАО «Ипотечная корпорация Брянской области за 2000-2009 годы

В рамках реализации подпрограммы «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве области» предоставляются:

– ипотечные кредиты (займы) участникам подпрограммы, приобретающим жильё, построенное как в домах регионального оператора, так и на вторичном рынке жилья;

– целевые субсидии на компенсацию части стоимости приобретаемого (строящегося) жилья и на компенсацию части платежа по договорам ипотечного жилищного кредита (займа).

Роль органов исполнительной власти Брянской области и органов местного самоуправления на первом этапе подпрограммы является определяющей в связи с тем, что решение жилищной проблемы осуществляется преимущественно органами местного самоуправления.

В 2009 году участникам подпрограммы «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве области» выдано 159 ипотечных кредитов (займов) на сумму 64,9 млн. рублей.

Кроме того, органами местного самоуправления участникам подпрограммы «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве области» предоставлены субсидии на компенсацию части стоимости жилья в сумме 0,6 млн. рублей.

В целом за 2009 год улучшили свои жилищные условия 200 семей - участников подпрограммы «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве области», которыми было приобретено и построено жилья общей площадью 13,82 тыс. кв. м. стоимостью 420,7 млн. рублей, в том числе:

– в домах, строительство которых осуществляется в рамках подпрограммы, 177 участников приобрели жилье общей площадью 12,47 тыс. кв. м. стоимостью 385,4 млн. рублей;

– на вторичном рынке жилья области 23 участника подпрограммы приобрели жилье общей площадью 1,35 тыс. кв. м. стоимостью 35,3 млн. рублей;

В течение 2009 года в рамках подпрограммы рефинансировано:

– в ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (г. Москва) 14 ипотечных кредитов на сумму 6,171 млн.рублей;

– в филиал №3271 ЗАО Банк ВТБ 24 в г. Брянск 40 ипотечных кредитов на сумму 20,789 млн. руб.;

– в филиал №6744 ЗАО Банк ВТБ 24 в г. Смоленск 27 ипотечных кредитов на сумму 10,674 млн. руб.

Средства, полученные в 2009 году от рефинансирования ипотечных кредитов (займов), направлялись на реализацию мероприятий подпрограммы «Развитие ипотечного кредитования в жилищном строительстве области».

В связи с возникшей в 2008 году кризисной ситуацией на мировом и российском финансовых рынках, кредитными учреждениями было практически полностью отказано физическим лицам в предоставлении ипотечных кредитов для приобретения ими жилья по долевому строительству. С октября 2008 г. ипотечные кредиты для граждан, приобретающих жилье по долевому строительству, выдавались только Брянским ОСБ №8605 под повышенную процентную ставку. Это не позволило многим гражданам воспользоваться такими кредитами и использовать их для оплаты части стоимости приобретаемого жилья, что в целом привело к резкому снижению уровня запланированных продаж жилья в строящихся объектах.

С целью оптимизации текущих затрат Корпорацией проведены мероприятия по сокращению штатной численности работников, в связи с чем в декабре 2008 года были начислены и выплачены выходное пособие сокращенным работникам в размере среднемесячного заработка, а также дополнительные компенсационные выплаты (компенсация отпуска при увольнении). Указанные выплаты существенно повлияли на размер текущих расходов по оплате труда и в конечном итоге на финансовый результат, сложившийся по итогам 2008 года: чистый убыток отчетного года составил 2323 тыс. руб.

После проведенных мероприятий по оптимизации штатной численности и фонда оплаты труда, штатная численность сотрудников Корпорации была сокращена с 75 до 40 человек, ежемесячный фонд оплаты труда снижен с 1154 тыс. руб. до 625,6 тыс. руб.

Кроме того, большинство региональных операторов в период экономического кризиса столкнулось с проблемой банкротства. Возможным выходом из сложившейся ситуации может стать срочная докапитализация региональных операторов.

Таким образом, можно выделить несколько приоритетных направлений развития системы ипотечного жилищного кредитования в Брянской области:

- создание и развитие системы накопления населением денежных средств в рамках реализации целевой программы «Жилище»;

- формирование эффективного первичного рынка ипотечных кредитов и финансовых механизмов, обеспечивающих доступность кредитов для граждан с достаточным платёжеспособным спросом;

- подготовка условий для рефинансирования ипотечных кредитов и интеграции региональной системы жилищно-ипотечного кредитования в федеральную;

- обеспечение надёжных механизмов защиты имущественных интересов кредиторов и инвесторов рынка ипотечных ценных бумаг, в первую очередь населения.

- развитие и поддержка деятельности регионального оператора (ОАО «Ипотечная корпорация Брянской области») с целью привлечения сбережений населения.

The problem of personal savings attraction for the long-term crediting of residential mortgage programmers in Russian Federation and Bryansk Region is considered in this article. The shortcomings for the system of personal savings attraction in mortgage refinancing are shown. The perspective directions of development in the field of residential mortgage crediting with using of personal savings are revealed.

The key words: residential mortgage crediting, personal savings, mortgage refinancing.

Список литературы

1. Каменецкий М.И. Методические принципы и подходы к оценке готовности регионов Российской Федерации к внедрению жилищной ипотеки. М.,2006. 216с.

2. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2005.235с.

3. Семеняка А.Н. Роль ипотечного жилищного кредитования в реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2006. N1-2(26-27). С. 20-23.

Об авторе

Жеребов К.В. – аспирант Брянской государственной инженерно-технической академии, kost44@rambler.ru

УДК – 657.26+681.51

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ КИБЕРНЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Ю.Н. Катков

Современные учетно-аналитические системы, организуемые на предприятиях, имеют многоэлементную структуру и сложные информационные взаимосвязи. Для поддержания таких систем в устойчивом и стабильном состоянии необходимо применять действенные средства контроля. В связи с этим, возникает необходимость, в поиске и разработке новых универсальных систем контроля, способных работать в автоматическом режиме и отвечающих требованиям управленческого учета.
Ключевые слова: *контроль, управленческий учет, кибернетические системы, экономическое моделирование, информационные потоки.*

В практике управленческого учета часто приходится решать задачи, связанные с изменением условий функционирования объекта. Часто изменения учетно-аналитической системы в ходе различных экспериментов достигаются методами проб и ошибок, которые как правило оборачиваются немалыми просчетами для организации. Нередко судьбу эксперимента определяют внешние условия функционирования объекта управления, не регулируемые им. Существенная часть внутренних факторов и внешних условий постоянно находится в развитии во времени и пространстве. В результате все сложнее становится без специальных методов, опираясь лишь на простые расчеты и тем более на интуицию, прогнозировать поведение объекта управления при переходе на рыночные механизмы хозяйствования, разрабатывать альтернативные решения.

Разрешение возникающих в связи с этим проблем, в значительной мере облегчается благодаря экономическому моделированию. Процессы, поддающиеся количественному измерению, можно описать в виде экономических моделей, введя условные обозначения для составляющих их факторов и результатов. Рассчитав такие модели, легко использовать их для научно обоснованного управления объектом анализа, прогнозирования, распределения ресурсов и маневра ими, для контроля за эффективностью работы и реализации иных функций управления.

Экономическое моделирование является воспроизведением экономических объектов и процессов в ограниченных, малых, экспериментальных формах и искусственно созданных условиях. Поэтому моделирование является универсальным методом научного познания и предполагает изучение какого-либо объекта посредством создания его модели, обладающей теми же основными характеристиками, что и изучаемый объект. От качества исходной информации об объекте моделирования зависит как адекватность модели, так и достоверность результатов моделирования. В связи с чем, с одной стороны процесс моделирования зависит от системы управленческого учета, выступающего информационной основой, с другой стороны, функционирование управленческого учета и его будущее развитие зависит от объективности модели.

Модель информационной системы является отображением ее свойств через формализованное описание компонентов системы и отношений между ними посредством какого-либо языка (естественного, алгоритмического, математического, графического). При построении такой модели формируется организационно-экономическая модель конкретного субъекта управления, в которой детализированы все связи между информационными совокупностями, присущие объекту, и алгоритмы преобразования информации.

Главной задачей моделирования является максимально возможное приближение свойств и характеристик созданной модели к объекту или явлению, поведение которого необходимо изучить. Моделирование позволяет описать моделируемый объект математическими формулами, по которым в дальнейшем может быть составлена компьютерная программа.

В рамках данной статьи мы рассмотрим использование моделирования для создания эффективной системы контроля в контуре управленческого учета. Для этого необходимо более подробно рассмотреть понятие «управление» и понятие «контроль» и отразить их взаимосвязь.

Управление – это процесс, предназначенный для того, чтобы деятельность организации соответствовала ее планам и чтобы она достигла поставленных целей. Если ни плана, ни целей нет, осуществлять управление невозможно, так как именно план и цели задают желательный для организации тип поведения ее сотрудников и определяют основные правила и процедуры, которыми должны руководствоваться в организации все ее члены, чтобы организация в целом действовала должным образом.

В английском языке термин «control» имеет значения и контроля, и управления, т.е. более широкого понятия – контроля с последующими корректирующими действиями. Контроль, как функция

управления, позволяет своевременно выявить и устранить те условия и факторы, которые не способствуют эффективному ведению бизнеса и достижению поставленной цели. Он помогает скорректировать деятельность организаций или отдельных его подразделений, дает возможность установить, какие именно службы и подразделения, а также направления деятельности способствуют достижению намеченных целей и повышению результативности деятельности. Он выступает средством обратной связи между объектом управления и системой управления, информируя о действительном положении управляемого объекта, фактическом выполнении управленческого решения. Контроль – это процесс, гарантирующий, что фактические результаты совпадают с запланированными. Процесс контроля включает задание целей или нормативов, в сопоставлении с которыми сравниваются фактические результаты. В ходе работы показатели функционирования периодически измеряются и сравниваются с целевыми. Бухгалтеры-аналитики должны предоставлять менеджерам информацию об этом в качестве обратной связи, периодически составляя отчеты и анализы в том виде, который позволяет менеджерам определить, осуществляются ли операции в соответствии с планом или нет, выявить те виды деятельности, где необходимы корректирующие действия. В частности, одной из функций управленческого учета является предоставление менеджерам экономически значимой обратной связи, помогающей контролировать затраты и повышать эффективность и производительность выполняемых операций [1].

Друкер [4] разницу между сущностью терминов «контроль» и «управление» объясняет следующим образом. Если выразить основную идею этих понятий предельно сжато, то контроль – это измерение и информация, а управление – это прежде всего действие. Другими словами, целью контроля является выявление происходящего, а целью управления – обеспечение того, чтобы выполняемая работа соответствовала первоначальным планам, поэтому контроль позволяет получить информацию, на основе которой осуществляется управление, т.е. выполнить соответствующие действия. Например, фактические расходы на приобретение материала могут превысить сметные. Контроль выявляет, что расходы по указанной статье превышены и что это произошло, возможно, из-за того, что закупка материалов плохого качества привела к повышенной величине отходов. Затем в дело вступает управление: предпринимаются меры, чтобы сократить количество отходов, для чего, например, можно в будущем закупать материалы более высокого качества.

Таким образом, контроль является своего рода компасом, пользуясь которым можно направлять работу всех сотрудников организации (это уже задача управления) на достижение поставленных целей. В организациях применяются самые разные механизмы контроля и управления. Системы управленческого контроля – это только один из многих механизмов контроля за работой в организации ее менеджеров и сотрудников.

Управленческий учет является доминирующим видом контроля. Для этого есть несколько причин. Во-первых, всем организациям необходимо получить, причем в агрегированном виде, результаты по широкому спектру самых различных видов деятельности, используя для этого обычные показатели. Может быть, лучше всего для этого подходят денежные показатели. Во-вторых, важнейшими характеристиками, свидетельствующими о степени успешности деятельности всех организаций, являются рентабельность и ликвидность, из-за чего финансовые показатели по этим направлениям и тесно с ними связанным соседним внимательно отслеживаются акционерами и другими заинтересованными в результатах деятельности организации лицами. Поэтому, естественно, менеджеры стремятся отслеживать показатели функционирования именно в денежном выражении. В-третьих, финансовые показатели позволяют менеджерам, рассматривающим альтернативные варианты действий, пользоваться при принятии решений единым подходом. Вариант действий окажется для компании благоприятным только в том случае, если в результате его выбора и реализации финансовые показатели ее деятельности станут более высокими. В-четвертых, измерение результатов в денежном исчислении позволяет менеджерам иметь большую степень автономности. Когда результаты работы менеджеров в обобщенном виде представляются в финансовых показателях, это позволяет менеджерам самим выбирать те действия, которые они считают в наибольшей степени соответствующими и способствующими получению желаемых результатов. И наконец, результаты, выраженные в денежном выражении, продолжают быть эффективным показателем и в условиях неопределенности, когда не ясно, каким курсом следует двигаться дальше. Другими словами, финансовые результаты становятся механизмом, указывающим, являются ли предпринимаемые организацией действия для нее выгодными.

В литературе по управленческим видам контроля традиционно управление по результатам рассматривается как аналог простой кибернетической системы. Для понимания содержания и функционирования таких систем рассмотрим понятие «кибернетика».

Кибернетика – наука о процессах управления в сложных динамических системах, основывающаяся на теоретическом фундаменте математики и логики (вообще на формальных языках), а также на применении вычислительной техники (компьютеров). Основной метод кибернетики – метод моделирования систем и процессов управления.

Кибернетика как бы существует независимо от технических средств – компьютеров, занима-

ющих по отношению к ней такое же положение, как физические приборы по отношению к физике. Кибернетика из неструктурированных проблем делает структурированные проблемы. Кибернетика разрабатывает принципы построения автоматов и исследует возможности автоматизации с их помощью процессов умственного труда.

При описании процесса функционирования простой кибернетической системы авторы часто пользуются механической моделью, например термостатом, при помощи которого регулируется работа системы центрального отопления. Такая система управления включает следующие звенья:

1. Процесс (поддержание комнатной температуры) постоянно отслеживается при помощи автоматического регулятора (термостата).

2. Отклонения от установленного уровня (желаемой температуры) выявляются при помощи автоматического регулятора.

3. Регулирующие действия начинаются в том случае, если ожидаемый результат (температура) не соответствует заданному уровню. Автоматический регулятор меняет исходные параметры, включая подогреватель, если температура падает ниже заданного уровня. Когда результат (температура) соответствует заданному уровню, нагреватель отключается.

Конечный результат процесса все время отслеживается: если результат отклоняется от заданного уровня, автоматически корректируется подача исходных ресурсов. Эммануэль и его соавторы [5] утверждают, что, для того чтобы в полной мере говорить об управляемости любого процесса, необходимо выполнить четыре условия. Во-первых, должен быть сам процесс, подлежащий управлению. Не имея цели, которую надо достичь, или задачи, которую требуется решить, управление становится бессмысленным. Во-вторых, результат процесса должен быть измеряем в показателях, характеризующих контролируемый процесс. Другими словами, должен быть какой-то механизм, позволяющий удостоверяться, что процесс идет в заданном направлении. В-третьих, необходимо иметь модель процесса, позволяющую предсказывать его ход, выявлять причины, из-за возникновения которых ожидаемый результат может быть не получен, и предлагать корректирующие меры с соответствующей оценкой их эффективности. И наконец, должна быть возможность принять указанные меры, позволяющие устранить отклонение фиксируемых параметров от целевых. Если хотя бы одно из перечисленных условий отсутствует, говорить о том, что процесс находится под контролем, нельзя.

Управление по результатам напоминает модель работы термостата. Сначала определяются нормативы для показателей функционирования, которые отслеживаются системами контроля, после чего делается сравнение целевых и текущих фактических параметров, а выявленное в результате этого сопоставления отклонение становится сигналом к действию – регулированию [2].

Процесс работы простой кибернетической системы называется управлением с обратной связью. Управление с обратной связью включает: контроль выхода продукции по сравнению с целевым результатом и осуществление в случае отклонения, если это необходимо, корректирующих действий. Рассматривая специфику обратной связи в кибернетических системах, Л.А. Петрушенко [3] указывает, что кибернетическое понятие обратной связи, не сводится к понятию обратного воздействия или к понятию физического канала обратной связи. Для кибернетических систем важна не всякая обратная связь, а прежде всего та, которая оказывает регулирующее обратное воздействие путем передачи необходимой для этого информации. Результатом регулирующего воздействия является сохранение системы или повышение ее организованности. При управлении с опережающей связью вместо сравнивания фактических результатов с требуемым даются оценки ожидаемого результата к тому или другому моменту в будущем. Если эти оценки отличаются от запланированных показателей, то предпринимаются соответствующие действия, направленные на то, чтобы свести будущие различия к минимуму. Здесь основная цель – установить контроль до того, как возникнут какие-либо отклонения от требуемого результата. Другими словами, при управлении с опережающей связью возможные ошибки могут быть предотвращены, т.е. предпринимаются действия, чтобы избежать их, в то время как при управлении с обратной связью фактические ошибки выявляются после того, как они совершены, и корректировку проводят для того, чтобы в будущем получаемые результаты не отличались от установленных.

Для реализации управления с опережающей связью требуется наличие прогнозной модели с достаточно высокой степенью надежности прогнозирования будущих результатов, так как без этого предпринимаемые корректирующие меры могут не только не уменьшить ожидаемое отклонение, а наоборот, его увеличить, т.е. фактически ухудшить ситуацию. Основным недостатком управления на основе обратной связи является то, что при ее применении ошибке позволяют произойти. Если ее выявление происходит достаточно быстро, то в этом большой беды нет, так как требуемые корректирующие действия предпринимаются в этом случае достаточно оперативно. Другими словами, управление на основе опережающей связи предпочтительнее тогда, когда между выявлением отклонения и

его наступлением временной промежуток является значительным. Процесс составления смет можно отнести к категории управления на основе опережающей связи. В той степени, в которой получаемые результаты отличаются от запланированных, происходит рассмотрение альтернативных вариантов, и в конце концов составляется такая смета, которая, как ожидается, будет реализована с заданными целевыми показателями. Примером управления на основе обратной связи является сравнение фактических результатов со сметными для выявления отклонений от сметы и последующего выполнения корректирующих действий. Таким образом, системы управленческого учета сочетают в себе элементы как обратной связи, так и опережающей.

В связи с выше изложенным, нами предложена авторская модель кибернетической системы контроля для целей управленческого учета, которая по своему содержанию сочетает в себе, как опережающую, так и обратную связи (рис. 1).

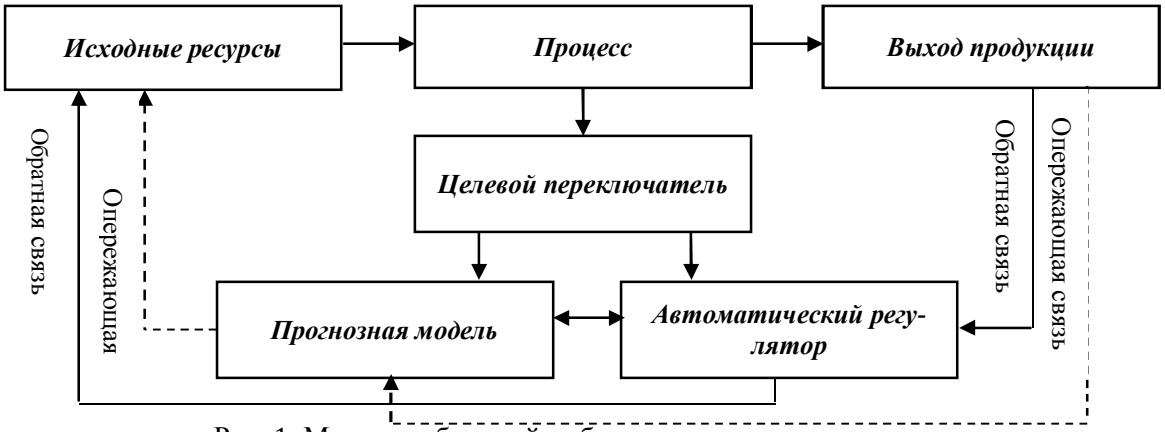


Рис. 1. Модель гибридной кибернетическая система контроля

Такая система из-за совокупных связей и сочетания двух разны сообщающих информационных потоков, получила название гибридной кибернетической системы контроля. Представленная система наиболее полно отвечает требованиям управленческого учета и содержит в себе авторские элементы «целевой переключатель», «прогнозная модель» и «автоматический регулятор» делающие систему универсальной для различных процессов.

Элемент «целевой переключатель» необходим системе для перехода в зависимости от содержания процесса к опережающей или к обратной связи, он делает систему контроля самодостаточной и автономной.

Элемент «автоматический регулятор» выполняет корректирующие функции делая систему контроля кибернетической и взаимодействует как с обратными так и с опережающими связями. Он меняет исходные параметры в зависимости от складывающейся ситуации и поддерживает систему в стабильном состоянии.

Элемент «прогнозная модель» реализует процесс опережающей связи, позволяет предотвращать ошибки до их появления и нацеливает управленческий учет из прошлого в будущее, усиливая его стратегические аспекты.

Таким образом, при внедрение гибридной кибернетической системы контроля в структуру управленческого учета, появляется возможность автоматизировать мониторинговые процессы слежения за информационными потоками внутри учетно-аналитической системы, делая ее устойчивой, универсальной и многофункциональной.

Modern account-analytical systems, organized on enterprise, have a multiple-unit structure and complex information intercoupling. For maintenance of such systems in firm and stable condition it is necessary to use the effective facilities of the checking. In this connection there appears a need in searching and development of the new universal systems of the checking, capable to work in automatic mode and to meet the demands management account.
The key words: control, management account, cybernetic systems, economic modeling, information flows

Список литературы

1. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.

2. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вызов / К. Друри. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

3. Петрушенко Л.А. Принцип обратной связи. М., 1967.

4. Drucker P.F. Controls, control and management, in Management Controls: New Direcctions in Basic Research, McGraw-Hill, 1964.

5. Emmanuel C., Otley D. and Merchant K. Accountion for Management Control, International Thomson Business Press, 1990

Об авторе

Катков Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, KUN95@yandex.ru

УДК 657.1:63 (075.8)

ПРИЗНАНИЕ ДОХОДА ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ УЧЕТА

Н. Н. Ковалева

На формирование дохода влияют различные факторы, и даже незначительные отклонения от принципов учета могут привести к ошибкам в отчетности. Автором подробно рассмотрены основные правила учета доходов в соответствии с международными и национальными российскими стандартами.
Ключевые слова*: доход, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты (правила), справедливая стоимость, роялти, дивиденды.*

Доход очень распространенное, широко применяемое, и в тоже время крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. Существуют различные трактовки данной категории российскими и зарубежными учеными.

Согласно экономическому словарю доход – это денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности [2]. Из данного определения следует, что основным критерием признания дохода являются:

-существует высокая вероятность получения компанией экономических выгод от проведения операции;

- можно надежно оценить полученные доходы.

В тоже время согласно GAAP США доход признается при условии, что предприятие имеет право на его получение, сумма дохода может быть надежно оценена, а также существует уверенность в том, что в результате конкретной ситуации поступят экономические выгоды. Таким образом, доход отражается при выполнении следующих условий:

- продукция поставлена или услуги оказаны;
- соответствующий договор подписан;
- цена продукции или стоимость услуг известны или могут быть надежно определены;
- получение оплаты гарантировано.

Помимо перечисленных выше критериев для каждого вида дохода в МСФО (IAS) 18 «Доходы» определен набор дополнительных условий, соблюдение которых необходимо, чтобы те или иные поступления экономических выгод можно было отразить в финансовой отчетности компании в качестве дохода.

Доходы от продажи товаров помимо двух общих вышеуказанных условий признаются при выполнении всех нижеперечисленных требований, а именно:

- компания передала покупателю все значительные выгоды и риски, связанные с собственностью на товар;
- компания утратила возможность управления товарами, обычно связанную с правом собственности на них;
- затраты, которые понесены или будут понесены в ходе операции, могут быть надежно оценены.

В большинстве случаев передача рисков и выгод совпадает с передачей прав собственности на товар. Если же компания сохраняет значительные риски независимо от передачи права собственности, то операция не является продажей и доход от нее не признается. Например, по условиям договора продажи определенная часть товара может быть возращена покупателем в течение двух недель с момента передачи покупателю. Если неясно, будет ли возвращен товар, то продавец признает доход от продажи либо в момент подтверждения покупателем получения товаров и того, что товар не будет возвращен, либо после истечения срока возврата переданного товара.

Здесь необходимо учитывать, что существует огромная доля рисков, если покупатель является одним из новых партнеров или осуществляет свою деятельность в стране с неустойчивой политической или экономической ситуацией, так как, могут, возникнуть сомнения по надлежащему получению дохода. В этом случае, расходы, связанные с сомнительной задолженностью, не уменьшают сумму выручки в

Отчете о прибылях и убытках, а увеличивают соответствующую статью внереализационных расходов.

Доходы от оказания услуг (выполнения работ) признаются в отчетности компании методом процента выполнения на отчетную дату, если результат операции по оказанию услуг может быть надежно оценен. Результат от оказания услуг может быть надежно оценен при выполнении общих для всех видов дохода условий признания, а также двух дополнительных, а именно:

- если можно достоверно оценить степень завершенности услуг (работ) на отчетную дату (процент выполнения);
- затраты, которые понесены в ходе оказания услуги (выполнения работы), и затраты, необходимые для завершения оказания услуги (выполнения работы), могут быть надежно оценены.

По нашему мнению, если нет возможности осуществить оценку дохода от оказания услуг, необходимо воспользоваться критериям на согласии сторон, в частности установить права сторон в отношении оказываемых услуг, вознаграждение за услуги, способ и условия расчетов. В исключительных случаях, компания может использовать стадию завершения услуг в качестве основного критерия признания выручки.

Процентный доход, роялти и дивиденды признаются при выполнении двух общих критериев признания дохода с учетом следующих особенностей:

- проценты признаются на основе метода эффективной ставки процента в соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- роялти признаются по методу начисления с учетом экономической сущности заключенного договора;
- дивиденды признаются, когда у компании возникает право на их получение.

Метод эффективной ставки процента заключается в расчете амортизируемой стоимости финансового актива или финансового обязательства (либо группы финансовых активов или финансовых обязательств) и распределении процентного дохода или расходов на выплату процентов в течение определенного периода. Эффективная ставка процента – ставка дисконтирования суммы будущих выплат или поступлений на протяжении срока службы финансового инструмента (или более короткого срока, когда это уместно) до чистой балансовой стоимости финансового актива или обязательства [5].

Таким образом, под доходом в соответствии с международными стандартами, понимается поступление экономических выгод в течение отчетного периода в ходе обычной деятельности компании, приводящие к росту капитала (кроме увеличения капитала в результате вкладов акционеров или участников) [1]. При этом доход должен быть отражен в отчетности по справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению. Если оплата по договору осуществляется денежными средствами или их эквивалентами по факту поставки, то справедливая стоимость дохода, отражаемая в отчетности, равна, как правило, сумме полученного вознаграждения.

В ситуации, когда оплата денежными средствами производится значительно позже поставки товаров, вознаграждение дисконтируется с учетом беспроцентного кредита, предоставленного поставщиком. В качестве ставки дисконтирования следует использовать один из следующих показателей, который может быть определен наиболее ясно и четко:

- ставка процента, под которую покупатель или иной заемщик могли бы привлечь аналогичные средства по подобной сделке;
- ставка процента, полученная путем сравнения номинальной суммы вознаграждения по данной операции со стоимостью реализации товара, поставленного без отсрочки платежа на условиях оплаты товара денежными средствами.

Разница между номинальной величиной вознаграждения и его справедливой стоимостью признается в качестве процентного дохода (с учетом положений МСФО 39 (IAS) «Финансовые инструменты: признание и оценка» и МСФО (IAS) 18 «Доходы»). Дисконтирование процентного дохода применяется только в тех случаях, когда справедливая стоимость возмещения может оказаться меньше номинальной суммы (полученной или подлежащей получению). При установлении ставки дисконтирования может применяться средняя стоимость финансирования с учетом срока привлечения кредиторов и периода отсрочки платежа.

В отличие от международных стандартов в российских правилах бухгалтерского учета понятие справедливой стоимости отсутствует, как и требование о дисконтировании. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходы от продажи товаров по российским правилам бухгалтерского учета зависят от момента перехода права собственности на них. При этом в МСФО формальный момент перехода права собственности не обязательно является необходимым условием перехода к покупателю всех значительных выгод и рисков и не всегда означает утрату контроля над товарами. В отличие от МСФО в РСБУ отсутствуют некоторые особенности признания разных видов дохода, например применение эффективной ставки процента при получении процентных доходов.

Критерии признания выручки в российском бухгалтерском учете во многом схожи с требованиями МСФО: и российские, и международные стандарты требуют надежного определения суммы выручки, идентификации расходов, связанных с конкретной сделкой, высокой вероятности (уверенности)

в поступлении экономических выгод в компанию.

В то же время РСБУ не предусматривают анализа существенных рисков, связанных с осуществлением сделки. По российским стандартам ключевым вопросом является переход права собственности от продавца к покупателю, тогда как МСФО делает акцент на экономическом содержании сделки. Например, если условия договора купли-продажи товара предусматривают право продавца на последующий выкуп своей продукции с оплатой покупателю оговоренной неустойки, по МСФО эта операция может быть расценена как предоставление займа с залогом имущества, а не как реализация (в зависимости от степени вероятности обратного выкупа товара).Существуют различия и в учете бартерных операций. В российской системе бухгалтерского учета бартерные операции всегда рассматриваются как реализация, тогда как согласно МСФО сделка по обмену однородных и аналогичных по стоимости товаров (услуг) реализацией не признается. Кроме того, международные стандарты финансовой отчетности, в отличие от российских правил учета, не содержат требования об обязательном документальном подтверждении выручки [3].

Таким образом, несмотря на заметное сближение МСФО и российских стандартов все еще остаются нерешенными некоторые проблемы, как, например, жесткое нормативное регулирование многих вопросов учета финансовых результатов компании. Несмотря на заявления о независимости представления финансовых результатов в отчетности от целей налогообложения, на практике сохраняется фискальная направленность учета. Следовательно, сегодня сохраняются существенные проблемы, касающиеся отражения элементов финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Однако, внедрение международной стандартизации учета позволит последовательно устранять недостатки и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с запросами современной экономики без нарушения целостности этой системы.

The formation of income affected by various factors, and even a slight deviation from the principles of accounting can lead to mistakes in reporting. The author details the basic rules of income in accordance with international and national Russian standards.
***The key words**: income, international financial reporting standards, the Russian standards (rules), the fair value, royalties, dividends.*

Список литературы

1. Гарин А. В. Международные и «частные» стандарты. М.: Юристъ, 2009. 267с.
2. Новый экономический словарь / Под редакцией А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2010. 1088 с.
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 №32н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99//СПС «Главбух»
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь 5-е изд., перераб. и доп.. М.: Инфра-М, 2009. 495 с.
5. Международные стандарты финансовой отчетности (полные версии)// www:PwCIFRS Publications PwC IFRS

Об авторе

Ковалева Н. Н. – Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского,kovaleva-mat@yandex.ru

УДК – 658.6

ПРИМЕНЕНИЕ СТАНДАРТА МСФО (IAS) 18 «ВЫРУЧКА» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С.Л. Ложкина

Все больше российских компаний используют международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) для ведения управленческого учета. При этом важно определить, какие именно стандарты следует использовать для этих целей. Для принятия своевременных управленческих решений необходимо правильно оценивать размер доходов, получаемых компанией в виде выручки от продажи товаров (работ, услуг), процентов, дивидендов и т.д., и четко определить момент их признания. В статье анализируются отдельные положения МСФО (IAS) 18 «Выручка», позволяющие применять данный стандарт в управленческом учете.
***Ключевые слова:** управленческий учет, международные стандарты финансовой отчетности, выручка, справедливая стоимость.*

За последние несколько лет российскими экономистами все больше обсуждаются две темы: ведение бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и внедрение управленческого учета на российских предприятиях. Основная идея появления международных стандартов заключается в том, чтобы пользователи различных стран могли понимать отчетность, подготовленную иностранным предприятием. Правила управленческого учета на каждом предприятии уникальны и неповторимы, что объясняется особенностью бизнеса каждого предприятия и характером информации, необходимой менеджерам для принятия эффективных управленческих решений. Однако в управленческом учете не только возможно, но и необходимо применение международных стандартов.

Сближение международных и российских стандартов учета выручки является актуальным вопросом для всех компаний, использующих данные стандарты в своем учете.

В международных стандартах порядок учета выручки регламентирует МСФО (IAS) 18 «Выручка» (Revenue), а в российском законодательстве – ПБУ 9/99 «Доходы организации», где сказано, что доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала компании, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1]. В МСФО выручка определяется как валовой приток экономических выгод, поступивших за отчетный период от обычной деятельности организации, который должен приводить к увеличению капитала компании, но не за счет вкладов инвесторов и акционеров. Следовательно, определение доходов, которое дает ПБУ 9/99 фактически соответствует МСФО.

МСФО и российские стандарты предполагают разделение выручки от продажи продукции и товаров, а также работ и услуг. Что касается выручки, находящейся вне сферы действия МСФО (IAS) 18, например доходы по договорам аренды, страхования или финансовым инструментам и биологическим активам, то она тоже может включаться в выручку компании, но ее оценка и признание находятся в сфере действия других соответствующих стандартов.

Доходы, не относящиеся к основной деятельности компании (например, доходы от продажи основных средств), и в российском учете, и в МСФО относятся к прочим, хотя в России к таким доходам тоже часто применяется термин «выручка» [2].

Важным аспектом учета выручки при ведении управленческого учета являются критерии ее признания. МСФО (IAS) 18 устанавливает условия, при которых должна признаваться выручка:

1) от компании к покупателю переданы значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары;

2) компания-продавец больше не участвует в управлении и не контролирует проданный товар.

Передача рисков и выгод, связанных с правом собственности, чаще всего совпадает с передачей покупателю юридических прав собственности или права владения товарами (продукцией). Однако в ряде случае эти моменты могут и не совпадать. Например, когда компания-продавец сохраняет за собой риски в отношении поставленных товаров, если:

- компания несет дополнительную ответственность за неудовлетворительную деятельность, не покрываемую стандартными гарантийными обязательствами (например, организация обязана определенное время участвовать в управлении процессами использования конкретного товара (продукта) у покупателя);

- получение выручки от конкретной продажи зависит от получения выручки покупателем в результате продажи его товаров, т.е. выручка будет поступать по мере использования данного продукта и продажи полученных результатов покупателем. В таком случае продавец разделяет с покупателем риски по товару, уже переданному во владение организации-покупателю;

- отгруженные товары подлежат установке, которая является существенной частью соглашения;

- покупатель имеет право расторгнуть сделку купли-продажи по причине, определенной договором сторон, следовательно, нет уверенности в получении дохода от этой операции [3].

Таким образом, организация-продавец, руководствуясь конкретной хозяйственной ситуацией и условиями договора, самостоятельно определяет дату, когда она может считать, что покупателю переданы все такие существенные риски и выгоды.

3. Понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены.

Здесь вступает в силу принцип соответствия выручки и расходов, т.е. выручка и расходы по одной и той же сделке должны признаваться в отчетности одновременно. В ситуации, когда расходы не могут быть надежно оценены, выручка не признается, а любое ранее полученное за товар возмещение учитывается в качестве обязательства.

4. Существует вероятность того, что экономические выгоды от сделки поступят в компанию.

Риск непоступления (или неполного поступления) выручки от покупателя всегда присутствует при работе с недобросовестными или ненадежными компаниями. При появлении неопределенности в отношении уже признанной выручки, она не корректируется, а соответствующая сумма призна-

ется в качестве расхода (с одновременной корректировкой дебиторской задолженности, т.е. отражается как обесценение финансового актива).

5. Сумма выручки может быть надежно оценена.

Это говорит о том, что имеется необходимая информация и известен порядок расчета выручки по конкретной операции, ее сумму можно вычислить и отразить в учете.

Так как услуги (работы) могут оказываться в течение различного периода времени, то для признания выручки от предоставления услуг помимо вышеперечисленных требований необходимо дополнительно определить степень завершенности работ на отчетную дату. Стадия завершенности определяется предприятием исходя из характера сделки наиболее надежным их следующих способов:

- оценка объема выполненных работ (по отношению ко всему объему физических работ по сделке);
- расчет доли выполнения услуги на отчетную дату;
- расчет доли понесенных расходов по состоянию на отчетную дату к общим планируемым расходам по сделке [3].

В случае, когда результат сделки по оказанию услуг не может быть надежно оценен, то выручку необходимо признавать только в размере признанных возмещаемых затрат на отчетную дату.

Если же результат сделки не может быть надежно оценен и отсутствует вероятность того, что понесенные затраты будут когда-либо возмещены, то выручка не признается, а понесенные затраты признаются убытками.

Самым серьезным отличием, существенно снижающим достоверность отчетности, составленной по российским стандартам, является формальный подход. Так, по РСБУ выручка признается только в том случае, если право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком. А согласно МСФО (IAS) 18 выручка признается, когда организация передала существенные риски и выгоды, связанные с владением активом.

Множество фактов хозяйственной деятельности и договорной практики приводит к тому, что далеко не всегда дата передачи рисков и выгод, связанных с активом, соответствует дате передачи права собственности. Примером этого может послужить передача активов, требующая государственной регистрации. Часто возникают ситуации, когда компания продала актив, получила оплату, актив уже эксплуатируется покупателем, все риски и выгоды переданы, но государственная регистрация перехода права собственности не проведена, так как требует определенного времени. В данном случае в отчетности по РСБУ доходы от продажи будут признаны позже. Следует подчеркнуть, что применение МСФО (IAS) 18 в целях управленческого учета в аспекте признания выручки наиболее точно будет отражать реальное состояние активов организации.

В соответствии с МСФО выручка оценивается по справедливой стоимости полученного или ожидаемого встречного предоставления, а в российском учете выручка принимается к учету в сумме, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Различия в учете выручки по международным и российским стандартам будут возникать в случае предоставления отсрочки или рассрочки платежа. ПБУ 9/99 предписывает признавать выручку в полной сумме дебиторской задолженности. МСФО (IAS) 18 «Выручка» требует, чтобы в случае отсрочки поступления денежных средств, в качестве выручки от основной деятельности признавалась сумма ожидаемых денежных поступлений с учетом дисконтирования (с учетом заложенной в договоре процентной ставки за пользование заемными средствами).

Доходы, подлежащие признанию по МСФО, рассчитывают в следующем порядке:

- суммы платежей дисконтируются на условную процентную ставку;
- дисконтированная стоимость платежей признается в качестве выручки на дату продажи;
- оставшаяся сумма (разница между общей суммой платежей и их дисконтированной стоимостью), которая представляет собой процентную составляющую, признается в качестве процентного дохода методом эффективной процентной ставки.

Пример.

Организация осуществляет продажу товаров в кредит по следующим условиям:

- первый взнос – 0 %;

- второй взнос – 50 % через 3 месяца;

- третий взнос – 50 % через 6 месяцев

Необходимо определить сумму ожидаемых денежных поступлений с учетом дисконтирования на дату продажи товара и рентабельность продаж.

Решение:

Расчет. Для расчета дисконтированной стоимости используем формулу дисконтирования:

$PV = FV / (1+i)^n$

где FV – текущая стоимость
PV – будущая стоимость
i – ставка дисконтирования
n – срок (число периодов)
Дисконтированная стоимость товара составит:
Второй взнос: 570,3 руб. (600 / (1+ 0,017)^3)
Третий взнос: 542,5 руб. (600 / (1+ 0,017)^6)
Занесем расчетные показатели в таблицу 1.

Таблица 1

Итоговые показатели решения задачи

Показатели	Величина показателя (тыс.дол. США)
Цена	1 200
Себестоимость	950
Ставка дисконтирования	20,4 % годовых (1,7% в месяц)
Дисконтированная стоимость (см. расчет) - через 3 месяца - через 6 месяцев	 570,3 542,5
Признаваемая выручка от продажи по МСФО 18	1 112,8 (570,3 + 542,5)
Процентный доход за предоставление товарного кредита (данная сумма распределяется по месяцам пропорционально сумме непогашенного долга)	87,2 (1200 – 1112,8)
Рентабельность продаж - по МСФО - по РСБУ	(1112,8 – 950) / 1 112,8 = 14,6 % (1200 – 950) / 1200 = 20,8%

Из таблицы видно, что рентабельность продаж составит не 20,8 %, а только 14,6 %, что является более точным показателем.

Применение МСФО (IAS) 18 «Выручка» усложняет систему учета, поэтому его целесообразно использовать только в случае соответствия критерию существенности. Например, если в среднем отсрочка платежа составляет до 10 дней, то, даже не применяя дисконтированную стоимость, погрешность в расчетах будет незначительной.

Расхождения в учете выручки по международным и российским стандартам возникают и при обмене ценностями. Так, в соответствии с ПБУ 9/99 при обмене ценностями выручка должна признаваться в сумме, равной стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению компанией. Стоимость этих товаров устанавливается исходя из цены, по которой в подобных условиях организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей). Если стоимость полученных товаров определить невозможно, то выручка признается в размере стоимости переданных товаров.

Стандарт МСФО (IAS) 18 разрешает признание выручки при обмене товарами только тогда, когда обмениваемые товары отличаются друг от друга. Иначе говоря, стандарт различает так называемый коммерческий и некоммерческий обмен.

При обмене неаналогичными товарами выручка признается равной сумме справедливой стоимости полученных товаров за вычетом переданных денежных средств и их эквивалентов. Если стоимость полученных товаров не может быть надежно оценена, выручка приравнивается к стоимости переданных товаров.

Как видим, при оценке выручки в МСФО компании всегда учитывают экономическое содержание операции, а не ее юридическую форму. Так, при подготовке отчетности по международным стандартам «доходы» от операций продажи с обратной арендой исключаются из статей выручки.

Например. Компания продала свою фабрику за 60 млн. у.е. на условиях обратной аренды, т.е. получила денежные средства и стала арендатором своей собственной фабрики с правом выкупа ее за 15 лет. В соответствии с российскими правилами учета, эта сумма будет отражена в отчетности по статье «выручка» и окажет влияние на финансовый результат, поскольку с юридической точки зрения была продажа фабрики. А в МСФО эта сумма не будет отражена в отчете о прибылях и убытках, поскольку фактически компания получила кредит под залог своей фабрики. Как оценить выручку в этом случае – 60 млн. у.е. или ничего? Ответ – выручки не было, был только полученный кредит.

Многие российские компании, составляющие отчетность по международным стандартам, в силу больших трудозатрат пренебрегают данным отличием РСБУ от МСФО. Однако за счет этого в их отчетности могут появляться существенные искажения.

По российским стандартам сделка или операция, не подтвержденная первичным документом,

не может быть зафиксирована в отчетности. С точки зрения экономики предприятия (и МСФО) уже произведенный, но неподтвержденный производственный расход, напротив, влияет на финансовый результат, который необходимо показывать в управленческой отчетности и на основе которого менеджеры различных уровней могут своевременно принимать эффективные управленческие решения.

В заключение отметим наиболее значимые отличия в учете выручки по российским и международным стандартам (табл.2).

Совмещение обеих систем учета в части раскрытия информации о выручке трудностей не составит. Если российская компания при ведении управленческого учета будет придерживаться требований МСФО (IAS) 18 «Выручка», она не нарушит положений российских стандартов. Почти все отличия могут быть ликвидированы на уровне учетной политики предприятия в рамках существующих нормативных требований к ведению бухгалтерского учета в России.

Таблица 2

Отличительные особенности в учете выручки по российским и международным стандартам

Анализируемые показатели	РСБУ	МСФО
1. Признание выручки	С момента регистрации права собственности	С момента перехода экономических рисков и выгод
2. Оценка выручки при отсрочке платежа	Номинальная	Дисконтированная
3. Признание выручки от услуг	При подписании акта передачи выполненных работ	По мере выполнения этапов работ
4. Признание выручки при обмене ценностями	Признается в сумме, равной стоимости товаров полученных или подлежащих получению	В зависимости от аналогичности товаров

Таким образом, опираясь на положения стандарта МСФО (IAS) 18 «Выручка», компания может определить порядок учета выручки по совершаемым ею сделкам. Критерии, описанные в данном стандарте полностью применимы при составлении управленческой отчетности. Более того, использование данного стандарта в управленческом учете не только делает управленческую отчетность понятной и прозрачной для инвесторов, но и оказывает существенное влияние на финансовые показатели компании.

More and more Russian companies use international standards of financial reporting for management accounting. It is important to define what kind of standards should be used for this purpose. Taking modern management decision it is necessary to estimate correctly an amount of revenue, received by a company as proceeds of the sale of goods (work and services), percentage, dividend, and so on and to define properly the moment of their acceptance. In this article some regulations of IAS 18 “Revenue” allowing to use this standard in management accounting is analized.
The key words: management accounting, international standards of financial reporting, revenue, fair value.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.
2. Сухарев И. Сближение в учете выручки // МСФО: практика применения. 2008. № 2. С.51.
3. Обермейстер А. Учет выручки в МСФО и US GAAP // МСФО: практика применения. 2007. № 3. С.25.

Об авторе

Ложкина С.Л. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского,slspoon@mail.ru

УДК – 657,26

СИСТЕМА УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИЙ ХЛЕБОПЕЧЕНИЯ

А.Э. Мельгуй, О.В. Дедова

В статье приведена характеристика учетных регистров при формировании информации о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности хлебопекарных организаций. Предложены к использованию несколько форм сводных документов для оптимизации документооборота по учету финансовых результатов и определению их величины перед составлением бухгалтерской отчетности.
Ключевые слова: *разработка, учетные регистры, доходы, расходы, финансовый результат, информация, инструкции*

В плане мероприятий Минфина России по реализации концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации в целях повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, включена разработка общих требований к регистрам бухгалтерского учета. При этом форма представления результатов такой разработки не определена.

Законодательные требования к регистрам бухгалтерского учета установлены ст. 10 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». В частности, там указано, что регистры бухгалтерского учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах, для отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности.

Регистры бухгалтерского учета ведутся в специальных книгах (журналах), на отдельных листах и карточках, в виде машинограмм, полученных при использовании вычислительной техники, а также на магнитных лентах, дисках, дискетах и иных машинных носителях.

Законодательно закреплены такие основные признаки регистров, как систематизация данных первичных учетных документов по счетам бухгалтерского учета и их юридическая значимость - установление ответственности лиц, составивших и подписавших регистры.

По нашему мнению, информация на магнитных лентах, дисках, дискетах и иных машинных носителях не может классифицироваться как учетные регистры. Регистром учетная информация становится, только если она отделена от машинного носителя и может использоваться независимо от него (например, при представлении в суд в качестве доказательства). Следовательно, необходимо уточнить, что учетный регистр является печатным (бумажным) документом, хотя и может вестись на машинных носителях.

Для обеспечения юридической значимости регистров необходимо, чтобы их основные (общие) признаки были законодательно закреплены, т.е. в указанных документах должны присутствовать следующие данные:

- указание, за какой период ведутся документы;
- указание на счета бухгалтерского учета, записи по которым ведутся в документах;
- сгруппированные и обобщенные данные по счетам бухгалтерского учета;
- итоговые суммовые данные за отчетный период по счетам бухгалтерского учета;
- подписи лиц, которые составили эти документы, и (или) главного бухгалтера [1].

Из перечисленных выше признаков в ст. 10 Закона о бухгалтерском учете закреплены только нормы в отношении группировки данных по соответствующим счетам бухгалтерского учета и наличия подписи лица, составившего регистр.

Наиболее полными документами, содержащими описание бухгалтерских регистров, порядок ведения учетных записей и взаимосвязь данных регистров и других учетных документов при ведении бухгалтерского учета по журнально-ордерной форме, являлись:

1. Инструкция по применению единой журнально-ордерной формы счетоводства, утвержденная письмом Минфина СССР от 8 марта 1960 г. № 63. В данной Инструкции был приведен состав типовых регистров (журналов-ордеров и ведомостей) единой журнально-ордерной формы счетоводства и рекомендованных типовых форм разработочных таблиц для промышленных предприятий, строительных и снабженческо-сбытовых организаций;

2. Инструкция по применению единой журнально-ордерной формы счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций, утвержденная письмом Минфина СССР от 6 июня 1960 г. № 176. В этой Инструкции был приведен состав типовых регистров (журналов-ордеров и ведомостей) единой журнально-ордерной формы счетоводства для небольших промышленных предприятий, строительных, снабженческих, сбытовых и других организаций (При этом небольшими счи-

тались организации, в которых число счетных работников не превышало 5-7 человек) [2].

На основе этих документов Минфин СССР разрабатывал и утверждал регистры журнально-ордерной формы счетоводства для применения в других отраслях народного хозяйства: в проектных и изыскательских организациях, геологических организациях, автотранспортных хозяйствах, жилищных хозяйствах, на сельскохозяйственных предприятиях. Среди этого перечня нет хлебопекарных организаций.

Очевидно, что действующие нормативные правовые акты закрепляют право организаций самостоятельно выбирать форму бухгалтерского учета исходя из объема учетных работ, наличия вычислительной техники и других условий. При отсутствии законодательных и нормативных ограничений организации могут не только использовать рекомендованные формы бухгалтерского учета, но и разрабатывать свои оригинальные. Вместе с тем при самостоятельной разработке форм бухгалтерского учета должны соблюдаться общие методологические принципы бухгалтерского учета и положения принятой учетной политики.

Для оперативного контроля и управления доходами и расходами в целях повышения конечного финансового результата следует использовать установленную на предприятии систему учетных регистров, в которых формируется информация о себестоимости и выручке, а также об исчислении конечных финансовых результатов.

Первичное оформление отпуска сырья в производство, учет рабочего времени, отпуск материалов на ремонт и нужды производства осуществляется на основании первичных учетных документов в производственных цехах хлебопекарных организаций. Затем документы передаются в бухгалтерию для проверки и обработки, на их основании составляются сводные регистры учета расходов. Сводные регистры служат источником информации для калькулирования себестоимости хлебобулочной продукции [3].

Сформированные в регистрах бухгалтерского учета расходы на производство хлебобулочной продукции переносятся в сводный регистр по видам продукции, и с учетом расходов на продажу формируется полная коммерческая себестоимость произведенной и реализованной продукции (табл. 1).

Данный регистр формирования информации об осуществленных расходах позволят обобщать информацию обо всех затратах хлебопекарной организации за месяц по видам продукции. Он являются источником данных для расчета калькуляций каждого вида продукции и для анализа рентабельности производства хлебобулочной продукции.

Таблица 1

Свод затрат на производство за месяц по цеху

Виды продукции	Элементы затрат								Итого затрат
	Сырье	Материалы	Заработная плата	Отчисления	Амортизация	Прочие производственные расходы	Косвенные расходы	Прочие расходы	
Хлеб «Осенний»	1800	980	1290	335	1140	645	7500	220	13910
…	20690	11264	14828	3851	13103	7414	86207	2529	159886
Итого по видам продукции	22490	12244	16118	4186	14243	8059	93707	2749	173796
Расходы на продажу	X	735	1934	503	997	1128	15930	55	21282
Всего расходы по элементам затрат	22490	12979	18052	4689	15240	9187	109637	2804	195078

Учет доходов от реализации хлебобулочной продукции в хлебопекарных организациях осуществляется на основании первичных документов - накладных на отгрузку продукции, счетов-фактур, товарно-денежных отчетов продавцов. Обобщающего регистра по направлениям доходов, как показывает практика, в хлебопекарных организациях Брянской области не используется.

Данные из первичных документов переносятся в журнал регистрации операций, на его основе по счету 90 «Продажи» формируется оборотно-сальдовая ведомость по каждой операции. Такие документы в крупных хлебопекарных организациях являются громоздкими из-за большого количества операций.

Проводить анализ объемов поступления по каналам реализации на основании таких ведомостей очень сложно. Мы предлагаем составлять в бухгалтерии сводный регистр формирования доходов по организации за месяц (табл. 2).

Данный регистр содержит основные направления реализации - розничная торговля населению, оптовая продажа посредникам, реализация организациям общественного питания, передача хлебобулочной продукции собственным работникам в счет оплаты труда и отдельно выделяется колонка «Прочие поступления», в которой будут отражаться данные по отличным от вышеназванных направлениям продаж, например, госзаказ.

Такое разграничение является оптимальным с точки зрения как формирования информации для отчета о прибылях и убытках, так и для анализа объемов ожидаемых доходов. Так, на основе данного документа в отчете о прибылях и убытках можно привести расшифровку выручки от реализации: розничная торговля (магазины и оплата труда в натуральной форме), оптовая продажа (организации общественного питания и оптовая продажа посредникам) и госзаказ.

Таблица 2

Регистр формирования информации о доходах за месяц

Дата получения доходов	Магазины	Оптовая продажа	Организации общественного питания	Оплата труда в натуральной форме	Поступления из прочих источников	Итого доходов
01-05	20178	19300	1200	918	410	42006
06-10	25614	20150	1360	890	490	48504
11-15	23900	17650	1220	650	380	43800
16-20	19765	16890	1480	970	330	39435
21-25	24530	18600	1310	1020	450	45910
26-31	33492	16645	1623	1014	680	53454
Итого за месяц	147479	109235	8193	5462	2740	273109

С точки зрения предполагаемых объемов доходов можно ориентироваться на вторую категорию поступления доходов – оптовую продажу, поскольку взаимоотношения с такими покупателями закреплены договорными или длительными традиционными отношениями.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия формируется как разница между доходами и расходами. Финансовые результаты – это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток - результатом плохой работы или внешних отрицательных факторов.

При определении финансовых результатов экономических субъектов необходимо из доходов и расходов организации убрать все суммы, не представляющие сущности прибыли. Для хлебопекарных организаций к таким суммам могут относиться суммы, безвозмездно получаемые со стороны или передаваемые другим организациям, а также безвозмездное выделение средств государством (государственная помощь).

Отдельного регистра по учету финансового результата по обычным видам деятельности вести нецелесообразно, в регистре предусматриваются все источники формирования прибыли или убытка (табл. 3).

Предложенный регистр позволит сформировать информацию для составления отчета о прибылях и убытках.

Таким образом, учетные регистры служат важным средством систематизации и накапливания информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах, и отражения на счетах синтетического и аналитического учета. Данные о хозяйственных операциях в первичных учетных документах, сгруппированные по определенным признакам, позволяют получить необходимые учетные показатели и сведения, используемые для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности хлебопекарной организации.

Возможны два варианта формирования учетных регистров:

1) данные сгруппированных по однородным признакам первичных учетных документов непосредственно по мере их поступления в бухгалтерию записываются в учетные регистры;

2) данные сгруппированных по однородным признакам первичных учетных документов в течение текущего месяца накапливаются, а по его окончании используются для заполнения регистров аналитического и синтетического учета.

Для учета доходов, расходов и конечных финансовых характерен второй вариант формирования регистров.

Таблица 3

Регистр формирования конечных финансовых результатов за месяц

Показатель	Финансовый результат от продаж	Финансовый результат от прочей деятельности	Суммы, поступившие от сторонних лиц безвозмездно	Государственная помощь	Валовая прибыль формы №2	Конечный финансовый результат
Розничная продажа хлебобулочной продукции	38927	-	-	-	38927	38927
Оптовая продажа хлебобулочной продукции	29350	-	-	-	29350	29350
Реализация активов	-	56400	-	-	X	56400
Списание дебиторской задолженности	-	-14500	-	-	X	-14500
Списание кредиторской задолженности	-	-	17890	-	X	17890
Прочие поступления	230	-	-	59000	59230	59230
Итого	68507	41900	17890	59000	127507	187297

При разработке собственных регистров бухгалтерского учета мы можем выделить следующую проблему. Сегодня, при активном использовании для ведения учета специализированных бухгалтерских программ, увеличении масштабов учетной работы, разделении функций между работниками бухгалтерии, многим бухгалтерам трудно, а порой и невозможно, увидеть и осознать взаимосвязь учетных процессов, начиная от обработки первичных документов и заканчивая отчетностью. Поэтому возникает риск создания документа, имеющего две возможные отрицательные характеристики:

1. форма регистра перегружена колонками и графами, не содержащими существенной информации;
2. регистр не содержит дополнительных строк и граф для разделения информации по отдельным направлениям, необходимым для формирования финансового результата и составления отчетности.

Поэтому в настоящее время несомненна актуальность подготовки нормативного документа, в котором отражены общие требования к регистрам бухгалтерского учета. Он должен носить универсальный характер и содержать рекомендации, применимые ко всем формам ведения бухгалтерского учета, включая самостоятельно разработанные организациями (в том числе разработанные по заказу организаций либо адаптированные с учетом особенностей организаций, системы автоматизированного ведения бухгалтерского учета).

На наш взгляд, целью разработки общих требований к регистрам бухгалтерского учета является выработка рекомендаций организациям в части формирования учетной политики в области технологии обработки учетной информации и порядка ведения контроля за полнотой, своевременностью и правильностью ведения учетных записей и обработки учетных данных. Кроме того, данный документ должен содержать обязательные сведения, которые организации будут формировать с учетом требований действующих законодательных актов в части составления информации и доходах и расходах организаций пищевой промышленности, к которым относятся хлебопекарные организации. Обобщая вышеизложенное, заметим, что составление сводных регистров в бухгалтерском учете любой организации, имеющих оптимальный набор информационных элементов, позволяет не только обеспечить правильное составление бухгалтерской отчетности, но и ведение анализа и контроля по направлениям производства и каналам сбыта.

The characteristic of calculating registers on the information forming about incomes, expenses and financial results of the baking organizations activity is given in the article.
The key words: *calculalating registers, incomes, expenses, financial result, information, instructions*

Список литературы

1. Дубовенко Л.А. Регламентация порядка ведения регистров бухгалтерского учета // Финансовые и бухгалтерские консультации,№ 3, 2005 г.
2. Поленова С.Н. Учетные регистры: виды, формы, порядок записей // Бухгалтер и закон, № 11, 2008 г.
3. Поленова С.Н.Первичные учетные документы в системе бухгалтерского учета // Бухгалтер и закон, № 10 2008 г.

Об аторах

Мельгуй А.Э – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandexs.ru

Дедова О.В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского ecomvest.bgu@ yandexs.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК БРЯНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

В журнале «Вестник БГУ» публикуются статьи теоретического, методического и прикладного характера, содержащие оригинальный материал исследований автора (соавторов), ранее нигде не опубликованный.

Статьи представляются в редколлегии серий в печатном и электронном виде с использованием Microsoft Word для Windows . Поля страницы: левое - 2 см, правое -2 см, верхнее - 2 см, нижнее - 2 см. Текст - шрифтом Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный, красная строка (абзац) 1,25 см (формата А-4), выравнивание по ширине. Страницы не нумеруются.

Объем статей, как правило, не должен превышать 12 страниц, включая список литературы. Список литературы формировать в порядке цитирования или в алфавитном порядке (в начале источники на русском языке, затем на иностранных языках). Работы одного и того же автора цитируются в хронологическом порядке независимо от наличия соавторов. Ссылки на литературу по тексту статьи необходимо давать в квадратных скобках. Подписи к рисункам, таблицам - шрифт Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный .

Перед названием статьи необходимо указать УДК (слева). Название статьи оформляется прописными буквами, жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру.

Ниже через два интервала указать инициалы и фамилии авторов жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру. Ниже через два интервала указать адрес места работы, e-mail автора (соавторов) - обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по центру.

Ссылки оформляются в соответствии с ГОСТ 7.0.5-2008 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правописания». П.7.4.2. (текстом.:http://protect.gost. rv./documeht.aspx?contro 1=7&id=173511).

Аннотация статьи должна не превышать 1200 знаков (с пробелами) и располагаться ниже на два пробела от последнего адреса места работы авторов - обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по ширине. В конце аннотации необходимо указать ключевые слова (5 - 7).

В конце статьи на английском языке приводятся название, инициалы и фамилии авторов, адреса мест работы авторов, аннотация и ключевые слова с теми же правилами оформления, что и на русском языке.

Если статья выполнена при поддержке гранта или на основе доклада, прочитанного на конференции, то необходимо сделать соответствующую сноску в заголовке статьи.

К статьям, направляемым в редколлегии серий, должна быть приложена авторская справка: Фамилия, Имя, Отчество, научная степень, ученое звание, место работы, должность, точный почтовый адрес, контактный телефон, e-mail.

К статьям, выполненными аспирантами или соискателями научной степени кандидата наук, необходимо приложить рекомендацию, подписанную научным руководителем. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Редколлегии серий направляют полученные статьи на рецензирование.

Редколлегии серий оставляют за собой право вернуть статью на доработку.

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского

ЭКОНОМИКА

Подписано в печать 01.11.2010. Формат 60x84/8.
Печать на ризографе. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 24,76. Тираж 500 экз.

РИО Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского.
241036, г. Брянск, Бежицкая, 14.

Отпечатано в типографии РИО БГУ