ISSN 2072-2087

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета

The Bryansk State University Herald

№ 3

2012

ЭКОНОМИКА
ECONOMICS

ББК – 44.58
В 38

Вестник Брянского государственного университета. №3 (2012): 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, 2012. – 210 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, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Алисов А.Н., Симичев А.М., Швырков Ю.М.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА 7
Богомолов А.О.
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РФ 12
Гапоненко А.Л., Пирогов С.В., Чернявский И.Ф.
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ГОРОДОВ 15
Егоров А.В.
МЕСТО И РОЛЬ БИРЖИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ 19
Закиров А.И., Горюцкая Е.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 22
Зверев А.В., Мишина М.Ю.
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ 25
Калиничева В.Н.
ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 28
Катков Ю.Н.
ОБОСНОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ 30
Кузнецова О.Н.
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИЯТИЕ И СПОСОБЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ 34
Прудников С.П., Прудникова Е.П.
К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ (СУБРЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ) 37
Стоян Стоянов, Божидар Чапаров
ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА 42
Фоломьев А.Н.
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ КОМПЛЕКС В ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 46
Чичканов В.П., ДульщиковЮ.С., Раевский С.В.
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 51
Шварц М.Р., Шварц Э.С.
НОВЫЙ ЭТАП РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 56

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Горбова Т. М., Киндиров А. А.
КУЛЬТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ, ВЛИЯЮЩАЯ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАЦИИ, ПОСРЕДСТВОМ ОБЛАДАНИЯ ИНДИВИДАМИ КРИТИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТЬЮ 62
Грачев А.Б.
НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ 65
Карпенко М. О.
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ 69
Карпенко Е.М.
ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДА СЛУЖАЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ 73
Макарова Т.П.
ГЕНЕЗИС И ДИНАМИКА КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ 77
Рябых Е.С. Сморудова О.В.,
ЦЕЛОСТНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД К МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 83
Рябых Е.С.
ИННОВАЦИОННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МЕТОДОМ ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ 87

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

Богданова М.В.
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА 90
Буякова И.А., Михалева О.М.
ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 92
Горбов Н.М., Кувшинов Н.М., Кувшинов М.Н.
ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 95
Грачева Н.В.
ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ 103

Грищенков А.И., Глушак Н.В.
ЛОГИКА ВЫДЕЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ МАРКЕТИНГА В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА 107

Гукова И.В.
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 112
Дмитриев С.Г.
О ПРОБЛЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И РАЗМЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 114
Ермашкевич Н.И., Щеликова Н.Ю.
РАЗВИТИЕ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 117
Закиров А., Кашеваров М.А.
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ. 122
Ложкина С.Л.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 124
Ложкина С.Л.
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ 128
Митюченко Л.С., Шалатонова А.С.
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ 131
Одиноченков В.В., Гаврева И.В.
МЕТОДЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ 134
Погонышева Д.А.
ИТ-БИЗНЕС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 138
Прохода И.А., Морозова Е.П., Сахаров А.А.
ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИЙ АПИПРОДУКТА ИЗ ЛИЧИНОЧНОГО СЫРЬЯ 142
Прохода И.А., Тачкова И.А.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННОГО АПИПРОДУКТА ИЗ НЕТРАДИЦИОННОГО СЫРЬЯ 144
Ребрина Т.Г., Муравьева М.А.
КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 146
Сувеев Д.С.
О ХОДЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 149
Титов А.Г., Щеликова Н.Ю.
МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ 154
Чернышова И.Г.
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 158
Шафронов А.Д.
ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ 162
Шидловская Е.В.
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 164
Шуклина З.Н.
ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ 167

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

Грищенков А.И., Глушак Н.В., Глушак О.В.
НАУЧНЫЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 171
Жудро М.М., Столяров Г.В.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕЖФИРМЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СФЕРЕ АГРОТЕХСЕРВИСА 176
Качановская Е.Н.
ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЦВЕТОВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 181
Кашеваров М.А.
ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ 187
Кувшинов Н.М., Кувшинов М.Н., Столяров Г.В.
ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ 188
Пыко О.М.
ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ 197
Столяров Г.В.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ 199
Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю.
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ 203

CONTENT

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES

Alisov A.N., Simichev A.M., Shvyrkov Yu.M.
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC COMPLEX OF THE REGION 7
Bogomolov A.O.
REGIONAL FEATURES HOUSING PROBLEM DECISIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION..... 12
Gaponenko A.l.,Pirogov S.V., Chernyvskiy I.F.
STRATEGIC PLANNING OF REGIONAL AND MUNICIPAL SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT 15
Egorov A.V.
PLACE AND ROLE OF EXCHANGE HOUSE IN THE SYSTEM OF MARKET RELATIONS..... 19
Zakirov A.I., Goryutskaya E.V.
THEORETICAL ASPECTS OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS ORGANIZATION
IN THE RUSSIAN FEDERATION. 22
Zverev A., Mishina M.
STATISTICAL JUSTIFICATION FOR THE BASIC APPROACHES TO SOLVING PROBLEMS
OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL INSURANCE 25
Kalinicheva V.N.
CHANGES IN THE ACCOUNTING OF FIXED ASSETS 28
Katkow Yu.N.
MOTIVATION OF THE NEW PARADIGM OF THE ACCOUNTING IN MODERN ECONOMIC REALIYAH 30
Kuznetsova O.N.
THE TAX LOAD ON THE ENTERPRISE AND METHODS OF ITS OPTIMIZATION..... 34
Prudnikov S. P., Prudnikov E.P.
TO THE QUESTION OF IMPROVEMENT OF QUALITY OF THE ORGANIZATION AND
IMPLEMENTATION OF THE BUDGETARY PROCESS IN THE BRYANSK REGION (SUBREGIONAL LEVEL) 37
Stoyan Stoyanov, Bozhidar Chaparov
DYNAMICS OF THE STRUCTURE OF ENTERPRISES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY 42
Folomyev A.N.
HI-TECH COMPLEX IN INNOVATIVE TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA..... 46
Chikanov V.P., Dulschikov Yu.S. Raevskiy S.V.
INTERGOVERNMENTAL RELATIONSAT THE SUBNATIONAL LEVELIN THE RUSSIAN FEDERATION 51
ShvartsM.R., ShvartsE.S.
NEW STAGE OF REFORMING OF ACCOUNTING IN THE RUSSIAN FEDERATION..... 56

THEORETICAL AND METHODOLDGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE

Gorbov N.M., Kindirov A.A.
CULTURAL TRANSFORMATION THAT HAS AN INFLUENCE ON ORGANIZATIONAL PERFORMANCE
OF THE CORPORATION, THROUGH THE POSSESSION OF INDIVIDUAL'S CRITICAL LITERACY..... 62
Grachev A.B.
SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF INDUSTRIAL COMPLEXES DEVELOPMENT IN THE FRONTIER REGIONS..... 65
Karpenko M.O.
THE BALANCED SCORECARD AS THE TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT..... 69
Karpenko E.M.
INVESTIGATION OFTHE QUALITYOF WORKTOEMPLOYEESEFFECTIVENESSOF
THEBUSINESSESVENTURES 73
Makarova T.P.
GENESIS AND DYNAMICS OF CULTURE OF MANAGEMENT 77
Speckled E.S.
INNOVATIVE METHODOLOGY OF MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC
DEVELOPMENT BY THE METHOD OF ECONOMICAL AND SOCIAL REHABILITATION 83
Smorudova O. V., Speckled E.S
COMPLETE THE APPROACH TO MOTIVATION IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT 87

INVESTMENTS, INNOVATIONS

Bogdanova M.V.
PRESSING QUESTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF
MODERN HIGH SCHOOL 90
Byakova I.A., Mihaleva O.M.
INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT OF THE REGION..... 92
Gorbov N.M., Kuvshinov N.M., Kuvshinov M.N.
ABOUT INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES AND ORGANIZATION
OF THE BRYANSK REGION 95
Gracheva N.V.
APPROACHES TO MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE PROCESSES..... 103
Grischenkov A.I., Glushak N.V.
THE LOGIC ALLOCATION OF FUNCTIONS OF MARKETING IN STRUCTURE INNOVATIVE PROCESS..... 107
Gukova I.V.
WAYS OF INCREASING OF INNOVATION RECEPTIVITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS
ON THE EXAMPLE OF THE BRYANSK REGION 112
Dmitrijev S.
ABOUT THE PROBLEM OF THE CORRELATION BETWEEN INNOVATION ACTIVITY

OF AN ENTERPRISE AND ITS DIMENSIONS. 114
Ermashkevich N.I.,Schelikova N.J.
DEVELOPMENT OF SCIENTIFICALLY-INNOVATIVE POTENTIAL OF REGION 117
Zakirov A. Kahevarov M.A.
RUSSIAN FUND OF BASIC RESEARCHES AS SOURCE OF INVESTMENTS. 122
Kuvshinov N.M., Kuvshinov M.N.
FEATURES OF REALIZATION OF INNOVATIVE POLICY IN AGRO-INDUSTRIAL
COMPLEX IN THE CONDITIONS OF RADIOACTIVE POLLUTION....124
Lozhkina S. L.
DEVELOPMENT OF MANAGEMENT AUDIT OF BUSINESS ENTITIES IN INNOVATIVE ENVIRONMENT 132
Lozhkina S. L.
METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE MANAGEMENT REPORTING IN
ADAPTATION TO THE INTERNATIONAL STANDARDS OF THE FINANCIAL REPORTING....136
Mityuchenko L.S., Shalatonova A.S.
THE ROLE OF GOVERNMENT IN ECONOMIC AND INNOVATIVE DEVELOPMENTENTERPRISES 139
Odinochenkov V.V., Gavreva I.V.
METHODS OF A COST ESTIMATION OF INNOVATIVE SCIENTIFIC AND TECHNICAL PRODUCTS 142
Pogonysheva D.A.
IT-BUSINESS AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY 146
Prohoda I.A., Morozova E.P, Saharov A.A.
THE LIFE CYCLE OF INNOVATION APIPRODUCTE 150
Prohoda I.A.,Tachkova I.A.
ECONOMIC JUSTIFICATION OF MANUFACTURE OF THE INNOVATIVE PRODUCT OF BEES FROM
NONCONVENTIONAL RAW MATERIALS 152
Rebrina T.G., Muraveva M.A.
CONCEPT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FOREST ECONOMYIN BRYANSK REGION 154
Suveev D.S.
ABOUT THE COURSE OF REFORMING OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN BRYANSK REGION 157
Titov A.G, Shchelikova N.Yu.
METHODOLOGY OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT 162
Chernyshova I.G.
ASSESSMENT TECHNIQUE OF ORGANIZATIONAL-INFORMATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE....166
Shafronov A.D.
FACTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN ECONOMY 170
Shidlovskaya E.V.
SPECIAL FEATURES OF INNOVATION BASEMENT IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE....172
Shuklina Z. N.
PREREQUISITES FOR THE USE OF CLIENT- APPROACH TO MARKETING INNOVATION 175

ACCOUNTING AND FINANCES

Grischenkov A.I., Glushak N.V., Glushak O.V.
THE SCIENTIFIC ANALYSIS OF NATIONAL AND REGIONAL INDUSTRY
INNOVATIVE DEVELOPMENT TENDENCIES` 179
Zhudro M. M., Stolyarov G.V.
ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE INNOVATIVE INTERCOMPANY
COMMUNICATIONS IN THE AGROTECHNICAL SERVICE SPHERE....184
Kachanovskaya E.N.
FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL ECONOMIC MECHANISM OF FLORICULTURE INNOVATION
DEVELOPMENT IN BELARUS 189
Kashevarov M.A.
GOLD AND CURRENCY RESERVES AS A FACTOR OF REGULATION OF THE COURSE
OF THE NATIONAL CURRENCY....195
Kuvshinov N.M., Kuvshinov M.N., Joiners G. V.
FEATURES OF REALIZATION OF INNOVATIVE POLICY IN AGRO-INDUSTRIAL
COMPLEX IN THE CONDITIONS OF RADIOACTIVE POLLUTION....196
Pyko O. M.
FORMATION OF THE MARKET OF VENTURE INVESTMENTS INTO RUSSIA 205
Stolerov G.V.
INNOVATIVE APPROACH TO CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE....207
Feshchenko V. V., Shchelikova N.Yu.
PROBLEMS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SYSTEMS
EDUCATIONS IN THE CONDITIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC MODERNIZATION....211

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 36457.3986

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Алисов А.Н., Симичев А.М., Швырков Ю.М.

В статье рассматривается инновационное развитие хозяйственного комплекса, рассматривается особенность работы научно-экспертного совета.

Ключевые слова: *научно-экспертный совет, профессиональное образование,хозяйственный комплекс.*

Начало XXI века ознаменовалось тем, что переход на инновационный путь развития экономики всех уровней (от предприятия до национальных экономик) становится долговременной мировой тенденцией. Поэтому еще в 2002 г. Правительством России было установлено, что стратегической целью государственной региональной политики в области развития науки и технологий является переход на инновационный путь развития всех регионов страны.

Тем не менее, разрабатываемые и реализуемые стратегии инновационного социально-экономического развития регионов не обеспечили ожидаемых результатов в росте конкурентоспособности отечественных наукоемких товаров, в повышении эффективности производства, в решении проблем жизнедеятельности населения. Из 83 регионов России большая половина по прежнему оставалась реципиентами федерального бюджета.

Как правило, причинами такой ситуации считали нехватку инвестиций, недостатки существующей нормативно-правовой базы, слабую поддержку отечественных производителей наукоемкой продукции государством, невостребованность наработок науки и продукции высокотехнологичного производства экономикой, низкий уровень научно-технической деятельности в регионах и др.

В ноябре 2008 года распоряжением Правительства РФ была утверждена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Стратегической целью региональных органов управления, обоснованной в этом документе, является модернизация экономики, ее трансформация в инновационную, социально ориентированную, высокоэффективную экономику, способную обеспечить устойчивый рост уровня и качества жизни населения.

Достижение этой цели, по замыслу разработчиков Концепции, должно реализовываться на основе разработки новой государственной региональной политики, нацеленной на решение следующих основных задач:

- сокращение уровня межрегиональной дифференциации социально-экономического развития регионов;
- создание условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни населения, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики;
- раскрытие потенциала развития каждого региона;
- преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений регионального развития;
- создание равных возможностей для граждан и содействие развитию человеческого потенциала;
- реформирование системы государственного управления и местного самоуправления.

Нельзя не согласиться с постановкой таких сложных и обоснованных задач, но, стоит отметить, что в процессе разработки стратегии регионального развития на долгосрочной период следовало бы более точно выявить и оценить приоритеты и тенденции в развитии основной сферы региона – его хозяйственного комплекса. По нашему мнению, в разрабатываемых стратегиях необходим комплексный подход к решению вышеуказанных задач, но на основе дифференциации всех сфер хозяйственного комплекса региона: социальной, экономической, экологической, научно-технической и др.

Естественно, экономика региона является одним из главных приоритетов развития хозяйственного комплекса региона. Однако известно, что традиционные отрасли отечественного производства – добывающая промышленность, металлургия, машиностроение и др. во многом исчерпали ресурсный потенциал своего развития. И не случайно, что в 2005 году Правительством Российской Федерации были утверждены «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года».

К сожалению предложенные Правительством Российской Федерации общегосударственные меры не были реализованы. Основной причиной этого, по нашему мнению, явилось отсутствие ак-

тивной инновационной деятельности на региональном уровне. Поэтому решение проблемы формирования и реализации стратегии инновационного развития хозяйственных комплексов регионов становится базовым условием экономического роста.

Именно по этой причине распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р утверждена новая «Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года». Принимая эту стратегию и учитывая низкие результаты реализации инновационной политики в предыдущие годы, Правительство РФ обязывает исполнительные органы власти регионов Российской Федерации осуществить комплекс мер по стимулированию инновационной деятельности на местах.

Следует отметить, что экономической и управленческой наукой инновационные процессы на региональном уровне еще не обеспечены научно-теоретическими разработками и, соответственно, научно-практическими рекомендациями. В то же время, именно региональный уровень является определяющим участком, своего рода финальной сферой, в которой общегосударственные принципы и элементы инновационной политики реализуются в конкретной деятельности с учетом специфики хозяйственного комплекса каждого региона.

Рассмотрим более детально процесс формирования и реализации стратегии инновационного развития хозяйственного комплекса региона на примере Сахалинской области, где происходит активное формирование инновационных систем. Данный процесс заключается в выработке региональных методов регулирования инновационной деятельности, которые учитывают особенности каждой сферы хозяйственного комплекса.

Взаимное влияние и согласованность этих направлений выражаются в основных документах, регулирующих инновационное развитие различных сфер хозяйства области:

- стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025;
- закон об инновационной деятельности в Сахалинской области;
- региональные целевые программы развития инноваций;
- положение о специализированных органах, ответственных за проведение региональной инновационной политики.

В 2010 году в структуре минэкономразвития области создан отдел науки, инновационной деятельности и развития кадрового потенциала. Совместно с ВУЗами и научными учреждениями Сахалинской области специалисты отдела проводят работу по поиску вариантов создания инфраструктурных организаций. В марте 2010 года на базе Сахалинского государственного университета создано «Бюро интеллектуальной собственности». Являясь одним из элементов инновационной структуры, бюро выполняет проведение патентных исследований – от определения новизны и конкурентноспособности разработки до определения охраноспособности объекта. Бюро предоставляет услуги и по защите результатов интеллектуальной деятельности (объекты патентного и авторского права, товарные знаки). Также, в Сахалинской области наряду с органами исполнительной власти ответственность за проведение инновационной политики региона с 2010 года возложена *на научно-экспертный совет.*

Членами научно-экспертного совета при Правительстве Сахалинской области являются ведущие ученые и специалисты, работающие в научных учреждениях Российской академии наук, отраслевых академиях наук и учреждениях высшей школы, общественных объединениях научных работников, иных организациях и учреждениях, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, находящихся на территории Сахалинской области.

В настоящее время в Совете сформированы структурные подразделения по следующим направлениям:

- социальные процессы;
- экономика региона и промышленное развитие;
- недропользование;
- экология и биологические ресурсы;
- информатизация и ГИС-технологии;
- природные катастрофы и безопасность жизнедеятельности населения.

По мере необходимости Совет создает секции по наиболее важным направлениям. В соответствии с «Положением» Совет проводит заседания по мере необходимости, но не реже двух раз в год. По итогам работы за год Совет отчитывается перед Правительством Сахалинской области в срок до 25 января года, следующего за отчетным.

Минэкономразвития Сахалинской области, с учетом опыта российских регионов, определило для органов исполнительной власти Сахалинской области объектами государственной поддержки: молодых

ученых; инновационные проекты (в том числе совместные проекты промышленных предприятий и вузов); субъектов инновационной деятельности и субъектов инфраструктуры инновационной деятельности.

Для управления развитием инновационной деятельностью в области, на основе стратегического анализа, определены ключевые направления, обеспечивающие решение задач, обоснованных в Стратегии социально-экономического развития региона на период до 2025 года:

1. Создание и развитие региональной инновационной инфраструктуры – технопарков, инновационных центров, бизнес-инкубаторов, и т.д.

2. Подготовка и переподготовка кадров инновационных отраслей, особенно менеджерского звена (как правило, в местных вузах, либо на базе организованных тренинговых центров), а также развитие инновационной структуры профессионального образования. При этом следует отметить, чтоР регионы-лидеры опираются в разрабатываемых программах инновационного развития на имеющийся в регионе научно-технический и образовательный потенциал, а научно-образовательный комплекс определен как приоритетный в построении региональной экономики инновационного типа (Томская область). Сахалинская область, подобно ещё 44 регионам России, с 2010 года использует для этого Президентские программы – здесь подготовка инновационного менеджера напрямую связана с его инновационным проектом и с конкретными задачами рекомендующей организации.

3. Проведение конкурсов на лучший инновационный проект и на лучшее внедрение инноваций, на поддержку инновационных проектов молодых ученых. Агентством спорта, туризма и молодежной политики области подобный конкурс в 2011 году был проведен впервые. При разработке конкурсной документации был использован опыт подобных конкурсов в регионах России.

4. Информационное обеспечение инновационной деятельности (как для улучшения инвестиционного имиджа региона, так и для пропаганды инноваций среди предприятий): создание интернет-сайтов, тематических баз данных, выпуск брошюр и монографий, проведение круглых столов и телевизионных программ. На сайте Правительства своя страница есть у научно-экспертного совета, министерством экономического развития области создан и регулярно пополняется раздел «Наука и инновации», Совет молодых ученых и специалистов области также имеет свой интернет-ресурс. Совместно с СахГУ разрабатывается доступная через Интернет база данных по региональным инновационным предприятиям и проектам.

5. Создание благоприятных условий для привлечения во все отрасли экономики инновационных ресурсов, развитие научно-внедренческого потенциала.

Особую роль в реализации инновационной политики Сахалина должны сыграть областные программы. Наиболее существенными из них станет Целевая программа «Развитие инновационной инфраструктуры на 2010–2013 гг. и на период до 2025 г.». Основным объектом здесь является создание и формирование областного инновационного центра на базе СахГУ, Центра трансферта технологий, Школы инновационного менеджмента, офисов коммерциализации инноваций.

Важным направлением развития инновационной инфраструктуры является сеть организаций консалтингового, информационного, научно-технического, маркетингового и финансового обслуживания инновационных проектов и предприятий, в том числе малых, которые поддерживаются Правительством области, городских округов и муниципальных районов. Предполагается создание проектно-конструкторских и консалтинговых фирм по основным отраслям экономики, открытие отделений венчурных фондов, активизация работы действующего центра научно-технической информации и общественных организаций изобретателей. В более далекой перспективе – создание областного агентства содействия инновационному развитию.

Ключевой составляющей инновационного развития выступает *профессиональное образование*. Оно должно развивать инновационную деятельность на основе углубления интеграции науки и высшего образования за счет овладения методами коммерциализации научных разработок при прохождении студентами практики на лучших отечественных и зарубежных предприятиях, трансферта технологий и разработок. Сложности современной системы образования области в том, что здесь практически не готовят специалистов для производства и промышленности. Поэтому одна из первых задач развития Сахалинского государственного университета – это открытие новых специальностей, соответствующих перспективному инновационному облику Сахалинской области.

Здесь нельзя не отметить важный факт, что вместе с компанией «Эксон» Правительство Сахалинской области ведет проработку вопроса создания *Технического института при Сахалинском государственном университете.* Такой институт станет не только кузницей инженерно-технических кадров для нефтегазовой отрасли, но и может войти составной частью в формируемый *Международный Научный центр по изучению практики освоения шельфовых месторождений.*

Научно-технический комплекс Сахалинской области представляет собой совокупность организаций

различной организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющих научную, научно-техническую деятельность и подготовку научных работников, в том числе кадров высшей квалификации. В структуру научно-технического комплекса Сахалинской области входят: высшие учебные заведения, отраслевые научно-исследовательские институты и научные организации Российской Академии Наук.

С 2010 года в регионе действует Совет молодых ученых и специалистов Сахалинской области. Грантовая поддержка молодых ученых осуществляется как на федеральном уровне (Грант Президента Российской Федерации), так и на региональном – с 2011 года проводится конкурс на получение грантов Правительства Сахалинской области молодым ученым.

По состоянию на 01.01.2012 года на территории области действует 24 научных, научно-исследовательских и научно-производственных учреждений и организаций различных форм собственности. В их числе пять учреждений и организаций Дальневосточного отделения Российской Академии Наук и три отраслевых института, которые ведут фундаментальные и прикладные научные исследования. Из них с 2009 года, по данным Росстата (статистические наблюдения не охватывают субъектов малого и среднего предпринимательства, ведущих научную и научно-техническую деятельность) в научных исследованиях и разработках принимают участие 14-15 организаций. До этого, на фоне общероссийского сокращения числа организаций науки, в Сахалинской области наблюдался ежегодный прирост количества активных организаций сектора научных исследований и разработок. В первую очередь, это стало следствием активной разработки и реализации в регионе крупных нефтегазовых проектов на шельфе острова Сахалин.

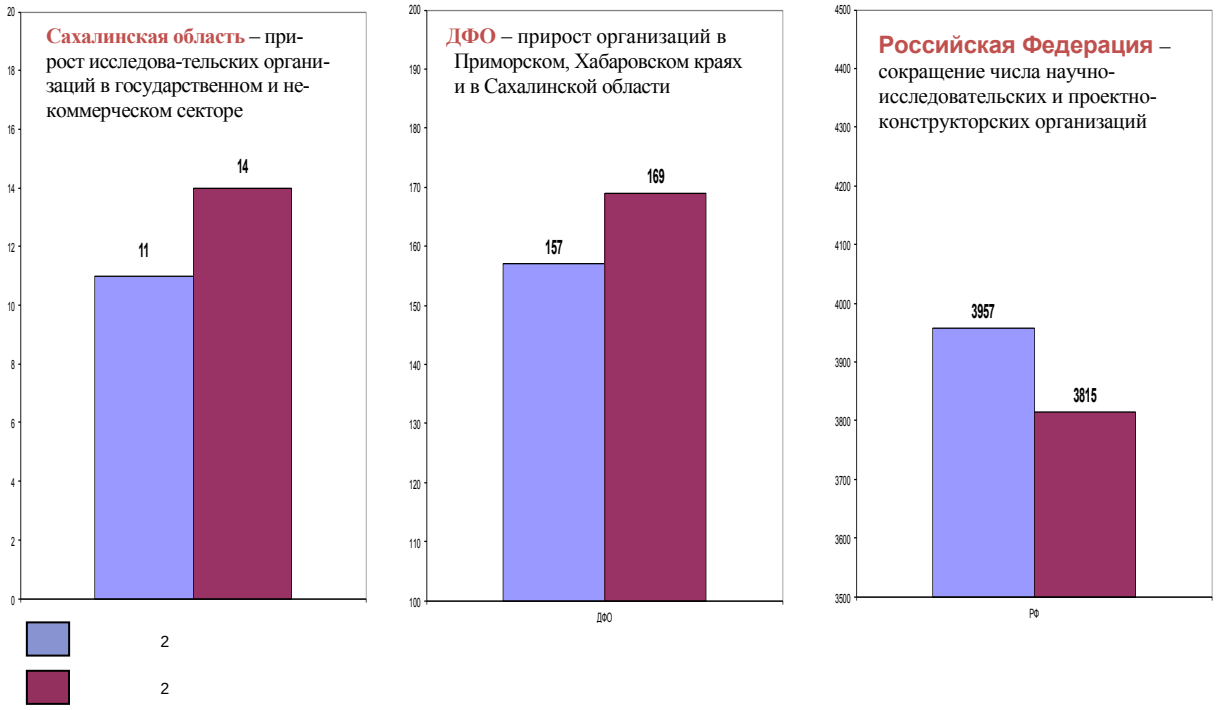

Рис. 1. Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки

Основными направлениями деятельности научных организаций являются исследования геодинамики морского дна и закономерностей размещения полезных ископаемых, проведение мониторинга природных и техногенных процессов, исследование сырьевой базы морских биоресурсов, селекционные достижения в области растениеводства и животноводства. Среднесписочная численность работников, выполнявших в 2011 году научные исследования и разработки (без совместителей и работавших по договорам гражданско-правового характера), составляла 695 человек (за 2010 год этот показатель составлял 670 человек).

В 2010 году затраты на научные исследования и разработки в регионе составили 476,0 млн. рублей; из общего объема затрат 99,52% составляют внутренние затраты и 0,48% - внешние затраты. В 2011 году затраты на научные исследования и разработки составили 593,0 млн. рублей. Рост по сравнению с 2010 годом составил 24,6 %.

В области заложены первые основы для формирования системы регионального законодательства, которое бы обеспечивало режим благоприятствования инновационной деятельности малых предприятий. В 2009 году принят закон Сахалинской области «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Сахалинской области», предусматривающий комплекс мер, которые способствуют инновационной активности предпринимателей, стимулируют их к модернизации свое-

го бизнеса. В области создается и соответствующая инфраструктура для активизации инновационной деятельности. Предпринимателям гарантировано содействие в патентовании изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также при государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности.

Закон предусматривает возможность создания условий для привлечения инноваций субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства, а также создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов.

Областное законодательство предусматривает и прямую финансовую поддержку для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере инноваций. Речь идет о предоставлении финансовых средств в форме субсидий на возмещение затрат, связанных с патентованием и с государственной регистрацией результатов интеллектуальной деятельности. Правила предоставления субсидий утверждены в августе 2010 года. А в сентябре того же года утвержден Порядок формирования и ведения реестра инновационных компаний Сахалинской области[1].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Сахалинской области, в 2010 году только 10 предприятий осуществляли инновационную деятельность, что на 1,1% пункта выше аналогичного показателя предшествующего периода. Среди инновационно-активных предприятий 90% осуществляют технологические инновации.

Объем инновационных товаров, работ и услуг, произведенных на территории Сахалинской области в 2010 году, составил 86,0 млн. рублей, что на 38,3% ниже уровня 2009 года.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности

Наименование показателя	2006	2007	2008	2009	2010
Число инновационно-активных организаций (ед.)	12	9	10	9	10
Количество маркетинговых инноваций (ед.)	5	4	3	1	1
Количество организационных инноваций (ед.)	6	2	4	3	4
Количество технологических инноваций (ед.)	25	21	30	15	21

Официальные рейтинги инновационной деятельности, инновационной активности и изобретательской активности регионов определяют место Сахалинской области:

- высокие позиции (в группе А – первых 10 регионов-лидеров России) по инновационному потенциалу;
- средние позиции (в лидерах группы В с 9 по 37 место из числа всех регионов России) по уровню технологического развития (инновационной восприимчивости);
- средние позиции (в лидерах группы В с 13 по 24 место из числа всех регионов России) по уровню инновационной активности;
- средние позиции (в лидерах группы С с 20 по 50 место в списке регионов России) по уровню инновационного развития.

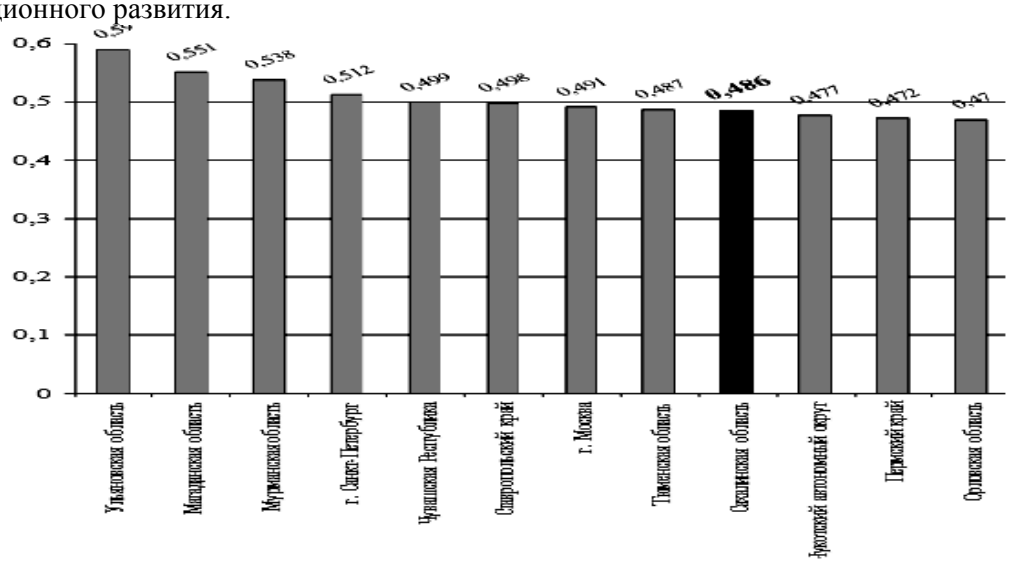

Рис. 2 Оценка потенциала Сахалинской области за 2009 год [2] (9-е место в рейтинге регионов

[1] Приказ министерства экономического развития Сахалинской области от 23.09.2010 № 205

[2] Данные Министерства образования и науки РФ за 2009 год

Российской Федерации)

Сахалинская область в рейтинге регионов Дальневосточного федерального округа по количеству поданных заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности (патентование, госрегистрация товарных знаков, регистрация баз данных и т.п.), занимает 5-6 места.

В 2007-2010 годах в Сахалинской области зарегистрировано 12 патентообладателей (33 патента на изобретения), 48 обладателей свидетельств на регистрацию товарных знаков.

Таким образом, на примере Сахалинской области мы видим, что в регионах происходит реальное движение по направлению к инновационному развитию, в то же время эта деятельность должна быть более целенаправленной и должна быть подкреплена поддержкой со стороны центральных органов власти.

In article innovative development of an economic complex is considered, feature of work of scientific advisory council is considered.
The key words: *scientific advisory council, professional education, economic complex.*

Об авторах

Алисов А.Н. – профессор кафедры общего и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ
Симичев А.М. – профессор кафедры общего и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ
Швырков Ю.М. – профессор кафедры общего и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ

УДК 336

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РФ

А.О. Богомолов

В статье рассматриваются проблемы обеспечения населения России жильем и особенности их решения на региональном уровне.
Ключевые слова: *жилищная политика, региональные проблемы, бюджетная обеспеченность.*

Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан, которая самым непосредственным образом влияет на состояние демографических показателей страны, рост ее населения. Возможность граждан создать семью, вырастить и выучить детей, дав им «дорогу в жизнь», определяется, в первую очередь, наличием или отсутствием жилья, удовлетворяющего современным представлениям людей о комфортности.

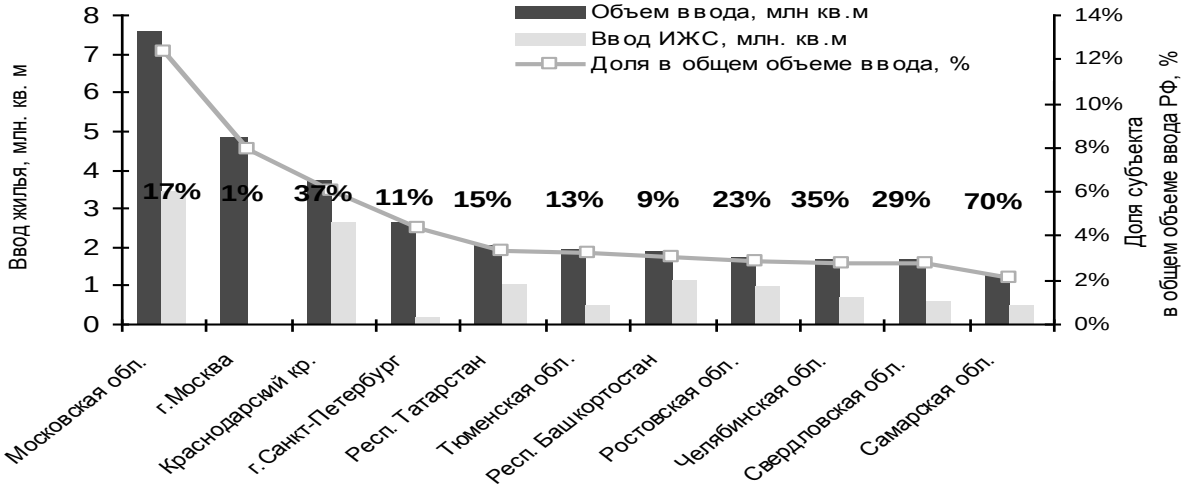

Рис. 1.Ввод жилья в региональном разрезе

Источник: подготовлено автором по материалам сайта www.pik.ru

50,3% от общего объема ввода жилья пришлось на 11 регионов (см. рис.)

Обеспечение доступности жилья открывает возможность проведения эффективной миграционной политики - длительные очереди на жилье оказывают серьезное негативное влияние на мобильность рабочей силы и уровень безработицы, привязывая граждан к месту постановки на жилищный учет и препятствуя свободному перемещению трудовых ресурсов в рамках экономического пространства страны.

Основной тенденцией рассматриваемого периода стало некоторое падение интенсивности ми-

грационных процессов: уменьшается как число прибывших, так и число убывших из городов (показатели, характеризующие миграционный прирост населения в муниципальных образованиях - участниках проекта «Городской барометр», представлены на рис. 2). Снижение внутренней подвижности населения объясняется неразвитостью механизмов, позволяющих быстро и безболезненно находить варианты приобретения жилья в городах предполагаемого переселения, прежде всего по ипотечным схемам. Следует отметить и ценовой фактор, который также активно влияет на направления миграционных потоков между городами. Повышение привлекательности для населения одних мест поселения ведет к росту цен на жилье, что противодействует притоку мигрантов. В свою очередь, в непривлекательных местах стоимость жилья снижается, что, с одной стороны, сдерживает отток населения (сложно продать квартиру по цене, дающей возможность купить равноценное жилье в других городах), с другой стороны, способствуют привлечению определенных групп мигрантов, для которых ценовой фактор играет решающее значение при выборе места поселения (например, приезжих из ближнего зарубежья).

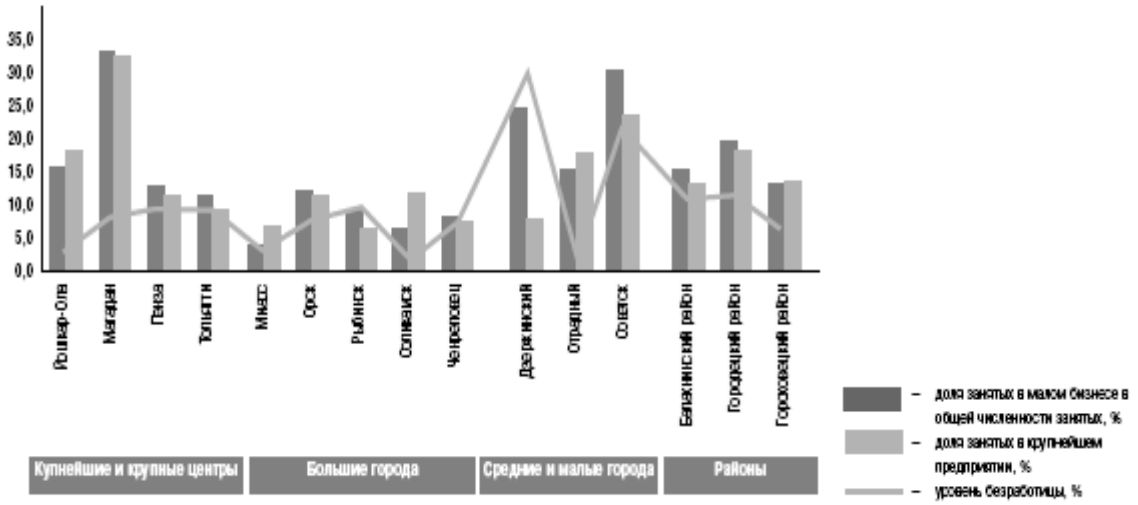

Рис. 2 - Коэффициенты миграционного прироста в городах и районах - участниках проекта «Городской барометр», в %

Районы - участники проекта «Городской барометр» демонстрируют относительно высокую миграционную активность населения. В целом число покидающих рассматриваемые районы уравновешивается числом приезжих, и динамика численности населения определяется в большей степени факторами естественного характера.

Возможность улучшить жилищные условия является сложной категорией, в которой тесно переплетаются демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства и жилищно-коммунального обслуживания.

Необходимо отметить еще один аспект потребности населения в улучшении жилищных условий. Он тесно связан с потребительскими предпочтениями граждан и зависит от степени их удовлетворенности текущей обеспеченностью. Здесь возникают проблемы оценки альтернативного поведения домашних хозяйств на рынке жилья. Например, около 4 млн. жителей Москвы связаны (прямо или косвенно) с загородной недвижимостью – домами, коттеджами, дачами. Это имущество также требует серьезных финансовых вложений для освоения земельных участков, строительства, расширения, модернизации или ремонта загородных строений и коммуникаций. Для многих владельцев дач подсобное хозяйство является важным подспорьем в обеспечении семьи продовольственными товарами.

Конечно, определенная часть семей с высоким уровнем дохода нацелена на приближение к западным стандартам потребления - 50 кв. метров на человека и более, а некоторая часть уже их достигла. В целом же основная часть домашних хозяйств, предъявляющая спрос на рынке жилья, ориентирована на дифференцированный рост обеспеченности. Он зависит от базовой обеспеченности, размеров сбережений и доходов, предпочтений в потреблении основного и второго жилья, значимости потребления других социальных услуг (особенно образования, здравоохранения и рекреации), типа семьи (простая или сложная), ее численности, половозрастного состава, социального статуса.

Обеспеченность населения жильем по показателю количества квадратных метров, приходящихся в среднем на одного жителя, в последние годы остается достаточно стабильной во всех муниципальных образованиях. Значение этого показателя колеблется в пределах 19-22 кв. м и практически не зависит от численности населения в муниципалитете или регионе, в котором муниципалитет рас-

полагается. Не удается проследить и связь обеспеченности жильем с показателями экономического развития муниципалитета.

Очевидно, что динамика показателей обеспеченности жильем складывается под влиянием изменения численности населения и общего объема жилого фонда в муниципалитете. Первый показатель имеет отрицательную динамику практически повсеместно. Однако для городов с положительным приростом населения жилищная проблема обостряется. К таким городам может быть отнесен Тольятти, где обеспеченность жильем за четыре года упала с 20,3 кв. м до 19,0 кв. м, несмотря на относительно высокие темпы жилищного строительства.

В среднем самые высокие темпы строительства нового жилья отмечались в крупных центрах – 300-400 кв. м на 1000 жителей в год. Однако значимой корреляции между обеспеченностью населения жильем и вводом нового жилья не наблюдается.

Самый низкий ввод жилья на всем рассматриваемом периоде отмечался в Магадане - не выше 22 кв. м на 1000 жителей, и это связано с масштабным оттоком населения из города, в результате чего имеющийся спрос на жилье удовлетворяется на вторичном рынке. Ситуация в Магадане не может считаться типичной для всех дальневосточных городов.

Например, Южно-Сахалинск, который также является центром региона с отрицательной миграцией, сегодня стал центром притяжения населения из других поселений региона. В результате спрос на жилье остается высоким, цены растут и толкают вверх показатели жилищного строительства. Ввод жилья в Южно-Сахалинске превышает 200 кв. м на 1000 жителей, и по сравнению с 2001 г. более чем удвоился.

В группе больших городов показатели ввода жилья также растут, но абсолютные значения еще не достигли уровня крупных центров. Ввод жилья составил от 100 до 200 кв. м на 1000 жителей. Самые скромные показатели в Рыбинске - 82 кв. м при положительной динамике. В Соликамске жилищное строительство практически прекратилось (5,6 кв. м на 1000 жителей).

В группе малых и средних городов и в районах жилищное строительство не превышает 150 кв. м в год на 1000 жителей, и во многих случаях является результатом усилий частных застройщиков.

В современных условиях в большинстве муниципалитетов улучшение жилищных условий населения происходит в рыночном, а не в распределительном секторе экономики. Некоторые сравнительные характеристики рынка жилья в муниципалитетах можно получить на основании данных, полученных от участников проекта «Городской барометр».

Доступность приобретения жилья рассчитывалась по двум индикаторам: отношение цены стандартной квартиры к годовому доходу семьи и количеству кв. метров жилой площади, которое можно приобрести на среднемесячную зарплату в муниципалитете на первичном и вторичном рынках.

По второму показателю различия между муниципалитетами, предоставившими данные, несущественны. На первичном рынке месячная заработная плата позволяет приобрести в среднем 0,3-0,4 кв. м жилой площади. Причем покупательная способность зарплаты на этом рынке оставалась стабильной, с небольшой положительной динамикой. Исключение составляет Магадан, где в 2001 г. на одну зарплату можно было приобрести 2,03 кв. м жилья, а в 2008 г. уже в два раза меньше. На вторичном рынке, как и следовало ожидать, были получены большие значения, на уровне 0,4-0,6 кв. м. Самое большое расхождение (более чем вдвое) первичного и вторичного рынка демонстрировал Магадан.

In article problems of maintenance of the population of Russia by habitation and features of their decision at regional level are considered
The key words: *The housing policy, regional problems, budgetary security.*

Список литературы

1. Жилищные проблемы России решит только индустриальное малоэтажное строительство // www.kvadrat.ru

2. Зайцева Ю.С. Городской барометр: система мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований. М.: Институт экономики города, 2007.

3. Материалы сайта www.pik.ru

4. Материалы сайта www.sits.ru

5. Развитие строительного комплекса до 2010 года // www.pda.cih.ru

Об авторе

Богомолов А.О. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mrom32@rambler.ru

УДК 65647.87656

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ГОРОДОВ

А.Л. Гапоненко, С.В. Пирогов, И.Ф. Чернявский

В статье обосновывается новое стратегическое планирование, особенности развития городов и регионов.
Ключевые слова: *стратегия, стратегическое планирование, развитие городов и регионов.*

Составление стратегических планов развития – не новое явление. В своеобразных формах перспективных планов социально-экономического развития оно осуществлялось еще в советское время. Однако в последнее время возникли и утвердились новые подходы, процедуры и методы формирования и реализации стратегии развития территорий.

В чем состоят современные особенности стратегического планирования, как оно должно осуществляться, каковы условия его эффективного использования в практике регионального управления? Как сказывается стратегическое планирование на результатах социально-экономического развития региона? Рассмотрение этих вопросов представляется актуальным.

Методологические и практические вопросы составления и реализации этих планов получили отражение в отечественной экономической литературе [1–3]. Более того, в ряде учебников имеются разделы, посвященные формированию и реализации стратегических планов [4]. Достаточно подробно освещены практика и теория стратегического планирования развития регионов и городов в западной литературе [5]. Стратегическое планирование развития региона во многом сходно со стратегическим планированием развития города. Поэтому эти два вида планирования можно рассматривать совместно.

Стратегическое планирование социально-экономического развития города и региона – это *систематический процесс*, с помощью которого местные сообщества создают картину своего будущего и определяют этапы его достижения, исходя из местных ресурсов. Такое планирование предусматривает:

- согласование групповых интересов внутри местного сообщества;
- инвентаризацию реальных ресурсов, ограничений и благоприятных факторов;
- определение реальных целей и задач;
- формирование программ и планов действий.

В городах и регионах стратегия экономического развития должна разрабатываться и реализовываться совместными усилиями органов государственной власти, представителей частного бизнеса и государственных предприятий, общественных организаций и органов территориально-общественного самоуправления.

Стратегический план развития региона – это *управленческий документ*, который содержит взаимосвязанное описание характеристик следующих аспектов деятельности по развитию региона:

- цели развития региона;
- пути достижения поставленных целей;
- потенциальные возможности, реализация которых позволит достичь успехов;
- методы организации движения по избранным направлениям;
- ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей;
- способы использования ресурсов.

Стратегический план, как правило, – короткий документ. Он концентрируется на перспективах региона (города) и в каждой сфере должен выявлять главные, ключевые факторы. Он не отменяет и не подменяет другие виды планов; не является развернутым комплексным планом и определяет развитие лишь в наиболее важных, приоритетных для региона (города) областях. Стратегический план развития региона – не изолированный документ. Он должен согласовываться со стратегией страны с одной стороны, и со стратегией муниципальных образований этого региона с другой.

Стратегический план не является административным документом. Скорее это договор общественного согласия, в соответствии с которым власти, предприятия и общественные организации принимают на себя определенные обязательства. Он разрабатывается и реализуется всеми участниками, влияющими на развитие региона (города), с учетом интересов и при участии населения. В формировании стратегии развития города могут принять участие власти областного и федерального уровня, потенциальные инвесторы, общественные организации. Более того, такое участие является обязательным условием успешного плана. План адресован всему местному сообществу, задает ориентиры для всех, открывает перспективу и бизнесу, и властям, и жителям, и потенциальным внешним инвесторам.

В то же время сегодня нередко происходит подмена понятий. Долгосрочный план мероприя-

тий региональной или городской администрации называют стратегией, хотя это принципиально разные вещи. Если основные экономические субъекты и население (так называемые стейкхолдеры) не принимали участие в формировании стратегии, если они не информированы о ее содержании, то такой документ стратегией не является.

Стратегический план – это не директива, а скорее наоборот, свод согласованных требований населения и предприятий к администрации. Это договоренность о конкретных мерах, имеющих стратегическую важность для региона (города), которые необходимо предпринять. Процесс стратегического планирования направлен на поиск общественного консенсуса, на вовлечение в принятие решений (а значит и в их реализацию) широкого круга активных лиц. Таким образом, по сути, речь идет о механизме стратегического партнерства в регионе, т.е. о механизме поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению.

Стратегическое планирование – непрерывный процесс. Узкое и неконструктивное представление о том, что составление стратегического плана – это единовременная акция, отходит в прошлое. «Продвинутое» руководство любого территориального образования – от маленького муниципалитета до крупного региона – начинает понимать, что процесс стратегического планирования – не дискретный, а непрерывный процесс. Более того, это деятельность, которая ни на минуту не приостанавливается. Нет ничего более порочного, чем воображение того, что «у нас уже есть стратегический план, разработанный в позапрошлом году. Теперь нам осталось его выполнить». Представление о стратегическом планировании как о повторяющемся с периодичностью в несколько лет долгосрочном планировании – также ложное. Более того, такое представление чревато опасными последствиями. Чтобы стратегическое планирование было успешным, необходимо постоянно поддерживать активность в рамках стратегического планирования – отслеживать изменения внешней среды, изучать новые стратегические альтернативы, прогнозировать будущие вызовы, корректировать стратегию в необходимых ее элементах.

Поиск путей успешного выполнения стратегического плана – также непрерывный процесс. Реальная жизнь постоянно вносит свои коррективы. Некоторые аспекты выработанной ранее стратегии реализуются, некоторые – нет. Одни задачи выполняются легко, другие – с трудом или более медленно. Поэтому во все стратегические планы необходимо вносить поправки. Пересмотр бюджета, изменение политики, корректировка тактических задач, кадровые изменения – все это необходимые условия реализации любого стратегического плана.

«Стратегические планы создаются не для того, чтобы их выполняли», – любят шутить специалисты по стратегическому управлению. Действительно, цели развития той или иной территории определены не навсегда. Более того, внешняя обстановка настолько изменчива, что заставляет постоянно корректировать не только текущие действия, но и стратегические направления работы. Поэтому корректировка стратегического плана на основе регулярного анализа изменений – неотъемлемая часть стратегического управления.

Главный вопрос, на который отвечает стратегический план регионального развития – как повысить уровень благосостояния жителей и заложить прочные основы для его дальнейшего повышения в будущем?

Процедура стратегического планирования не допускает абсолютно единообразного подхода, поскольку разные города и регионы отличаются друг от друга:

- по размерам экономической активности;
- по географическим характеристикам и природным ресурсам;
- по экономическим условиям, характеристикам и результатам деятельности агентов экономической активности;
- по социальной организации жизнедеятельности населения;
- по условиям и эффективности деятельности органов местной власти.

Каждый город и регион, сталкиваясь со своими собственными проблемами, решает их по-своему, однако есть общие подходы. К таковым относятся следующие.

1. План выделяет сильные и слабые стороны региона и направлен на то, чтобы усилить, развить, сформировать конкурентные преимущества региона. Среди этих преимуществ на первое место выходят прежде всего преимущества в условиях жизни людей.

2. План содержит идеи и принципы, которые ориентируют производителей товаров и услуг, инвесторов, администрацию и население, помогая им осуществлять решения, базирующиеся на видении будущего развития.

3. План рождается в результате партнерского взаимодействия всех региональных сил. Он представляет собой не директиву, а, скорее, компиляцию разумных рекомендаций в адрес админи-

страции со стороны предпринимателей и населения.

4. План включает в себя соглашение относительно специфических мер стратегического характера, которые важны и для производства, и для жителей региона.

5. 5. План – это комбинация долгосрочного видения и сегодняшних мер.

По всем основным направлениям осуществления стратегии развития целесообразно разработать подцели и механизмы их достижения, определив необходимые ресурсы для такого достижения, предполагаемый эффект, способы контроля и мониторинга.

Российская практика составления и реализации стратегических планов развития уже накопила положительные примеры. В последние годы стратегическое планирование стало повсеместным. Однако не всегда и не во всем она опирается на научные принципы и проверенные опытом приемы стратегического планирования.

В частности, не всегда стратегические планы развития городов корреспондируются с планами развития регионов, а последние – с планами развития народного хозяйства в целом. Достаточно часто эти документы являют собой результат бюрократического бумаготворчества; они неведомы ни жителям, ни основным экономическим субъектам. Эти планы формируются в отрыве от интересов основных стейкхолдеров. В ряде случаев отсутствуют процедуры мониторинга их выполнения и стратегического контроля.

В последнее время стало модным говорить не только о стратегии, стратегическом планировании, но и о кластерах. Кто только не говорит о последних, подразумевая под ними все что угодно. Доходит до того, что три рыболовецких артели и небольшой консервный заводик в устах безграмотных консультантов, призванных сформировать стратегию муниципального образования, гордо именуются кластером.

На самом деле кластер (от англ. cluster – гроздь, скопление) – это скопление большого количества однотипных объектов (например, звездное скопление, атомный кластер). В экономическую науку понятие кластера ввел М. Портер. В своем фундаментальном труде «Международная конкуренция» [6] он говорит о большом количестве однородных и взаимосвязанных друг с другом фирм, расположенных на относительно небольшой территории или в рамках одной национальной экономики. В развитии кластера важны различные формы кооперации, в частности торгово-промышленные палаты, ассоциации производителей. Велика роль местных администраций, предоставляющих участникам этих агрегаций те или иные услуги и обеспечивая им благоприятные условия функционирования и развития.

Во многих странах успешно развивающиеся кластеры становятся точками роста, своеобразными локомотивами экономического развития. Ярким примером бурного развития кластера может быть виноделие Новой Зеландии.

Новая Зеландия по своим масштабам может быть соотнесена с российским регионом: во всей стране насчитывается лишь 4,2 млн. жителей. Здесь до недавнего прошлого виноделие хотя и существовало, но оно было малозначимо, производя небольшое количество вина для местного потребления. Однако за последние 10-20 лет произошла винная революция. С 1996 по 2011 годы число винодельческих хозяйств увеличилось более чем в три раза, достигнув 700. Площадь земель, используемых под виноградниками, увеличилась с 6 тыс. до 33 тыс. гектаров. Производство вина увеличилось с 57 до 235 млн. литров. При этом экспорт вырос за те же годы с 11 до 154 млн. литров, то есть в 14 раз (в стоимостном выражении он увеличился с 60 до 1094 млн. долларов, то есть более чем в 18 раз) [6].

Быстрый рост винодельческого кластера стал возможен благодаря эффективной экономической политике новозеландского правительства, развитой институциональной инфраструктуре, а также благодаря эффективной самоорганизации виноделов, сочетающих в своей деятельности конкуренцию и кооперацию. Осуществляются согласованные действия в рамках Новозеландского совета виноделов, проводятся совместные научные исследования, общими усилиями осуществляется продвижение новозеландских вин на внешний рынок, укрепляется сотрудничество с университетами.

На данном примере мы видим, что интенсивно развивающийся кластер демонстрирует небывалые темпы роста, становится основой развития отдельных регионов страны (таких, как Мартинборо на юге Северного острова и Марлборо на севере Южного острова). Развитие данного кластера становится объектом стратегического планирования в этих регионах страны.

В качестве примеров классических кластеров в отечественной экономике можно привести аутсорсинговые фирмы, оказывающие услуги в области информационных технологий, а также логистический кластер. И в том, и в другом случае имеется большое количество участников рынка, предлагающих однородные услуги. В сфере ИТ-услуг действует большое количество малых фирм, предлагающих ИТ-услуги, наряду с ними имеется несколько крупных системных интеграторов, а также крупные импортеры оборудования и дистрибьютеры. В логистическом кластере действует большое

количество организаций, предлагающих услуги по организации перевозок, по таможенному оформлению грузов, по складскому обслуживанию. И в том, и в другом случае мы имеем дело с большим количеством относительно однородных компаний, формирующих конкурентную среду. Поэтому эти кластеры способствуют повышению эффективности у потребителей данных услуг. В то же время участники этих кластеров в ряде случаев вступают друг с другом в кооперационные связи, что обеспечивает повышение эффективности их собственной деятельности.

Особенностью развития территории на основе кластера является сочетание конкуренции ***большого количества участников кластера*** и их ***плодотворной кооперации***. Таким образом, можно выделить основные критерии кластера: большое количество относительно однородных участников и сочетание конкуренции и кооперации. Обычно в состав кластера включаются не только основные предприятия, но и обеспечивающие их деятельность элементы инфраструктуры. Именно сочетание конкуренции и эффективного сотрудничества позволяет кластеру развиваться успешно, демонстрируя достаточно высокие темпы роста и формируя условия конкурентоспособности для всех участников. Грамотное применение подходов и принципов формирования и развития кластера в отечественной практике может существенно повысить результативность развития многих российских регионов.

Практика отечественного стратегического планирования показывает, что своеобразным камнем преткновения является формулировка целей развития региона или города. Если они четко не сформулированы, то трудно говорить о вразумительной стратегии. Цели регионального развития, как правило, характеризуют желательный уровень качества среды проживания в данном регионе, а также формируют количественные и качественные ориентиры экономического развития. Основой для их формирования служат количественные и качественные данные о сообществе. Цели одновременно служат критерием развития, ориентиром для действия и позволяют отделить желательные меры от нежелательных.

Главная цель развития любого региона – устойчивое улучшение качества жизни всех категорий жителей. Она может быть выражена более подробно через характеристики и параметры развития региона. Эти параметры должны быть измеримыми и ориентированными во времени.

На стадии разработки концепции социально-экономического развития региона делаются окончательные выводы о целях, факторах и механизме этой деятельности, а также о методах управления этим процессом.

Примерная структура концепции может быть следующей:

- цели и задачи развития;
- принципы развития;
- факторы развития;
- приоритетные направления развития;
- ресурсы развития;
- механизмы развития.

На основе сформированной концепции разрабатывается план конкретных действий. Его стандартный вариант включает в себя задачи и сроки их решения, ответственных лиц, ожидаемые результаты, размеры и источники финансирования, способы промежуточного контроля и обратной связи. Весьма важным аспектом этой стадии стратегического планирования является анализ баланса результатов и затрат, связанных с осуществлением плана.

Стратегическое управление развитием региона предполагает наличие не только рабочей программы действий, но и постоянный мониторинг социально-экономического состояния региона, сравнение его данных с целями и критериями регионального развития, осуществление оценки эффективности и результативности предпринятых мер.

Даются ответы на вопросы: совместима ли стратегия с ресурсами, с данными об окружающей среде? помогает ли стратегия решить критические проблемы региона? получает ли стратегия поддержку жителей?

Мониторинг и оценка деятельности помогают удостовериться в том, что проекты эффективны и их реализация идет нормальным темпом, а также установить, есть ли необходимость в корректировке. Заметим, что мониторинг и оценка являются хоть и родственными, но различными видами деятельности. Мониторинг выявляет результаты. Оценка сравнивает результаты с конкретными показателями и с планом в целом. Без мониторинга оценка проектов невозможна.

Краткое рассмотрение актуальных вопросов стратегического планирования развития регионов и городов позволяет сделать следующие выводы. Современный подход к экономическому развитию региона состоит в том, что оно становится заботой не только специалистов и экспертов, но и политиков, управленцев, бизнесменов, всего населения. Стратегическое планирование социально-экономического развития города и региона в обязательном порядке включает в себя согласование

групповых интересов внутри территориального сообщества; инвентаризацию реальных ресурсов, ограничений и благоприятных факторов; определение реально осуществимых задач и целей; формирование программ и планов действий.

New strategic planning locates in article, feature of development of the cities and regions.
The key words: *strategy, strategic planning, regional and municipal economic development.*

Список литературы

1. Экономические стратегии активных городов. Спб., 2002.
2. Стратегический план города: программа социально-экономического развития г. Кирова на период до 2010 года. Н. Новгород, 2000.
3. Алисов А.Н., Гапоненко А.Л., Демченко О.В., Казарин В.Н. Стратегия развития города: современные подходы и технологии. М., 1999.
4. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учебник. М., 2003. С.367–393; Общий и специальный менеджмент: учебник / Под ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. М., 2000. С.330–357.
5. The Practice of Local Government Planning / editors C.J. Hoch, L.C. Dalton, F.S.So Washington DC, 2000; Gordon G.L. Strategic Planning for Local Government. Washington DC, 1993.
6. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.
7. http://www.nzwine.com/

Об авторах

Гапоненко А.Л.- доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой общего и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ,

Пирогов С.В.- доктор экономических наук, профессор,проректор МИРБИС

Чернявский И.Ф.- доктор экономических наук, профессор,профессор кафедры общего и стратегического менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ.

УДК 336

МЕСТО И РОЛЬ БИРЖИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А.В. Егоров

В статье рассматривается место и роль биржи в системе рыночных отношений.
Дается определение биржи, рассматриваются виды бирж и функции которые они выполняют.
Ключевые слова: *место, роль биржи; система рыночных отношений*

Биржа (exchange) – организационно-оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором совершается торговля ценными бумагами (фондовая биржа), оптовая торговля товарами по стандартам и образцам (товарная биржа) или наем работников (биржа труда). [3] На бирже продается и покупается без предварительного осмотра стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта. Здесь продают и приобретают товар брокеры (биржевые маклеры) по поручению и за счет клиентов. Часть сделок биржевые маклеры осуществляют от своего имени и за свой счет. На бирже совершается примерно 5-10% сделок на реальный товар и 90-95% срочных (фьючерсных) сделок.

По организационно-правовой форме биржи разделяют на два вида: публичные и частные. На публичных биржах сделки могут совершать не только члены биржи. Деятельность публичных бирж регулируется правительственными законами. Частные биржи организуются в форме акционерных обществ и закрытых корпораций. Заключать сделки на таких биржах могут только акционеры, являющиеся их членами. [1] Члены биржи обычно не получают дивидендов на вложенные капиталы. Их прибыль образуется за счет вознаграждений, получаемых от клиентов за совершаемые для них сделки, т. е. члены биржи выступают в роли брокеров. Биржа как коммерческое предприятие обеспечивает брокеров помещением, определяет биржевые цены (котировки), содействует расчетам, разрабатывает типовые контракты, ведет арбитражное разбирательство споров. Для этого в структуре биржи создаются специализированные комитеты, которыми руководят директора, входящие в совет биржи. Во главе совета обычно стоит президент. По мере усиления влияния монополий на международную торговлю роль товарных бирж падает. Число товарных бирж в эпоху свободной конкуренции составляло более 200, а к концу 20 в. сократилось примерно до 60, при этом через них осуществлялось не менее 20% мировой торговли сырьевыми и про-

довольственными товарами. Виды бирж по объектам купле-продаже показаны на рисунке 1.

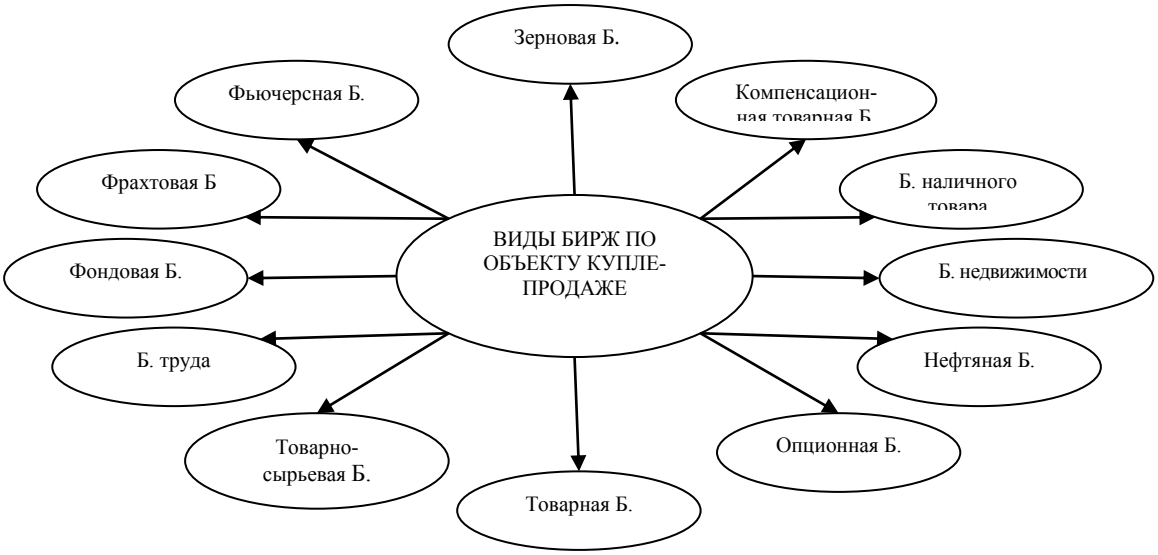

Рисунок 1 – виды бирж по объектам купле-продаже

Фондовая биржа представляет собой организованный, регулярно функционирующий, централизованный рынок с фиксированным местом торговли, с процедурой отбора наилучших ценных бумаг и операторов рынка, отвечающих определенным требованиям, с наличием временного регламента торговли и стандартных торговых процедур, с централизацией регистрации сделок и расчетов по ним, установлением официальных (биржевых) котировок и осуществлением надзора за членами биржи. [2]

Фондовой биржей признается только организатор торговли на рынке ценных бумаг, осуществляющих свою деятельность на основании лицензии и не совмещающих деятельность по организации торговли с другими видами деятельности за исключением деятельности валютной биржи (деятельности по организации биржевой торговли), клиринговой деятельности связанной с осуществлением клиринга по операциям с ценными бумагами и инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов, деятельности по распространению информации, издательской деятельности, а также с осуществлением деятельности по сдаче имущества в аренду для осуществления каждого из указанных видов деятельности должно быть создано отдельное структурное подразделение. Функции выполняемые биржей представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 – Функции выполняемые биржей

Биржа выполняет следующие функции:

1. Аккумулирование (мобилизация) временно свободных денежных средств (через продажу за ней финансовых активов) и способствование передаче прав собственности.

2. Организация биржевых торгов. Данная функция включает в себя ряд подфункций:

3. Предоставление места для рынка, то есть места, где может происходить как первичное размещение, так и вторичная перепродажа ценных бумаг.

4. Обеспечение технического доступа к биржевым торгам. Биржа должна использовать современные средства связи и обеспечивать высококвалифицированную систему электронной торговли с помощью оборудования биржевого зала, рабочих мест участников торгов, компьютерного обеспечения всех процессов на бирже и так далее.

5. Обеспечение гласности, открытости биржевых торгов путем оповещения участников торгов о месте и времени проведения торгов, списке и котировке ценных бумаг, допущенных к торгам на фондовой бирже, результатах торговых сессий.

6. Разработка правил биржевой торговли, то есть норм и правил поведения участников торга в зале, а также установление этических стандартов, кодекса поведения участников биржевой торговли. Обеспечение гарантий исполнения сделок, заключенных в биржевом зале. Эта функция осуществляется с помощью биржевых систем клиринга и расчетов. Для этого биржа использует систему безналичных расчетов, зачет взаимных требований и обязательств участников торгов, а также организует их исполнение.

7. Создание механизма для беспрепятственного разрешения споров, возникающих по заключенным биржевым сделкам в ходе биржевых торгов (биржевой арбитраж). Эта функция, с одной стороны, позволяет выявить недобросовестных участников торга - мошенников, а с другой - уладить все споры, возникающие в ходе торгов из-за неточностей записей о сделках, сбоев в системе компьютерного обеспечения и других человеческих и технических ошибок.

8. Разработка квалификационных требований для участников торгов. Члены биржи, принимающие участие в биржевых торгах, должны знать правила работы на бирже, иметь необходимые знания и практические навыки во всех сферах деятельности связанных с биржевой торговлей. Биржа должна располагать высококвалифицированным штатом сотрудников для осуществления своей деятельности.

9. Обучение и переподготовка персонала биржи.

10. Разработка биржевых контрактов. Данная функция биржи включает в себя следующие подфункции:

1. Стандартизация требований к качественным характеристикам биржевых товаров. Биржа гарантирует надежность ценных бумаг, которые котируются на ней, так как к обращению на бирже допускаются только те ценные бумаги, которые прошли листинг, то есть соответствующие предъявляемые к ним требования.

2. Стандартизация размеров партий актива, лежащего в основе контракта.

3. Выработка единых требований к расчетам по биржевым сделкам (включая условия и сроки поставки по контрактам, взаиморасчеты и расчеты с биржей).

4. Ценовая функция биржи включает в себя следующие подфункции:

- выявление равновесной биржевой цены и ее регулирование с целью недопущения незаконных манипуляций с ценами на бирже. Биржа определяет рыночную стоимость (курс) ценной бумаги в процессе ее котировки;

- ценообразование;

- прогнозирование цены. На бирже торгуют контрактами с поставкой через несколько месяцев после даты заключения сделки, а это вызывает необходимость осуществлять ежедневное прогнозирование цен на будущие даты поставки товара.

5. Функция хеджирования (страхования) участников биржевой торговли от неблагоприятных для колебаний цен. Для этого на бирже используются специальные виды сделок и механизмы их заключения, что повышает доверие к бирже, привлекает к ней рыночных спекулянтов, увеличивая число торгующих как непосредственно, так и через посредников.

6. Спекулятивная биржевая деятельность - это вид деятельности, целью которой является получение прибыли от игры на разнице в ценах купли-продажи ценных бумаг.

7. Информационная функция биржи осуществляется путем предоставления в средствах массовой информации многочисленных данных о биржевых ценах компаний, торгующих на бирже, о рыночной конъюнктуре, прогнозах по различным рынкам и так далее.

Как уже отмечалось выше, с юридической точки зрения биржи во всех странах являются официально зарегистрированными объединениями, создаваемыми в различных организационно-правовых формах: товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества.

Сложившаяся ситуация на мировых финансовых рынках, а также рост интереса международ-

ных финансовых институтов и фондовых бирж к российскому рынку требуют скорейшего завершения работ по развитию биржевого рынка в Российской Федерации.

В настоящее время уровень развития российского биржевого рынка ценных бумаг, сложившаяся нормативно-правовая база регулирования этого рынка, а также достигнутый уровень его развития позволяют сделать вывод о наличии возможностей качественного повышения конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг и формирования на его основе самостоятельного мирового финансового центра.

Согласно разворачивающимся в мире тенденциям число стран, где могут сохраниться и продолжать функционировать биржи постепенно сокращается. Есть основания полагать, что уже в ближайшее десятилетие сохраняющиеся немногочисленные национальные биржевые рынки будут приобретать форму мировых финансовых центров, а их наличие в той или иной стране будет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономик таких стран, роста их влияния в мире, обязательным условием их экономического, а значит и политического суверенитета. [1] Поэтому обеспечение долгосрочной конкурентоспособности российского биржевого рынка, формирование в России мирового финансового центра не может рассматриваться как сугубо «отраслевая» или «ведомственная» задача. Решение этой задачи должно стать важнейшим приоритетом долгосрочной экономической политики России.

Place and role of exchange house in the system of market relations are considered in this article.
It`s given definition of exchange house, it`s considered types of exchange houses and functions which they effect.
The key words: *place, role of exchange market; system of market relations.*

Список литературы

1. Коротков А.В. Биржевое дело и биржевой анализ. М.: ЕАОИ, 2008. 176 с.
2. Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И. Фондовые биржи: вводный курс. М.: Финансы и статистика, 2009. 200 с.
3. Ческидов Б.М. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М. Эксмо, 2009. 240 с.

Об авторе

Егоров А.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, salut.32@mail.ru,

УДК 336

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.И. Закиров, Е.В. Горюцкая

В статье раскрыта сущность, принципы построения межбюджетных отношений и их предназначение. Кроме того, в ней наглядно приведен уровень собственной обеспеченности регионов без финансовой помощи федерального бюджета.
Ключевые слова: *бюджет, межбюджетные отношения, налоги, межбюджетные трансферты.*

Межбюджетные отношения являются важнейшим элементом бюджетного устройства Российской Федерации, которое, в свою очередь, выражает организацию бюджетной системы страны. Её построение основано на Конституции Российской Федерации. В соответствии со статьей 10 Бюджетного кодекса РФ бюджетная система состоит из трех уровней бюджетов и включает в себя федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации; бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; местные бюджеты, а именно: бюджеты муниципальных районов, городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, бюджеты городских и сельских поселений.

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений. Основа системы межбюджетных отношений в Российской Федерации заложена в Бюджетном кодексе РФ.

Так, в соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса межбюджетные отношения – это взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных

правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса.

Целью межбюджетных отношений является создание исходных условий для сбалансированности бюджетов на каждом уровне с учетом возлагаемых на них задач и функций при соблюдении минимальных государственных социальных стандартов на всей территории страны исходя из имеющегося на соответствующих территориях налогового потенциала. Они основываются на принципах, представленных на рисунке 1.

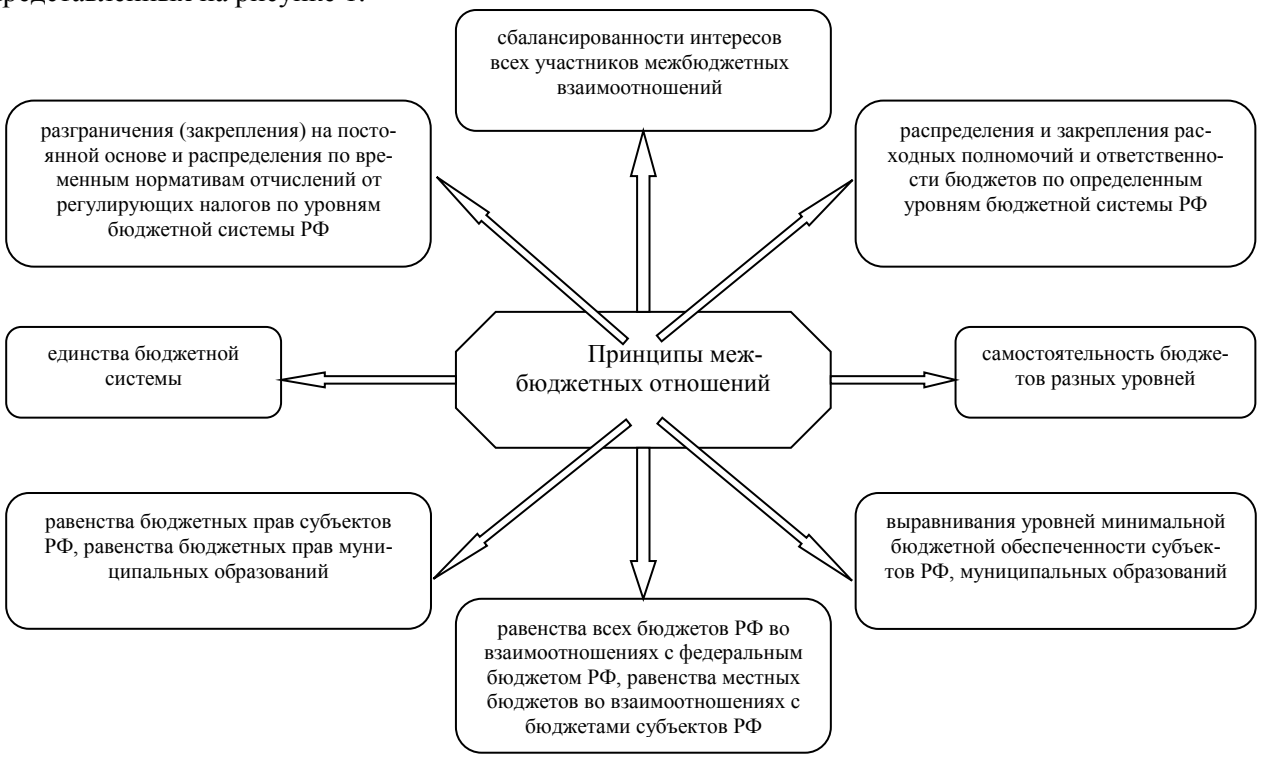

Рис. 1 – Принципы межбюджетных отношений

Воздействуя на процессы построения межбюджетных отношений путем изменения принципов, методов, способов формирования бюджетных доходов и расходов, государство корректирует установленные бюджетные взаимосвязи, регулирует каналы прохождения и направления бюджетных потоков, уточняет пропорции распределения централизованных ресурсов и механизмы реализации их целевого назначения. Таким образом, обеспечивает управление межбюджетными отношениями.

Регионы Российской Федерации сильно отличаются по экономическим показателям. Так, к примеру, разница между валовым региональным продуктом на душу населения в Тюменской области и Ингушетии достигает 24,4 раза. Расчетная бюджетная обеспеченность на душу населения в регионах до проведения расчетов по выравниванию бюджетной обеспеченности субъектов России с максимальным значением (Москва) и минимальным значением (Ингушетия) также разнится в 25 раз [3].

По расчетам Министерства финансов РФ, у большинства регионов уровень собственной обеспеченности без финансовой помощи федерального центра меньше 50 % [3]. Соотношение доходных источников и расходных обязательств субъектов Российской Федерации по бюджету 2010 года представлено на рисунке 2.

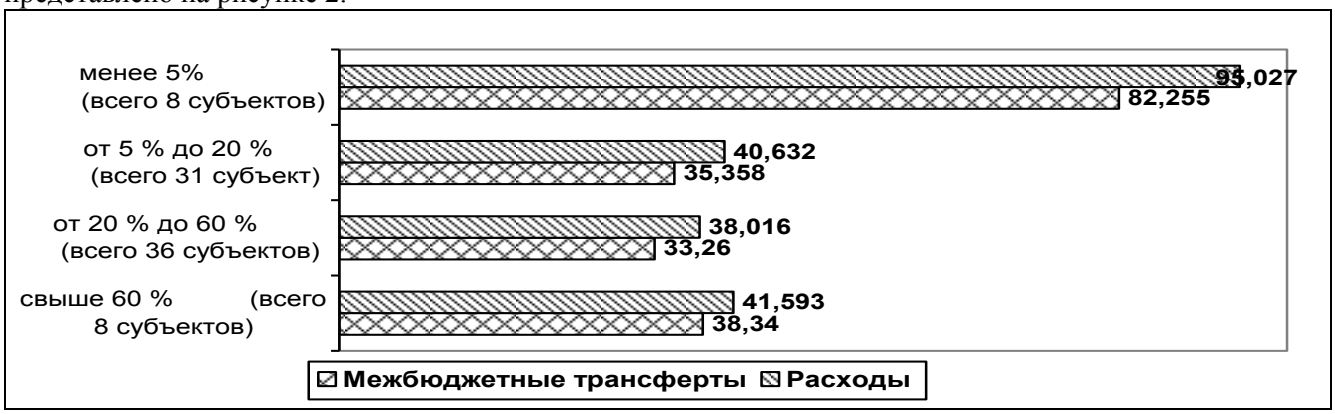

Рис. 2 – Соотношение доходных источников и расходных обязательств субъектов РФ, тыс. руб./чел.

Источник: Российская газета. – 2010. - № 43(776).

Данные, представленные на рисунке 2, показывают, что у 36 субъектов Российской Федерации, у которых доля межбюджетных трансфертов в доходах от 20 % до 60 %, собственных налоговых и неналоговых доходов хватает на социально-значимые расходы: заработную плату работникам бюджетной сферы, начислениям на нее, оплату коммунальных услуг, социальное обеспечение. У восьми регионов РФ доля межбюджетных трансфертов в доходах свыше 60 %. Это означает, что средств в казне этих регионов недостаточно на самое необходимое. В общей сложности 44 субъекта нашей страны из 83 не способны сами покрывать свои главные обязательства перед населением и нуждаются в получении финансовой помощи из федерального бюджета Российской Федерации.

Удельный вес межбюджетных трансфертов в структуре доходной части региональных и местных бюджетов в Российской Федерации и некоторых европейских странах приведен в таблице 1.

Таблица 1

Структура доходной части региональных и местных бюджетов в Российской Федерации и некоторых европейских странах, в %

Страны	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Межбюджетные трансферты
Германия	80	10	10
Финляндия	50	20	30
Франция	44	20	36
Россия	30	11	59
Италия	13	8	79
Великобритания	12	16	72
Нидерланды	8	20	72

Источник: *www.minfin.ru.*

Как видно из таблицы 1 в России доля межбюджетных трансфертов в указанных бюджетах составляет 59 % и превышает размер налоговых и неналоговых доходов. В Германии на долю межбюджетных трансфертов в объеме доходной части региональных и местных бюджетов приходится лишь 10 %, Финляндии – 30 %, Франции – 36 %. В таких странах, как Италия, Великобритания, Нидерланды, доля межбюджетных трансфертов составляет соответственно 79 %, 72 %, 72 %. Эти цифры свидетельствуют о высокой степени централизации налоговых поступлений.

Главными элементами межбюджетных отношений и межбюджетного регулирования являются налоги и межбюджетные трансферты, передаваемые в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты. Межбюджетные отношения проявляют себя на стадии первичного распределения в виде отчислений в бюджеты субъектов РФ от федеральных налогов и сборов, в местные бюджеты в виде отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, а также во время перераспределения в виде дотаций, субсидий, субвенций, иных межбюджетных трансфертов.

С 2006 года существенно изменились законодательные подходы к обеспечению налоговых полномочий и доходных источников бюджетов всех уровней. Бюджетным кодексом Российской Федерации закреплены на постоянной основе налоговые доходы за каждым уровнем бюджета.

Обобщая изложенное, следует сказать, что межбюджетные отношения призваны обеспечить повышение эффективности использования и управления финансовыми ресурсами бюджетной системы Российской Федерации, выравнивание возможностей реализации на всей территории страны минимального уровня установленных Конституцией РФ и федеральным законодательством социальных гарантий, финансирование которых должно осуществляться из бюджетов всех уровней, создание условий для повышения эффективности социально-экономического развития регионов. Система бюджетных взаимоотношений государства, его субъектов и муниципальных образований выстраивается таким образом, что, в качестве подсистем включаются отношения «федеральный бюджет – бюджет субъекта РФ» и «бюджет субъекта РФ – местные бюджеты».

The article reveals the matter, organization principles and purpose of intergovernmental fiscal relations. Besides, it demonstrably shows the level of regions prosperity without financial support of the federal budget.
The key words: *budget, intergovernmental fiscal relations, tax, interbudget transfers.*

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, - 2000 г. 48 с.

2. Бюджетный кодекс РФ: Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»

3. Бухарова О. Вместо субсидий поощрение // Российская газета. 2010. № 43(776). С. 5

4. Силуанов А.Г. Обеспечение сбалансированности местных бюджетов в условиях реализации Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // www.minfin.ru

Об авторах

Закиров А.И. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mrom32@rambler.ru

Горюцкая Е.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ev1586@mail.ru.

УДК 311.3.4

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

А.В. Зверев, М.Ю. Мишина

В статье проведен статистический анализ степени риска производства зерновых в Брянской области, выделены основные проблемы развития сельскохозяйственного страхования, предложены и статистически обоснованы способы их решения.

Ключевые слова: *Сельскохозяйственное страхование, убыточность производства зерновых, цена страхования, франшиза, страховые факторы, эффективный уровень возмещения ущерба.*

Засуха 2010 г. нанесла большие убытки сельскому хозяйству России. По оценкам Министерства сельского хозяйства засуха причинила агропромышленному комплексу ущерб в размере 39 млрд. рублей, на 10,2 млн. га посевных площадей [1]. В Брянской области были уничтожены посевы на площади 105 тыс. га, ущерб оценивается в размере 1,2 млрд. рублей [2]. Такие огромные убытки сельскохозяйственным товаропроизводителям возместить не под силу, поэтому компенсацию болей части потерь взяло на себя государство. Основной рыночный механизм компенсации рисков - аграрное страхование, слабо развито, а в некоторых регионах вообще отсутствует. По оценкам специалистов, страхуется только 20% площади посевов от общего объема посевных площадей и данные Минсельхоза свидетельствуют о снижении в 2010 г. числа хозяйств застраховавших свои сельскохозяйственные риски до 7,9%, тогда как в 2008-2009 гг. их число составляло 11% их общей численности [3].

Не высокий охват страхованием сельскохозяйственного производства обусловлен несколькими причинами. Во-первых, высокий размер страховых тарифов, особенно при страховании урожая сельскохозяйственных культур. Их величина может составлять до 18% страховой стоимости будущего урожая. Это связано с высокой убыточностью их выращивания. Риск недобора урожая при достаточно устойчивом среднем уровне убыточности характеризуется пиками убыточности катастрофического характера (таблица 1).

Таблица 1 показывает, что при выращивании зерновых периодически появляются пики убытка (1995 г. – 44,03%, 1996 г. – 44,96%, 1999 г. – 35,66, 2006 – 25,04%, 2010 г. – 26,57%), когда в большинстве хозяйств области возникает высокий недобор урожая.

Таблица 1

Убыточность производства зерновых в Брянской области

Год	Урожайность, ц/га	Средняя урожайность за прошедшие 5 лет, ц/га	Отрицательные отклонения от средней 5-ей урожайности, ц/га	Недобор, ц.	Процент недобора с учётом суммы недобора
1991	16,7	17,7	-1,0	559126	5,51
1992	22,5	18,6	3,9		
1993	20,3	19,1	1,2		
1994	17,2	20,3	-3,1	1527388	15,30
1995	11,1	19,8	-8,7	4771540	44,03
1996	9,7	17,6	-7,9	3965371	44,96
1997	13,5	16,3	-2,8	1351184	17,31
1998	10,4	14,4	-4,0	1667739	27,80
1999	8,0	12,4	-4,4	1700544	35,66
2000	12,1	10,6	1,4		
2001	12,8	10,7	2,1		
2002	14,8	11,4	3,4		
2003	12,7	11,4	1,3		
2004	17,1	11,9	5,2		

2005	17,2	13,8	3,4		
2006	11,1	14,8	-3,7	1080668	25,04
2007	15,4	14,5	0,8		
2008	19,1	14,6	4,5		
2009	19,5	15,9	3,5		
2010	12,1	16,5	-4,4	1379247	26,57
Сумма				18002806	13,46

Для таких рисков в практике страхования предполагается создание резерва катастроф, из которого производятся выплаты в наиболее неблагоприятные периоды времени, когда ущерб по данному страхованию превышает все предусмотренные для его компенсации средства. Стоит заметить, что в новом законопроекте «О сельскохозяйственном страховании, осуществляемом с государственной поддержкой» предусматривается создание фонда возмещения убытков при чрезвычайных ситуациях, формируемого за счёт перечисления страховщиками 10% страховой премии по договорам страхования. Единственным недостатком данной меры может быть увеличение тарифа страховой компанией до максимально допустимого размера, предусмотренного при страховании урожая с государственной поддержкой. Однако, такая подушка безопасности, позволит поддержать сельскохозяйственного товаропроизводителя в наиболее неблагоприятные для него годы, повысить устойчивость страховых операций и вернуть доверие к данному виду страховой защиты.

Во-вторых, бедственное положение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Высокие затраты производства, наличие большой кредиторской задолженности, отрицательно влияют на страховую активность многих сельскохозяйственных производителей. Поэтому только государственная поддержка сельскохозяйственного страхования, позволяет обеспечить большинство операций на страховом сельскохозяйственном рынке. Государство ежегодно перечисляет огромные средства на компенсацию страховых платежей по сельскохозяйственному страхованию, так в 2007 году, на эти цели, было выделено 3,4 млрд. руб. Согласно Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденной постановлением Правительства РФ 14.07.2007 г. № 446, предусматривалось выделение бюджетных средств на государственную поддержку сельскохозяйственного страхования: в 2008 г. в размере 3,4 млрд.руб., 2009 г. - 5,5 млрд. руб., 2010 год – 5,7 млрд. руб., 2011 г.- 6 млрд. руб., 2012 г. - 6 млрд. руб.

Для сельскохозяйственных товаропроизводителей существенной проблемой является цена страхования. Если к рассчитанной величине убыточности выращивания урожая зерновых в Брянской области (13,46%) добавить размер необходимого резервного фонда, фонда катастроф, затрат страховой компании на проведение страхования и её норму прибыли по страховым операциям, то размер платежа страхователя может составить до 18 -19% страховой стоимости урожая.

Цена обуславливается не только высоким риском производства сельскохозяйственных культур, но и объёмами страховых операций. Чем меньше страхователей, тем меньше возможность сформировать необходимый для возмещения страховой фонд, повышается риск и соответственно больше страховой тариф. Поэтому занижение тарифов будет нарушать эквивалентность страховых отношений и делать невыгодным страхование для страховщика. Единственный доступный способ снижения платежей страхователей, соответствующий рыночным механизмам, установление франшизы. Так как франшиза кроме снижения стоимости страхования снижает и размер возмещения, а это для сельскохозяйственного товаропроизводителя тоже является нежелательным, то наиболее выгодным вариантом для них будет применение условной франшизы. С помощью установления условного невозмещаемого уровня ущерба могут быть достигнуты два преимущества: снижение для страхователя размера платежа и освобождение страховщика от мелких возмещений. Таким образом, для страхователя страхование станет более доступным, а сэкономленные средства страхового фонда будут использованы для возмещения крупных убытков, с которыми сельскохозяйственные товаропроизводители сами не смогут справиться.

Исследования показали, что применение условной франшизы в размере 10% страховой стоимости позволит снизить размер платежа страхователя до 8%, 20% до 25%, 30% до 55%.

В-третьих, иждивенческая позиция отдельных товаропроизводителей.

Многие сельскохозяйственные товаропроизводители не спешат заключать договора страхования, надеясь на помощь со стороны государства. Этому способствует также и необдуманная политика государственных органов власти. Ежегодно сельскохозяйственным товаропроизводителям выделяются субсидии для возмещения ущерба по гибели озимых зерновых культур и многолетних насаждений вследствие аномальных гидрометеорологических условий. Однако средства получают те хозяйства, которые не участвуют в страховании. Возникает такая ситуация, что хозяйства заключившие договора сельскохозяйственного страхования и по тем или иным причинам не получившие возмещение от недобросовестных страховщиков остаются в проигрыше.

В 2010 году на поддержку пострадавших от засухи регионов правительство выделило 35 млрд. руб., что, по мнению экспертов, может отрицательно сказаться на сознательности сельскохозяйственных товаро-

производителей, в плане желания заключать договора сельскохозяйственного страхования в будущем [3] .

Другой стороной проявления несознательности отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей, заключивших договор сельскохозяйственного страхования, является нарушение ими агротехники: невнесение достаточного количества удобрений и средств защиты растений, использование некачественных семян, нарушение сроков обработки почвы и других правил возделывания культур – что приводит к гибели урожая. Зачем выполнять какие-то правила, если страховая компания заплатит за ущерб, а государство компенсирует половину страховых расходов. При грубом нарушении агротехники страховая компания ещё может отказать в возмещении. Но когда в данном году складываются неблагоприятные погодные условия, то выявить нарушения не всегда удаётся. Тем самым ущерб хозяйства может быть выше реального.

Исследования зависимости недобора от погодно-климатических условий показали, что влияние страховых факторов на снижение урожая в различные периоды экономического развития различно. Наименьшее влияние приходится на годы нестабильного экономического развития, когда нарушение технологий возделывания культур было связано с неблагоприятными экономическими обстоятельствами. И даже в экономически благоприятные периоды размер влияния страховых факторов редко достигает 70% (таблица 2).

Таблица 2

Размер влияния страховых факторов на формирование урожайности зерновых культур в Брянской области за период с 1985 по 2010 гг.

Годы	1985	1992	1993	1994	1995
η, %	65,6	58,9	52,8	46,1	48,7
Годы	1996	2002	2003	2004	2005
η, %	22,3	60,4	56,7	60,3	48,2
Годы	2006	2007	2008	2009	2010
η, %	56,6	48,4	46,7	50,4	64,2

Проведённые расчёты позволяют сделать вывод, что эффективным уровнем возмещения при страховании урожая зерновых культур в предыдущие годы являлся 60 – 70% размер общей величины ущерба.

Таким образом, возмещение в размере 70% ущерба при страховании урожая зерновых культур позволит обезопасить страховые компании от возмещения излишнего ущерба, обусловленного не страховыми факторами. При этом отдельные сельскохозяйственные товаропроизводители, не имеющие возможности по каким-то объективным экономическим причинам соблюдать полный объём необходимых агротехнических правил, могли бы снизить размер платежей по страхованию на 30%. Отдельные расчёты эффективного размера страхового возмещения могут проводиться по группам и подгруппам сельскохозяйственных культур, а так же для отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Что позволит выработать дифференцированный подход к каждому страхователю и обеспечить эквивалентность страховые взаимоотношения между субъектами страховой сделки.

Дальнейшее развитие сельскохозяйственного страхования видится в решении выделенных выше проблем. При этом необходимо опираться на практический опыт, приобретённый в процессе его осуществления в предыдущие годы, сокращения бюрократических процедур по выделению бюджетных средств на поддержку агрострахования, ужесточения контроля за сроками и объёмами предоставляемых субсидий, а также внедрения рыночных механизмов, обеспечивающих для субъектов страховых отношений взаимосвязь трёх составляющих: целесообразности, мотивации и стимула. Решение настоящих проблем позволит превратить сельскохозяйственное страхование из финансового бремени в эффективную форму компенсации непредвиденных убытков для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

In this paper a statistical analysis of the risk of grain production in the Bryansk region, identified the main problems of development of agricultural insurance, proposed and statistically justified their solutions.
The key words: *Agricultural insurance, loss-making crop production, the price of insurance, deductible, insurance factors, the effective level of compensation*.

Список литературы

1. http://www.insur-info.ru
2. http://vbryanske.com/events/s10045072 ИА «Наш Брянск.ru», 2010
3. http://nbj.ru

Об авторах

Зверев А.В. - доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, zverev28@yandex.ru,

Мишина М.Ю. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mar-mish@yandex.ru,

УДК 6548:87

ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В.Н. Калиничева

На современном этапе рыночного хозяйствования в системе бухгалтерского учета постоянно используются новшества в учете основных средств которые позволят сэкономить на налоге на имущество и сблизить бухгалтерский учет с налоговым.

Ключевые слова: *основные средства, доходы, расходы, активы, запасы, баланс, периоды.*

Бухгалтерский учет выбытия объектов основных средств организаций ведется в соответствии с ПБУ 6/01 и Методическими указаниями по учету ОС. Стоимость объекта основных средств, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем, подлежит списанию с бухгалтерского учета. Списание объекта основных средств с бухгалтерского учета осуществляется при прекращении действия хотя бы одного условия принятия актива к бухгалтерскому учету в качестве такого объекта. При этом указанные условия не увязывают принятие актива к бухгалтерскому учету в качестве основного средства с государственной регистрацией прав собственности на него. Соответственно, организация, получающая объект недвижимости, права собственности на который подлежат государственной регистрации, должна принять его к учету в момент фактического получения независимо от факта государственной регистрации прав собственности. Необходимые изменения внесены в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету Приказом N 186н. В соответствии с указанными изменениями из Положения по ведению бухучета и Методических указаний по учету ОС исключены нормы, устанавливающие зависимость принятия объекта недвижимости на учет от наличия документов, подтверждающих государственную регистрацию права собственности на такой объект (п. п. 41 и 52 соответственно). Аналогично организации, принимающей объект к бухгалтерскому учету, организация, передающая объект недвижимости, права собственности на который подлежат государственной регистрации, должна списать его с бухгалтерского учета в момент фактического выбытия независимо от факта государственной регистрации прав собственности. Доходы и расходы от списания с бухгалтерского учета объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся. Доходы и расходы от списания объектов основных средств с бухгалтерского учета подлежат зачислению на счет прибылей и убытков в качестве прочих доходов и расходов.Если момент списания с бухгалтерского учета объекта недвижимости, права собственности на который подлежат государственной регистрации, не совпадает с моментом признания доходов и расходов от выбытия объекта основных средств (когда указанные доходы и расходы признаются в момент государственной регистрации перехода права собственности), для отражения выбывшего объекта основных средств до момента признания доходов и расходов от его выбытия может использоваться счет 45 "Товары отгруженные" (отдельный субсчет "Переданные объекты недвижимости"). Вот такие рекомендации по внесенным изменениям дают представители Минфина в Письме от 22.03.2011 N 07-02-10/20. Изменения, внесенные в п. 52 Методических указаний по учету ОС, приведем в таблице.

Старая редакция	Новая редакция
По объектам недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию и фактически эксплуатируемым, амортизация начисляется в общем порядке с 1-го числа месяца, следующего за месяцем введения объекта в эксплуатацию. При принятии этих объектов к бухгалтерскому учету в качестве основных средств после государственной регистрации производится уточнение ранее начисленной суммы амортизации. Допускается объекты недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные	По объектам недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, амортизация начисляется в общем порядке с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к бухгалтерскому учету. Объекты недвижимости, права собственности на которые не зарегистрированы в установленном законодательством порядке, принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств

учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию и фактически эксплуатируемые, принимать к бухгалтерскому учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств	

Данное изменение касается абсолютно всех налогоплательщиков - лимит признания основных средств в составе материально-производственных запасов для целей бухгалтерского учета увеличен до 40 000 руб**.,** таким образом, этот показатель выровнен с налоговым учетом. Данные изменения внесены в ПБУ 6/01. Это положение можно применять с 1 января 2011 г., но надо внести изменение в учетную политику организации, которое оформляется приказом руководителя организации. Сделать это в течение отчетного года позволяет п. 10 ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации", в котором сказано, что изменение учетной политики может производиться в случаях изменения законодательства РФ и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету.

Свое мнение по данному вопросу уже высказали представители Минфина. Согласно п. 5 ПБУ 6/01 (в новой редакции) активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотренные в п. 4 ПБУ 6/01, и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 руб. за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. В соответствии с п. 3 Приказа Минфина России N 186н его положения вступают в силу с бухгалтерской отчетности 2011 г. С учетом изложенного в 2011 г. различий между налоговым и бухгалтерским учетом в стоимости имущества, относимого в состав основных средств, не будет (Письмо Минфина России от 25.03.2011 N 03-03-06/2/48). Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату (как новых, так и бывших в эксплуатации), признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ) (п. 24 Методических указаний по учету ОС). Это положение не изменилось, только теперь регистрационные сборы, а также другие платежи, связанные с получением прав на объект основных средств, не включаются в первоначальную стоимость основного средства, а могут быть списаны в расходы сразу.

Старая редакция	Новая редакция
Регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств	Государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением объекта основных средств

Внесены изменения в п. 48 Положения по ведению бухучета, согласно которым не начислялась амортизация по основным средствам, переведенным на консервацию, продолжительность которой не менее трех месяцев, объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам (объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т.п. объектам), продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, а также приобретенным изданиям (книги, брошюры и т.п.). Но это не значит, что теперь в данном случае амортизация будет начисляться. Просто при принятии решения о начислении амортизации надо руководствоваться ПБУ 6/01. Согласно внесенным изменениям коммерческая организация имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на счет добавочного капитала организации, если иное не установлено нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету на конец отчетного года, а не на начало, как это было ранее (п. 49 Положения по ведению бухучета).Аналогичные изменения внесены в ПБУ 6/01. Соответственно, результаты проведенной по состоянию на конец отчетного года переоценки объектов основных средств подлежат отражению в бухгалтерском учете обособленно. Если раньше сумма дооценки (уценки) объекта основных средств относилась на счет учета нераспределенной прибыли (убытка), то теперь она относится на финансовый результат в качестве прочих доходов (расходов), то есть результаты переоценки ниже первоначальной стоимости должны теперь относиться на финансовые результаты периода вместо списания на счет учета нераспределенной прибыли. Признано утратившим силу положение, согласно которому земельные участки и объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы) переоценке не подлежат (п. 43 Методических указаний по учету ОС). Говоря об изменениях в учете основных средств, нельзя обойти вниманием изменения, внесенные в учет незавершенных капитальных вложений. Теперь документы, подтверждающие государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях, выведены из перечня документов, отсутствие которых означало отнесение

основного средства к "незавершенке" (п. 41 Положения по ведению бухучета). Действующее ранее положение использовалось плательщиками налога на имущество, чтобы не платить указанный налог.Также исключено положение, согласно которому объекты капитального строительства, находящиеся во временной эксплуатации, до ввода их в постоянную эксплуатацию отражались как незавершенные капитальные вложения.Теперь незавершенные капитальные вложения будут отражаться в бухгалтерском балансе по фактическим затратам, понесенным организацией, а не застройщиком (инвестором), как было ранее.МБП. Утратили силу п. п. 50 - 53 Положения по ведению бухучета. В них речь шла о малоценных и быстроизнашивающихся предметах (МБП). Сегодня этот вопрос не актуален и регулируется ПБУ 6/01, такие активы отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов.

At the present stage of market managing in system of accounting innovations in the accounting of fixed assets which will allow to save on the property tax are constantly used and to pull together accounting with the tax.
The key words: *fixed assets, income, expenses, assets, stocks, balance, periods.*

Об авторе

Калиничева В.Н – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК 657(075)

ОБОСНОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

Ю.Н. Катков

В статье сделано обоснование парадигмы бухгалтерского учета, на основе синтеза и обобщения существующих отечественных и зарубежных учетно-аналитических практик. Описаны современные условия и средства формирование новой парадигмы бухгалтерского учета в России.
Ключевые слова: *бухгалтерский учет, парадигмы, стандарты бухгалтерского учета, тектология, социальная и экологическая политика, устойчивые системы, экосфера, социум.*

Развитие международных рынков ведет к интернационализации российской экономики. Отечественные компании все чаще выходят на мировые рынки капитала, привлекают зарубежные инвестиции или ищут иностранных инвесторов. Для обеспечения информационных потребностей пользователей в каждой стране разрабатываются национальные стандарты финансового учета, регламентирующие порядок подготовки и представления финансовой отчетности. Национальные стандарты могут разрабатываться профессиональными бухгалтерскими организациями или представлять собой законодательные нормы. Когда перед российской компанией встает вопрос о переходе на международную отчетность, то, как правило, рассматривается одна из двух систем – МСФО или ГААП США.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это система принятых в общественных интересах положений о порядке составления и представления финансовой отчетности. По существу, они определяют основные направления учета и оценки объектов учета. МСФО носят рекомендательный характер и во многих случаях разрешают использование альтернативных подходов к решению различных учетных проблем.

ГААП США представляют собой свод большого количества детальных стандартов, регламентирующих порядок учета экономической информации и составления отчетности. GAAP (Общепринятые принципы бухгалтерского учета, ОПБУ) – это общий термин, применяемый для описания основ бухгалтерского учета и контроля. В настоящее время наиболее известными являются GAAP США и Великобритании. Следует отметить, что ОПБУ – это динамическая концепция. Вместе с изменением хозяйственной среды меняются и ОПБУ.

В российском законодательстве так же появились стандарты бухгалтерского учета. Это связано с принятием нового федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который вступает в силу с 1 января 2013 года. Данным федеральным законом введено новое понятие «стандарт» [5]. Согласно данного федерального закона (№ 402-ФЗ), стандарт бухгалтерского учета – это документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учета.

Однако одних стандартов недостаточно чтобы осуществлять ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности на высоком уровне. Необходимы более глубокие исследования по данному

вопросу на концептуальном уровне. Для этого обратимся к развитию теории учета в США и англоязычных странах XX в., где мы сталкиваемся с понятиями «парадигмы», которые ввели в бухгалтерский учет американские ученые, опираясь на труды Т. Куна. В теории учета можно выделить пять парадигм: социологическую, экономическую, биховеристическую, психологическую, информационную. Каждая из них имеет достаточно уникальный подход к проблемам теории бухгалтерского учета.

При **социологическом подходе** (А. Белкаой, Н.М. Бедфорд, А.Ч. Литтлтон, В.К. Циммерман) [4] целью учета выделяли обеспечение справедливости по отношению ко всем участникам хозяйственного процесса. Представители данного подхода считали, что каждое теоретическое положение учета влияет на общество и каждое положение должно приниматься или отвергаться в зависимости от противоречивых интересов различных общественных групп и социального эффекта этого положения. При социологическом подходе предмет бухгалтерского учета – не отдельно взятое предприятие, а определенный социум, и бухгалтер должен стремиться к тому, чтобы фиксировать финансовое положение фирмы, с одновременным определением социально-экономические последствия действий администрации.

Основоположники **экономического подхода** (Г.Г. Миллер, С. Зефф, М. Мунитц) цель бухгалтерского учета видели в контроле и оценке экономических показателей, в обеспечении условий для достижения максимальной эффективности производства. Поэтому руководство предприятия должно выбирать те методологические бухгалтерские приемы, которые обеспечивают рост национального благосостояния. В качестве примера ссылаются на Швецию, где бухгалтерский учет стал составной частью экономической политики государства. Авторы подчеркивают, что очень долго люди не понимали, что методология учета влияет на финансовые результаты.

Основателем **биховеристического подхода** можно считать Дж. Уотсон (1878-1958). Бихевиоризм пришел в бухгалтерский учет из психологии. Бихевиоризм (от англ. поведение) направление в американской психологии, представители которого отрицают сознание как предмет психологии [2]. Уотсон, понятие об образах, мышление, чувства заменил понятием мышечные и секреторные реакции. Он предложил схему «стимул-реакция» (S-R), которая означает, что в каждой ситуации стимула S соответствует определенное поведение или реакция R. Он считал, что с помощью этой схемы можно объяснить любую деятельность человека. Однако, такие взгляды оказались ограниченными и на смену бихевиоризма пришел **необихевиоризм**. Он так же является направление в американской психологии, возникшее в 30-х годах XX века, воспринял главное положение бихевиоризма (схема S-R). Однако, представители необихевиоризму ввели в общую схему «промежуточную переменную» связующее звено между стимулом и реакцией (S-O-R). Они считают, что понятие «промежуточная переменная» (O) определяет познавательные и мотивационные компоненты поведения. Возвращаясь к биховеристическому подходу в бухгалтерском учете, можно также пересмотреть его в сторону необихевиоризма.

Тогда данный подход можно трактовать следующим образом. Бухгалтер, формируя методологическую концепцию, анализирует необходимость каждого показателя, его восприятие различными пользователями, адекватность текущим или ожидаемым событиям, и получает при этом свои ожидаемые выгоды.

Создателем **психологического подхода** был Р. Антони [3], который утверждал, что, чтобы понять бухгалтерию необходимо понять и поставить под контроль бухгалтера. Организация бухгалтерского учета должна начинаться с видения бухгалтером роли предприятия и своего места в нем. Это видение весьма удалено от интересов фирмы, и может противоречить им. По мнению Р. Антони объективность учета является мифом. Его данные, любые показатели отчетности выражают чьи-то интересы, служат какой-то хозяйственной политике, воплощают те или иные методы управления. Смысл учетной системы, писал Антони, сводится к тому, что она фактом своего существования заставляет лиц, занятых в хозяйственном процессе, работать с оглядкой на необходимость отчитаться, и в этом ее значение.

Основоположник **информационного подхода** Дж. Г. Сортер утверждал, что традиционная бухгалтерия исходит из трактовки предмета как стоимости или как стоимостной оценки учитываемых объектов. Также он считал, что в основу предмета должно быть положено информационное событие, под которым он понимал элементарную единицу информации о факте хозяйственной жизни. Выделение, поиск таких единиц практически означает, что по балансу можно реконструировать хозяйственную жизнь предприятия за отчетный период, а отчет о прибылях и убытках трактовать как отчет о хозяйственных операциях, понимаемых в духе Леоте и Гильбо. Сортер сформулировал следующее правило: «Стоимость информации не должна превышать затрат на ее получение, поэтому всякая потеря информации должна приносить большие убытки, чем стоимость потерянных данных». Главное достоинство учетных данных – их полезность (релевантность).

Каждый из пяти подходов выражал рациональные взгляды бухгалтеров Америки. По их мнению, только теперь стало возможным считать бухгалтерский учет наукой.

Системно-организующий подход (авторский)

Все пять рассмотренных парадигм учета, демонстрируют, достаточно своеобразные подходы, к пробле-

мам теории бухгалтерского учета. Каждая из них имеет локальное, ограниченное направление и обоснование, а потому в них нет возможности отражения всей сложности современной общественно-экономической жизни. При этом сам учет, постоянно эволюционирует и динамично изменяется. Возникает необходимость в формировании новых взглядов и парадигм на это многогранное экономическое явление. Поэтому нами была разработана шестая парадигма, имеющая системно-организующий подход к бухгалтерскому учету.

Системно-организующий подход к бухгалтерскому учету, основан на научной концептуальной работе Богданова А.А. – «Тектологии» [1]. Тектология А.А. Богданова – это общая теория организации и дезорганизации, наука об универсальных типах и закономерностях структурного преобразования любых систем. Основная идея тектологии состоит в тождественности организации систем разных уровней – от микромира до биологических и социальных систем. Современный бухгалтерский учет, безусловно, является очень сложной и емкой системой, взаимодействует абсолютно со всеми его окружающими системами. Поэтому для его организации в 21 веке, необходимо его ориентация на многие аспекты деятельности человека во всех их проявлениях. Соответственно системно-организующий подход к учету подразумевает формирование его системы исходя из особенностей систем его окружающих. Если принять во внимание главный тезис Богданова, что все системы в организационном плане тождественны и существуют по одним и тем же законам, то и бухгалтерский учет в нашем обществе необходимо тождественно сопоставлять с другими системами любого характера.

Целью учета при системно-организующем подходе к бухгалтерскому учету является обеспечении и поддержание условий для достижения максимальной эффективности производства на основе гармоничного взаимодействия и развитие всех общественных систем и окружающего мира. Для системно-организующего направления, предмет бухгалтерского учета – не отдельно взятое предприятие, а определенный экосоциум и мультисферы хозяйственной деятельности его окружающие. Экосоциум определим как структурно взаимосвязанный комплекс отношений между экологической оболочкой и социальной общностью.

При таком подходе, бухгалтер должен не только стремиться к фиксированию финансового положения фирмы, но и определять социально-экономические и экологические последствия действий руководства, осуществляя их прогнозирование и оптимизацию. В связи с этим руководство организаций должно выбирать те методологические бухгалтерские приемы, которые способствуют устойчивости системы учета, что будет обеспечивать во взаимосвязи устойчивость и развитие национального благосостояния. Методы бухгалтерского учета должны выбираться в зависимости от складывающейся ситуации в данный момент времени, с учетом поведения окружающих предприятие систем, с ориентацией на поддержание устойчивости всего комплекса систем.

Для воплощения этого подхода, тех систем учета, которые существуют в настоящее время, недостаточно. Инструментально и методологически они не в состоянии обеспечить системно-организующий подход. Необходима ориентация системы на управленческий персонал с преобладанием управленческого учета над финансовым. Но и управленческий учет, здесь необходим переосмысленный, с целевой ориентацией на аспекты системно-организующего подхода.

Российская экономика и соответственно учетные системы имеют свои специфические особенности. Поэтому недостаточно введения новых понятий или копирования зарубежных методологий и стандартов учета. Необходима своя отечественная концептуальная парадигма бухгалтерского учета, которая будет иметь качественные характеристика международных систем, при этом учитывая всю специфику страны, одновременно выступая финансовым, управленческим, социальным и экологическим индикатором. В авторском исполнении, системно-организующий подход представлен на рисунке 1.

Для формирования такой парадигмы бухгалтерского учета необходим синтез и обобщение всего мирового и отечественного опыта, но не «слепое» его повторение. Синтез в логике Гегеля – высшая ступень развития, разрешающая противоречия предшествующих ступеней.

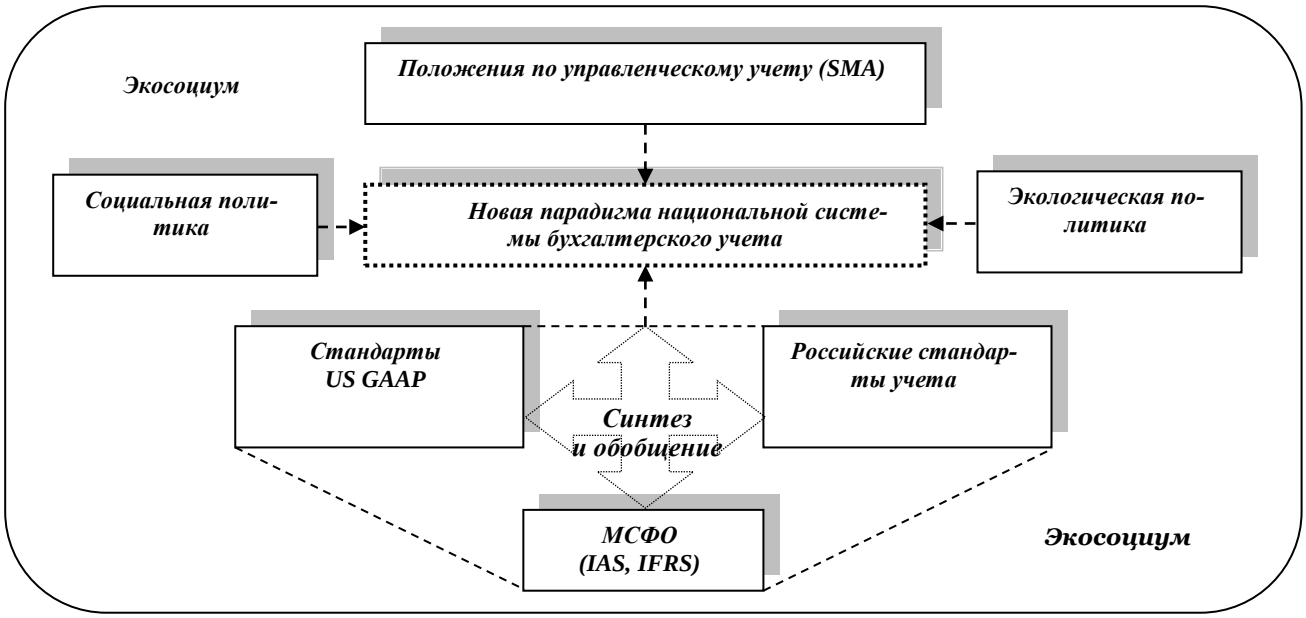

Рис. 1. Формирование новой парадигмы бухгалтерского учета

Посредствам синтеза можно выделить все актуальное и подходящее для отечественной экономики и разрешить противоречия между сложившимися учетными системами для формирования новой уникальной учетной системы. Как видно из рисунка 1, вся концептуальная парадигма строиться в экосоциуме. Это связано с коренным изменением общественной жизни, и бухгалтерский учет так же должен реагировать своей системой на эти изменения.

Если для всех систем, как живой, так и неживой природы, окружающей средой является природная среда, то для человека окружающей средой является как природная, так и окружающая его социальная среда. Так как человек одинаково эволюционирует, как биологически, так и социально. Поэтому произошел переход к экологической экономике и экономике устойчивого развития. Для того, что бы система учета носила аналитический характер, для ее разработки так же необходимы Положения по управленческому учету (SMA – Statements on management accounting).

Таким образом, представленная парадигма бухгалтерского учета, позволит сформировать новое понимание учетной системы. Это не копирование зарубежных систем, поэтому не вызовет противоречий, это новый современный взгляд на бухгалтерский учет. Целесообразность пересмотра отечественных учетных теорий очевидна. России необходимо динамично развиваться в своем направлении, а не «догонять» западные и европейские страны. Поэтому реализация представленной парадигмы учета позволит вывести бухгалтерский учет и экономику страны в целом, на современный уровень развития.

In article is made motivation of the paradigm of the accounting, on base of the syntheses and generalizations existing domestic and foreign account-analytical practical person. The modern conditions and facility shaping the new paradigm of the accounting is described in Russia.
The key words: *accounting, paradigms, standards of the accounting, tektologiya, social and ecological policy, firm systems, ecosphere, socium.*

Список литературы

1. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. 182 с.
2. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Лупикова. М.: КНОРУС, 2006. 240 с.
3. История менеджмента: Учеб. пособие / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2010, 240 с.
4. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. 288 с.: ил.
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // СПС «Гарант»

Об авторе

Катков Ю.Н. – Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, KUN95@yandex.ru

УДК. 336.225.613 + 336.228.32

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИЯТИЕ И СПОСОБЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

О.Н. Кузнецова

Для оптимального налогового планирования предприятию необходимо рассчитать налоговую нагрузку на свою деятельность. В статье рассматриваются различные методики расчета налоговой нагрузки, на основании которых предлагается авторский подход к решению данной задачи. Кроме того, автор систематизирует различные способы налоговой оптимизации.

Ключевые слова: *налоги, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация, страховые взносы во внебюджетные фонды, фискальная нагрузка.*

В условиях рыночной экономики налоги – один из самых важных рычагов регулирования рыночных процессов и финансового наполнения бюджетов для реализации жизненно важных функций государства. Одновременно с этим влияние налоговых рычагов на экономику должно быть сбалансированным, системным и прогнозированным. Для оценки такого воздействия на экономику государства, отдельной отрасли или предприятия применяется такой показатель как налоговая нагрузка (налоговое бремя, налоговый пресс).

Налоговую нагрузку можно определить следующим термином – уровень экономических ограничений, который применяется к плательщику налогов, в виде перечисления денег на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования [1].

Величина показателя налоговой нагрузки зависит от многих факторов, в первую очередь от вида деятельности предприятия, особенностей бухгалтерского и налогового учета, организационно правовой формы предприятия, количества и структуры уплачиваемых налогов.

В настоящее время существуют различные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Применяемые методики, как правило, различаются по двум основным направлениям:

–по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налогового бремени;

–по базисному показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.

При применении каждой методики возникает масса спорных вопросов. Например, следует ли включать в налоговую нагрузку косвенные налоги или НДФЛ.

В таблице 1 систематизированы основные методики расчета налоговой нагрузки на предприятие.

Самой распространенной является методика, предложенная Министерством финансов России. Именно ею пользуются налоговые органы, поскольку расчет налоговой нагрузки в этом случае производится очень просто: путем деления всех налоговых отчислений на выручку налогоплательщика. С авторской точки зрения, можно немного уточнить методику ФНС России:

–отдельно выделить нагрузку в связи с уплатой только налогов (истинная налоговая нагрузка);

–выделить нагрузку в связи с уплатой налогов и обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды (фискальная нагрузка).

В результате, получится более совершенная формула:

$$ФГ = (Н_{без\ НДФЛ} + ОСВ) / (В_{без\ НДС,\ акцизов} + ПД) \times 100\ \%, \quad (1)$$

где ФГ – фискальная нагрузка;

$Н_{без\ НДФЛ}$ – сумма налогов (за исключением НДФЛ), уплаченных по данным отчетности в течение года;

ОСВ – сумма обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды, уплаченных по данным отчетности в течение года;

$В_{без\ НДС,\ акцизов}$ – сумма бухгалтерской выручки за год без НДС и акцизов;

ПД – сумма прочих доходов за год.

Таблица 1

Характеристика действующих методик определения налоговой нагрузки на предприятие

Методика	Порядок расчета налоговой нагрузки	Комментарии
Методика 1, разработанная Министерством финансов России [1].	НН=(НП/В + ВД) х 100 %, (2) где НН – налоговая нагрузка на организацию; НП – общая сумма всех уплаченных налогов; В – выручка от реализации продукции (работ, услуг); ВД – внереализационные доходы.	Является общепринятой. Рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогоемкость произведенной продукции (работ, услуг) и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Методика 2, предложенная Е. А. Кировой [3].	АНН=НП + ВП + НД, (3) где АНН – абсолютная налоговая нагрузка; НП – налоговые платежи, уплаченные организацией; ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды; НД – недоимка по платежам. ОНН = (АНН / ВСС) х 100% где ОНН – относительная налоговая нагрузка, ВСС – вновь созданная стоимость.	Позволяет рассчитать абсолютную и относительную налоговую нагрузку. Налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей. При этом в сумму налогов не включается НДФЛ.
Методика 3, предложенная М. Н. Крейниной [4].	НН = (∑(НП + ВП) / ∑ИС) х 100%, (4) где ∑ (НП + ВП) – сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды; ∑ ИС – сумма источника средств для уплаты налогов.	Предполагает рассчитывать налоговую нагрузку по группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты.
Методика 4, предложенная А. Кадушиным и Н. Михайловой [2].	НН=ДСх(0,322 + 0,109Кот - 0,20Ка), (5) где ДС - добавленная стоимость; Кот – доля заработной платы в добавленной стоимости (включая начисления на заработную плату); Ка – удельный вес амортизации в добавленной стоимости. ДС = А + (ОТ + ВФ) + НДС + П, где ДС - добавленная стоимость; А - амортизация; ОТ - оплата труда; ВФ –взносы во внебюджетные фонды; НДС - налог на добавленную стоимость; П - прибыль.	Позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию. При этом сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью.
Методика 5, предложенная М. И. Литвин [5].	НН=(НП/ДС - КБ) х 100%, (6) где НП - начисленные налоговые платежи (без учета налога на доходы); ДС - сумма денежных средств, полученных организацией за отчетный период; КБ - заемные денежные средства, привлеченные в отчетном периоде.	Представляет собой модификацию методики 4**.** Показывает уровень денежного изъятия, т. е. отношение начисленных налоговых платежей к реально полученным организацией финансовым ресурсам.

Соответственно, в составе данной формулы можно выделить формулу расчета истинной налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект:

$$НГ = Н + ОСВ / В_{\text{без НДС, акцизов}} \times 100\ \%, \quad (7)$$

где НГ – налоговая нагрузка.

Ведь страховые взносы во внебюджетные фонды не являются налоговыми платежами, однако в силу своей обязательности носят фискальный характер и увеличивают финансовую нагрузку на предприятия. Поэтому более правильно выделять понятие налоговой и фискальной нагрузки.

Вполне естественно, что любой хозяйствующий субъект стремится с минимизации налоговой нагрузки. Применяемые способы минимизации налогообложения можно разделить на две группы: законные и незаконные.

Законные способы снижения налогов представляют собой различные варианты оптимизации налогообложения (разработку налоговой политики, налоговое планирование, составление налогового календаря). Под оптимизацией налогообложения понимается уменьшение налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий, включающих использование льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

Под незаконными способами минимизации налогов понимается криминальное уклонение от их уплаты. Это способы уменьшения налоговых платежей, при которых налогоплательщик умышленно с нарушением действующего законодательства снижает размер налоговых обязательств.

В таблице 2 представлены некоторые законные способы налоговой оптимизации для отечественных хозяйствующих субъектов, функционирующих на различных налоговых режимах.

Однако налоговая оптимизация не должна уменьшать налоговую нагрузку на предприятие ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности), так как это может стать поводом для проведения выездной налоговой проверки (в соответствии с разработанной ФНС России Концепцией планирования выездных налоговых проверок).

Таблица 2

Потенциальные способы налоговой оптимизации для предприятий

Налоговые режимы	Способы налоговой оптимизации	Эффект
1. Общая система	1. Амортизационная премия.	Бесплатная отсрочка по уплате налога на

налогообложения (ОСНО).	2. Нелинейный способ начисления амортизации.	прибыль.
	3. Создание резервов (на ремонт основных средств, по сомнительным долгам).	
	4. Замена договоров купли-продажи основных средств на договоры лизинга.	
	5. Производственный способ начисления амортизации в финансовом учете.	1. Бесплатная отсрочка по уплате налога на прибыль. 2. Экономия по налогу на имущество.
2. Упрощенная система налогообложения (УСН).	Схема рационального выбора объекта налогообложения («Доходы» или «Доходы-расходы»).	Экономия на едином налоге.
3. Режим уплаты единого налога на вмененнный доход (ЕНВД).	1. Подтверждение приостановки деятельности.	Экономия на ЕНВД.
	2. Перевод сотрудников на другое юридическое лицо (индивидуального предпринимателя) или в иной вид деятельности.	
	3. Выбор наименьшей площади торгового зала при отклонениях ее показателей в различных документах.	
	4. Использование налоговой льготы по уменьшению ЕНВД на сумму перечисленных взносов во внебюджетные фонды.	
	5. Достройка метров торгового зала.	Возможность смены налогового режима.
	6. Деление деятельности на части.	
	7. Совмещение с УСН.	
	8. Вид договора, несовместимый с ЕНВД.	
	9. Оформление заказов через Интернет.	
	10. Документальное оформление наличия залов для обслуживания покупателей при сдаче в аренду торговых мест.	
4. Любой режим.	1. Внедрение бухгалтерского (кадрового, юридического) аутсорсинга.	Экономия на обязательных страховых взносах во внебюджетные фонды.
	2. Грамотное оформление повышения заработной платы персоналу в течение года (отдельно по каждому работнику).	
	3. Использование системы компенсационных выплат. Внедрение фрилансинга.	
	4. Переквалификация «праздничных» премий в материальную помощь.	

Следовательно, налоговое планирование на предприятии по результатам расчета налоговой нагрузки должно быть разумным.

The enterprise mast to calculate the tax for optimum tax planning. The article contains various design procedures of the tax load, including an author's variant. Besides, the author systematises various methods of tax optimisation.
The key words: *taxes, the tax load, tax optimisation, insurance instalments in off-budget funds, fiscal loading..*

Список литературы

1. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. СПб.: Питер, 2011. 288 с.
2. Кадушин А. Н., Михайлова Н. М. Насколько посильно налоговое бремя в России //Финансы. 2005. № 7. С. 15-21.
3. Кирова Е. А. Налоговая нагрузка: как ее определять?//Финансы. 2009. № 4. С. 19-21.
4. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: ДИС, 1997. 210 с.
5. Литвин М. И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий//Финансы. 2010. № 5. С. 55-59.

Об авторе

Кузнецова О.Н. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, olga-kuz-1979@mail.ru

УДК 330.342.3

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ (СУБРЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ)

С.П. Прудников, Е.П. Прудникова

В статье представлен методологический подход к оценке качества организации и осуществления бюджетного процесса городских округов и муниципальных районов. Предлагается методика распределения средств дотации на стимулирование муниципальных образований по результатам мониторинга оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса.

Ключевые слова: *межбюджетное регулирование, мониторинг, индикаторы, оценка качества, организация и осуществление бюджетного процесса.*

В ходе осуществления реформы бюджетного процесса в контексте реформирования местного самоуправления возрастает актуальность совершенствования организации межбюджетных отношений на субрегиональном уровне бюджетной системы государства. Осуществление межбюджетного регулирования, в том числе и на территории Брянской области, осуществляется в рамках утвержденной Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года, а также в ходе реализации Программы по повышению эффективности бюджетных расходов по направлениям государственной политики. Законодательная база в части реализации основных направлений бюджетной политики предполагает повышение качества финансового менеджмента через механизм совершенствования управления общественными финансами.

Необходимость повышения эффективности использования бюджетных средств и создание стимулов к повышению качества управления бюджетным процессом субъектов бюджетного планирования в ходе осуществления экономических отношений является приоритетным направлением бюджетной политики на всех уровнях бюджетной системы страны. Управление общественными финансами, в основу которого положено данное направление развития системы финансового менеджмента в общественном секторе экономики, предполагает реализацию мер административно распорядительного характера по осуществлению правил и процедур, связанных с бюджетным планированием, исполнением бюджета, составлением финансовой и бюджетной отчетности, проведением мониторинга и оценки эффективности.

Для оценки качества управления бюджетным процессом в субъектах Российской Федерации предусматривается создание системы мониторинга показателей оценки качества бюджетного процесса. Показатели такой оценки должны содержать индикаторы использования в бюджетном процессе инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, и показателей состояния нормативно-правового обеспечения бюджетного процесса.

В Брянской области данный процесс осуществляется через мероприятия по проведению мониторинга оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса городских округов и муниципальных районов.

Мониторинг включает в себя систему индикаторов на соответствие плановых и отчетных показателей местных бюджетов условиям качества организации и осуществления бюджетного процесса (проводится по итогам завершения финансового года на основе годового отчета об исполнении местных бюджетов).

Определение значений показателей, используемых для целей мониторинга, осуществляется на единой для всех муниципальных образований методологической основе согласно порядку осуществления мониторинга с применением системы индикаторов, включающих показатели состояния нормативно-правового обеспечения бюджетного процесса и финансового состояния муниципальных образований. В качестве средств оценки используется бальная оценка с интервалами нормативных значений.

Если содержание индикатора не лежит в интервале нормативного значения, то по данному индикатору присваивается оценка равная 0. Суммарная оценка по индикаторам рассчитывается по формуле:

$$P = \sum W_i \text{, где}$$

P - комплексная оценка финансового положения (соблюдения требований бюджетного законодательства, качества управления финансами) муниципального образования;

W i - удельный вес i-го индикатора.

Индикаторы годовой оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса отражают ключевые факторы платежеспособности, определяющие текущее финансовое состояние и потенциальные финансовые возможности, устойчивость по отношению к воздействию негативных внешних факторов.

Муниципальное образование считается соответствующим качеству организации и осуществ-

ления бюджетного процесса, если значения показателей соблюдения требований бюджетного законодательства и качества управления местными бюджетами по показателям, утвержденным решением о бюджете муниципального образования, данным отчета об исполнении бюджета муниципального образования и другой информации не превышают следующих значений (таблица 1):

Анализ показателей мониторинга свидетельствует о следующем.

Наличие решения о бюджете, утвержденного сроком на три года - очередной финансовый год и плановый период, свидетельствует о расширении горизонта планирования и обеспечивает соблюдение одного из индикаторов.

Наилучшее исполнение плана по расходам в разрезе статей укрупненной структуры расходов бюджета по основным отраслям говорит о соблюдении приоритетов, установленных бюджетной политикой муниципальных образований.

Результат выполнения индикатора, отражающего изменение темпов роста налоговых и неналоговых доходов местного бюджета к соответствующему периоду финансового года, предшествующего текущему, свидетельствует о соотношении темпов роста налоговых и неналоговых доходов местного бюджета с темпами роста по муниципальным образованиям области (таблица 2).

Индикатор, характеризующий отношение кредиторской задолженности по оплате коммунальных услуг бюджетными учреждениями по муниципальным образованиям на конец отчетного периода к утвержденному решением о бюджете муниципального образования годовому объему расходов по оплате коммунальных услуг из местного бюджета отражает степень риска, обусловленного неоплатой задолженности ежемесячно по отношению к объему средств на исполнение расходных обязательств муниципалитета.

В ходе сопоставления размера оплаты труда муниципальных служащих к размеру оплаты труда государственных гражданских служащих устанавливается превышение/непревышение среднего объема расходов на оплату труда в расчете на одного муниципального служащего, финансируемого за счет средств местного бюджета, по отношению к среднему объему расходов на оплату труда в расчете на одного гражданского служащего, финансируемого за счет средств областного бюджета.

Установленные органами местного самоуправления тарифы на жилищно-коммунальные услуги для населения согласно индикатору РК8 должны соответствовать нормативному значению среднего уровня платежей граждан за содержание и ремонт жилого помещения и предоставленные коммунальные услуги.

Фактический уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг за отчетный период определяется соответствием нормативно установленному значению (свыше 95%).

Доля расходов местного бюджета, формируемых в рамках долгосрочных целевых программ, в общем объеме расходов местного бюджета (за исключением субвенций на исполнение делегируемых полномочий) на основании индикатора РК10 должна соответствовать установленному нормативному значению свыше 20%.

Таблица 1

Показатели, используемые для целей мониторинга оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса городских округов и муниципальных районов

Индикатор	Содержание индикатора	Формула расчета значения индикатора	Нормативное значение	Удельный вес индикатора
1	2	3	5	6
Условия качества управления местными бюджетами				
РК1	Наличие бюджета, утвержденного сроком на три года - очередной финансовый год и плановый период	РК1 = да (нет), где РК1i - значение индикатора по муниципальному образованию	да	1,00
РК2	Исполнение плана по расходам в разрезе статей укрупненной структуры расходов бюджета*	РК2 = MAX{$(A_f-A_p)/A_p$;$(B_f-B_p)/B_p$;$(C_f-C_p)/C_p$;$(D_f-D_p)/D_p$}, где MAX – максимальное значение; A – расходы на образование; B – расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт; C – расходы на жилищно-коммунальное хозяйство; D – расходы на транспорт, связь и информатику; p – утверждено законом о бюджете му-	≤0,05	1,20

		ниципального образования; f – фактически израсходовано		
РК3	Темп роста налоговых и неналоговых доходов местного бюджета к соответствующему периоду финансового года, предшествующего текущему*	РК3 =Аi/Бi, где Аi - объем налоговых и неналоговых доходов местного бюджета на конец отчетного периода текущего финансового года; Бi - объем налоговых и неналоговых доходов местного бюджета на конец отчетного периода финансового года, предшествующего текущему	≥1,0	1,00
РК4	Кредиторская задолженность муниципального образования по выплате заработной платы*	РК4 = Аi, где Аi – кредиторская задолженность по выплате заработной платы по муниципальному образованию на конец отчетного периода	0,0	1,20
1	2	3	4	5
РК5	Кредиторская задолженность муниципального образования по начислениям на оплату труда*	РК5 = Аi где Аi – кредиторская задолженность по начислениям на оплату труда по муниципальному образованию на конец отчетного периода	0,0	1,20
РК6	Кредиторская задолженность муниципального образования по оплате коммунальных услуг бюджетными учреждениями*	РК6 = Аi/Бi, где Аi – кредиторская задолженность по оплате коммунальных услуг бюджетными учреждениями по муниципальному образованию на конец отчетного периода; Бi – утвержденный решением о бюджете муниципального образования годовой объем расходов по оплате коммунальных услуг из местного бюджета в расчете на месяц	≤1,00	1,20
РК7	Отношение размера оплаты труда муниципальных служащих к размеру оплаты труда государственных гражданских служащих	РК7 = Аi/Бi, где Аi - средний объем расходов на оплату труда в расчете на одного муниципального служащего, финансируемого за счет средств местного бюджета, за последний отчетный период; Бi - средний объем расходов на оплату труда в расчете на одного гражданского служащего, финансируемого за счет средств областного бюджета, за последний отчетный период.	≤1,00	1,20
РК8	Средний уровень платежей граждан за содержание и ремонт жилого помещения и предоставленные коммунальные услуги, сложившийся из установленных органами местного самоуправления тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения	РК8 = Аi, где Аi - установленный уровень оплаты населением жилищно-коммунальных услуг в среднем по муниципальному образованию в отчетном периоде	≥0,95	1,00
1	2	3	4	5
РК9	Фактически сложившийся средний уровень платежей граждан за содержание и ремонт	РК9 = Аi, где Аi - фактический уровень оплаты населением	≥0,95	1,00

	жилого помещения и предоставленные коммунальные услуги	жилищно-коммунальных услуг по муниципальному образованию за отчетный период		
РК10	Удельный вес расходов местного бюджета, формируемых в рамках программ (долгосрочных, ведомственных и других муниципальных целевых программ), в общем объеме расходов местного бюджета (за исключением субвенций)	РК10 = Аi/Бi где Аi - утвержденный объем расходов местного бюджета, формируемых в рамках программ; Бi - общий объем расходов местного бюджета (за исключением субвенций)	≥0,20	≥0,20
РК11	Сумма просроченной (неурегулированной) задолженности по долговым обязательствам муниципального образования	РК11 = Аi + Бi + Вi, где Аi – просроченная задолженность по долговым обязательствам муниципального образования по предоставленным из областного бюджета бюджетным кредитам на конец отчетного периода; Бi – обязательства муниципального образования (по номинальной стоимости), возникшие в результате размещения ценных бумаг, сроки погашения по которым истекли; Вi – просроченная задолженность по долговым обязательствам муниципального образования, возникшим в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований), на конец отчетного периода	0	0
РК12	Отношение просроченной задолженности по исполнению долговых обязательств и (или) бюджетных обязательств муниципального образования к объему собственных доходов местного бюджета за последний отчетный год	РК12 = Аi/Бi, где Аi - просроченная задолженность по исполнению долговых обязательств и (или) бюджетных обязательств муниципального образования; Бi - объему собственных доходов местного бюджета за последний отчетный год	≤0,30	≤0,30

Таблица 2

Индикатор РК3 мониторинга оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса за 2010 год, характеризующий темп роста налоговых и неналоговых доходов местного бюджета к соответствующему периоду финансового года, предшествующего текущему

РК3	Объем налоговых и неналоговых доходов местного бюджета на конец отчетного периода текущего финансового года, тыс.руб.	Объем налоговых и неналоговых доходов местного бюджета на конец отчетного периода финансового года, предшествующего текущему, тыс.руб.	Темп роста налоговых и неналоговых доходов местного бюджета к соответствующему периоду финансового года, предшествующего текущему*	**Нормативное значение**	**Удельный вес индикатора**
	Аi	**Бi**	**РК3 =Аi/Бi**	**≥1,0**	**1,0**
	на 01.01.2011	**на 01.01.2010**			
1. г.Брянск	3 270 288	2 735 684	1,2	1,0	1,0
2. Дятьковский р-н	147 594	136 421	1,1	1,0	1,0
3. г.Клинцы	348 906	243 914	1,4	1,0	1,0
4. г.Новозыбков	157 125	125 826	1,2	1,0	1,0
5. г.Сельцо	51 821	100 721	0,5	-	0,0
6. Брасовский р-н	57 834	49 314	1,2	1,0	1,0

7. Брянский р-н	228 037	142 638	1,6	1,0	1,0
8. Выгоничский р-н	54 056	48 738	1,1	1,0	1,0
9. Гордеевский р-н	17 977	13 968	1,3	1,0	1,0
10. Дубровский р-н	57 997	55 401	1,0	1,0	1,0
11. Жирятинский р-н	16 454	12 807	1,3	1,0	1,0
12. Жуковский р-н	111 413	91 461	1,2	1,0	1,0
13. Злынковский р-н	29 133	25 793	1,1	1,0	1,0
14. Карачевский р-н	89 986	79 436	1,1	1,0	1,0
15. Клетнянский р-н	33 175	31 419	1,1	1,0	1,0
16. Климовский р-н	64 584	52 333	1,2	1,0	1,0
17. Клинцовский р-н	26 526	23 809	1,1	1,0	1,0
18. Комаричский р-н	38 246	33 613	1,1	1,0	1,0
19. Красногорский р-н	23 508	21 786	1,1	1,0	1,0
20. Мглинский р-н	30 206	27 156	1,1	1,0	1,0
21. Навлинский р-н	60 066	53 484	1,1	1,0	1,0
22. Новозыбковский р-н	12 968	10 332	1,3	1,0	1,0
23. Погарский р-н	71 979	59 049	1,2	1,0	1,0
24. Почепский р-н	114 066	97 677	1,2	1,0	1,0
25. Рогнединский р-н	13 766	12 643	1,1	1,0	1,0
26. Севский р-н	46 591	38 504	1,2	1,0	1,0
27. Стародубский р-н	32 339	28 220	1,1	1,0	1,0
28. Суземский р-н	39 233	36 823	1,1	1,0	1,0
29. Суражский р-н	69 179	58 643	1,2	1,0	1,0
30. Трубчевский р-н	89 532	67 249	1,3	1,0	1,0
31. Унечский р-н	148 119	134 747	1,1	1,0	1,0
34. г.Фокино	48 998	43 920	1,1	1,0	1,0
36. г.Стародуб	73 754	66 375	1,1	1,0	1,0
ИТОГО	**5 675 457**	**4 759 904**			

**консолидированный бюджет муниципального образования*

Одним из индикаторов, отслеживающим практику обслуживания и погашения долговых обязательств муниципального образования, служит показатель отсутствия просроченных долговых обязательств. Отсутствие просроченного долга перед областным бюджетом по бюджетным кредитам свидетельствует об умеренном финансовом риске по индикатору долговой нагрузки.

Результат сложившегося отношения просроченной задолженности по исполнению долговых обязательств и (или) бюджетным обязательствам муниципального образования к объему собственных доходов местного бюджета по всем муниципальным образованиям области не должен превышать предельного значения – 30%.

В целях стимулирования муниципальных образований на уровне муниципальных районов и городских округов по улучшению качества организации и осуществления бюджетного процесса при формировании областного бюджета могут быть предусмотрены средства дотации на стимулирование по результатам мониторинга организации и осуществления бюджетного процесса муниципальными образованиями.

В рамках предусмотренных средств целесообразно распределять дотации между не более 10 муниципальными районами и городскими округами, полностью обеспечившими выполнение требований действующего законодательства, у которых суммарные оценки показателей из общего числа муниципалитетов наибольшие.

Методика распределения указанных средств между муниципальными районами и городскими округами предполагает производить расчет по следующей формуле:

$$Дci = C \times (Бi / \sum_{i=1}^{n} Бi)$$, где

Дci – объем дотации бюджетам муниципальных образований на стимулирование по результатам мониторинга оценки качества управления финансами и платежеспособности муниципальных районов и городских округов;

С – общий объем дотации на стимулирование муниципальных районов и городских округов, предусмотренный областным бюджетом;

Бi – суммарная балльная оценка i-го муниципального района и городского округа по всем индикаторам мониторинга;

∑Бi – общая суммарная балльная оценка муниципальных районов и городских округов по всем индикаторам мониторинга;

n – число муниципальных районов и городских округов.

Таким образом, качество организации и осуществления бюджетного процесса является инструментом повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления, обеспечивая направление общественных финансов на достижение целей в рамках стратегии социально-экономического развития территории в соответствии с потребностями общества и экономики муниципальных образований. Важный аспект в этой связи отводится выбору методологического подхода при установлении методических основ, определении критериев оценки качества управления общественными финансами и создании стимулов повышения качества управления бюджетным процессом.

In article the methodical approach to an assessment of quality of the organization and implementation of the budgetary process of municipalities is presented. The design procedure of the grant for encouragement of municipalities by results of monitoring of an assessment of quality of the organization and implementation of the budgetary process is offered.
The key words: *Interbudget adjustment, monitoring, indicators, quality assessment, organization and implementation of the budgetary process*

Список литературы:

1. Постановление администрации Брянской области от 25 декабря 2009 года № 1472 «О мониторинге соблюдения органами местного самоуправления городских округов и муниципальных районов области требований бюджетного законодательства и оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса»

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 августа 2009 г. № 1123-р «Об утверждении Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года»

Об авторах:

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

Прудникова Е.П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, prydnikow@yandex.ru

УДК - 338

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

Стоян Стоянов, Божидар Чапаров

Статья посвящена развитию строительных предприятий в Болгарии. Представлены особенности строительства, посредством которых подтверждается ведущая роль строительной отрасли в общем экономическом развитии. Проведен анализ основных показателей, показывающих развитие строительных предприятий в Болгарии. Выработана система рекомендаций для дальнейшего успешного развития различных групп строительных предприятий.
Ключевые слова: *строительное предпринемательство; финансиравание; риск; строительный рынок; инвестиции.*

За последние десятилетия экономика Болгарии прошла через противоречивые этапы в своем развитии. Основные причины этого связаны как со спецификой экономического состояния страны к моменту перехода, так и с экономическими процессами в Европе, наблюдаемыми преимущественно в течение последних нескольких лет (1, с. 120). Проистекающие из этих обстоятельств следствия привели к структуроопределяющим эффектам во многих экономических отраслях. В этом смысле строительство испытало сильное влияние, и само повлияло на общеэкономическое преобразование и развитие страны. Основным моментом в развитии строительства считается динамика структуры строительной отрасли по отношению к количеству предприятий, чьим основным предметом деятельности является строительство, числу занятых лиц в строительной отрасли, объему произведенной строи-

тельной продукции и т. п.

Основная цель настоящего исследования – на основе анализа развития строительства и предприятий строительной отрасли разработать систему предложений для обеспечения дальнейшего ускоренного развития.

1. Особенности строительства и строительного производства

Важное значение строительства для общеэкономического развития может быть показано посредством удачной классификации основных особенностей, которые выделяют его в экономическом развитии. Для этой цели можно предложить классификацию особенностей по признаку „зона влияний". Согласно этому признаку особенности, на наш взгляд, можно разделить на две группы. Первая группа – внешние особенности –те из них, которые основываются на отражении общественно-экономического развития. К ним относятся:

Способность строительства сохранять и переносить достижения человеческой деятельности в экономической и общественной жизни.

Строительство делает это на каждом этапе своего развития. Без сомнения, строительство является одной из наиболее развитых человеческих деятельностей, которая привлекает и отражает на протяжении веков высокие человеческие познания своего времени.

Следующая особенность строительства первой группы – это характеристика перспективности, обеспечивающей развитие общественно-экономических систем.

Преемственность определяется продолжительным существованием строительного продукта и означает, что строительство призвано ускорять развитие других видов деятельностей, для которых создает условия. В противном случае это привело бы к общему замедлению моральной пригодности зданий.

Строительное предпринимательство определяет темпы развития остальных видов человеческих деятельностей.

Эта особенность проявляется при создании и развитии населенных пунктов и других территорий, при планировании отдельных функциональных зон, при территориальном размещении строительных продуктов. Строительное предпринимательство в то же время призвано решать сложные проблемы устойчивого развития. Визуализацией этой характеристики является обустройство населенных пунктов, в которых на долгие периоды обозначены отдельные зоны для обслуживания, работы, отдыха и возможности доступа к ним (принципы зонирования датированы еще древнегреческим строительством). И наконец, важно отметить, что все приведенные характеристики этой особенности определяют и рамки, в которых развиваются остальные экономические виды деятельности.

Строительное предпринимательство создает материальные условия и материальную инфраструктуру экономики общества.

Посредством строительного продукта можно материализовать любое человеческое инвестиционное начинание или идею. Нет производства, которое развивалось бы без предварительно созданных построек для хранения товаров, для организации управления и т. п. Это условие характерно для любой деятельности человека, которая может существовать лишь в определенной среде, созданной строительством.

Проявление строительного предпринимательства в экономическом развитии можно более тщательно анализировать посредством особенностей второй группы, которые характеризуют его как самостоятельную и значимую отрасль. Это:

Создание неподвижного продукта.

Единственно строительство создает неподвижный продукт, органически связанный с землей.

Отсюда проистекают ряд других обстоятельств, которые формируют специфические компоненты при организации и выполнении строительной деятельности. Строительный продукт создается на том месте, где будет потребляться, и земля становится неотъемлемой его частью. На практике эта особенность связана с тщательным выполнением многих видов деятельности, предшествующих самому строительству, как: предварительное изучение рынков реализации, местонахождение, коммуникативность, архитектурный синтез, этажность, уникальность, конструктивные решения и др.

Подвижной характер строительного производства вытекает из неподвижности продукции.

Эта особенность сводит свое влияние к системному перемещению рабочей силы и строительных машин из места в место. Строительно-монтажные работы протекают при различных условиях, но касаются конкретной стройки, что придает индивидуальный характер строительному процессу. Производственный процесс организуется для каждой строительной площадки и кончается завершением строительства там. Строительство, в этом смысле, обслуживает хозяйственное развитие, обеспечивая постоянно меняюшуюся потребность в нужных ему материальных условиях. Следовательно, на сегодняшнем этапе основой развития национального хозяйства является как увеличение и усовер-

шенствование материальной базы экономики, так и создание новых производств. Это важный фактор, в результате которого увеличиваются производственные мощности, повышается производительность труда, увеличивается объем продукции и повышается эффективность производства. Следовательно, от масштабов и темпов развития строительства и строительных предприятий зависит не только все экономическое развитие, но и связанные с ним сопутствующие условия.

2. Анализ развития строительных предприятий

Исследование состояния и структуры строительных предприятий можно осуществить посредством анализа разных показателей, но наиболее важные из них, входящие в систему каждого исследователя, это: количество предприятий, число занятых лиц, оборот, объем произведенной продукции, издержки персонала, расходы на вознаграждение и др.

В этом смысле один из наиболее важных показателей связан с объемом произведенной продукции. Данные в Таблице 1 очерчивают два периода развития – восходящий до конца 2008 года и нисходящий – от 2008 до 2010 года. Тенденция второго периода совпадает с тенденцией спада в развитии национальной экономики и состоянием строительного рынка, поэтому она ожидалась. Учитывая роль строительства, следует отметить, что его развитие повлияло на спад и других отраслей.

Таблица

Основные экономические показатели в секторе „строительство”

НАИМЕНОВАНИЕ	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Количество предприятий	12823	14638	18193	21 493	23 606	21 167
Оборот – тыс. лв.	7800894	10433481	14770688	20 220 076	19 190 753	13 687 760
Произведенная продукция – тыс. лв.	7978659	10907049	15391498	21 581 606	19 296 182	13 268 559
Покупка товаров и услуг – тыс. лв.	7106255	9601699	13092397	18 407 076	16 131 531	11 872 545
Издержки персонала – тыс. лв.	645459	806119	1155232	1 707 260	1 785 048	1 386 010
Расходы на вознаграждение – тыс. лв.	490679	642631	934110	1 416 574	1 514 907	1 189 440
Занятые лица – число	117913	133710	134962	259589	237452	183368

Покупка товаров и услуг строительства характеризуется таким же поведением, только темп значительно увеличивается в последнем году исследуемого период. Причина состоит в свертывании спроса на инвестиции с долгим сроком окупаемости ввиду повышенного риска в результате ухудшения параметров национальной экономики.

Издержки персонала начинают свой спад после 2009 года. Задержка спада на год по сравнению с другими показателями является следствием необходимого времени для ориентации со стороны строительных предприятий в измененных условиях и принятия подходящих для развития решений.

Подобная тенденция наблюдается при движении расходов на вознаграждение, которые за последний год уменьшаются более чем на 300 миллионов левов. Спад обусловлен их увязкой с персоналом и его издержками.

Несомненно, тенденция развития исследуемых показателей очень хорошо очерчена и характеризуется двумя периодами, причем второй период – это период спада. Это бесспорно приводит не только к уменьшению занятых лиц в строительной отрасли и к уменьшению количества предприятий, но вызовет как преструктурирование рынка, так и смещение позиций его участников, особенно строительных предприятий. Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Протекающие экономические процессы приводят к общему уменьшению занятых лиц в строительной отрасли.

2. Экономическое состояние требует уменьшения количества строительных предприятий.

3. Налицо спад общего объема строительно-монтажных работ в результате сниженного инвестиционного интереса.

4. Необходима переориентация со стороны строительных предприятий с точки зрения их позиций на строительном рынке.

3. Возможные зоны направлений развития строительных предприятий

Эффективное развитие строительного рынка и рынка вообще требует усовершенствования организации или приспособления всех участников к предстоящим условиям и к увеличению объема. На настоящем этапе характерная черта строительно-предпринимательского рынка в Болгарии – это процесс распределения инвестиционных объектов между строительными компаниями. В целях прецизирования предложенных мер необходимо, чтобы строительные организации разделились на три группы в зависимости от их величины: малые; средние; крупные.

В сущности такое разделение среди предпринимательских организаций на строительном рынке существует **(2. с.2)**. Оно предопределено законодательным и организационным порядком. Следовательно, предложенные меры не могут быть одинаковыми.

Опасность малых строительных предприятий оказаться поглощенными - очень велика. Пути их выживания следующие:

1.Повышение степени специализации, т. е. осуществление определенного вида строительных деятельностей высоко механизированными средствами и высоко квалифицированными специалистами.

2. Совершенствование выполнения ремонтных деятельностей по определенным видам СМР, которые обеспечивают полное завершение подлежащего ремонту объекта небольшим персоналом.

3. Развитие субподрядной деятельности за средними или крупными строительными предприятиями.

4. Использование возможности объединения с другими специализированными малыми или большими предприятиями с общестроительным предметом деятельности.

Предложенные меры снизят степень риска у существующих малых строительных предприятий. Тем более, что их преимущество – это мобильность, т. е. они развиваются во всех населенных пунктах, где возникает рынок, что ограничено для средних и больших строительных предприятий.

Вторая группа – строительные предприятия средней величины, которые в связи с выполнением объема СМР обладают самым большим удельным весом. Их дальнейшее развитие связано с предпринятием следующих мер:

1.Обеспечение годовых строительных программ предпринимательскими объектами, финансированными, в основном, коммерческими обществами или физическими лицами.

2. Развитие собственных складов, содержание торговых баз и эффективного машинного парка.

3. Составление годовой строительной программы по разным видам строительных объектов, что обеспечивает эффективную структуру инвестиционных средств.

4. Улучшение деятельности главного исполнителя, что обеспечит уплотнение производственных ресурсов.

Средние строительные предприятия имеют ряд преимуществ, наиболее существенные среди которых: высокая степень стабильности при сотрясениях на строительном рынке, широкий спектр выполняемых видов инвестиционных объектов и др. В то же время их территориальный периметр сравнительно ограничен – в больших населенных пунктах, где строительство развивается быстрыми темпами.

Будущее развитие потребует развертывания охвата предпринимателей этой группы и ориентация деятельности за границу. Их потенциал – подготовленный персонал, ресурсы, организация – даст им возможность реализоваться на Европейском рынке и воспользоваться евроинтеграционными эффектами.

Перспективой в их развитии является также ориентация на объекты новых технологий и новых производств. Это объекты для новых энергетических источников и экопроектов.

Третья группа – это группа крупных строительных компаний. В Болгарии их число небольшое. Для них характерно выполнение самых крупных строительных объектов, чье финансирование достигает десятков миллионов левов. Они обычно взаимодействуют с публичными инвесторами. Их развитие должно учитывать применение следующих мер:

1. Ориентация на создание инфраструктурных объектов или производственных компаний.

2. Оптимизация организации путем использования субподрядчиков с высокой степенью специализации.

3. Развитие степени собственной специализации.

4. Использование разных форм объединения с целью сохранения рыночных позиций. Объединения будут способствовать обновлению техники и строительных технологий.

5.Развитие инвестиционной деятельности путем закупки незастроенных территорий, но с потенциалом для создания производственных или общественных комплексов согласно обустройственным планам населенных пунктов.

6.Закупка новой техники и применение новых строительных технологий.

7.Обязательный выход на европейские рынки, чтобы сохранить необходимые объемы строительно-монтажных работ. Необходима адаптация всех участников инвестиционного рынка к европейским рынкам с целью приобретения необходимого опыта и конкурентоспособности. Сделанные в исследовании предложения на основе анализированных данных имеют преимущественно практико-прикладной характер. Они могут быть полезными только тем строительным организациям, которые правильно ориентируются к подходящей группе и будут исследовать соответствующую рыночную нишу.

В заключение следует обобщить, что настоящим исследованием мы рассмотрели поведение строительных предприятий в течение последних десяти лет, выявляя определенные зависимости и связи. Предложена система рекомендаций, причем она детализирована по отдельным группам строи-

тельных предприятий в зависимости от их величины согласно Закону о малых и средних предприятиях. Эти рекомендации могут принести положительный эффект, если каждое строительное предприятие удачно определит группу, к которой присоединится. Ввиду особенностей строительства реализация рекомендаций привела бы к улучшению экономического развития и остальных отраслей.

The article covers the development of construction enterprises in Bulgaria. It presents those specific features of the construction industry, which establish the leading role of the construction sector in the overall economic development. The main indicators of construction enterprise development in Bulgaria have been analyzed followed by a corresponding system of recommendations for the further successful development of different groups of construction enterprises.
The key words: *property development; financing; risk; construction market; investments*

Список литературы

1. Закон за малките и средни предприятия (Обн. ДВ, бр. 84 от 1999; посл.изм. бр.82 от 2009 г.)
2. Илиев, П. и др. Недвижима собственост в България. Варна, „Наука и икономика”, 2005.
3. Статистически годишник, София, НСИ, 2010.
4. Стоянов, С. Развитие на строителното предприемачество в България. Варна, „Наука и икономика”, 2012.

Об авторах

Стоян Стоянов – доцент доктор, Экономический университет – Варна, s_stoyanov@mail.bg
Божидар Чапаров – главный ассистент доктор, Экономический университет – Варна, bchaparov@mail.bg

УДК 7654+214

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ КОМПЛЕКС В ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.Н. Фоломьев

Возрастающий совокупный результат воздействия на экономическую динамику научно-технических и инновационных факторов достигается не просто использованием всеми субъектами хозяйствования, включая государство, преобразующих возможностей современной науки в обеспечении высокой конкурентоспособности, экономической устойчивости, национальной безопасности, достойного места страны в мировом сообществе, а целенаправленным стратегическим переводом национальной экономики *на инновационный тип развития,* путем особого приоритетного внимания к формированию в ней и развитию *высокотехнологического комплекса* (ВТК). Это обусловлено тем, что на долю высокотехнологического комплекса приходится свыше 70% всей научной продукции в стране, в нем занято более 50% всех научных сотрудников. Данный комплекс обеспечивает производство 70% всех средств связи, 60% сложной медицинской техники, 30% оборудования для топливно – энергетического комплекса. «Ядром» ВТК является оборонно – промышленный комплекс, составляющий 75% от объемов продукции ВТК обладает существенным потенциалом развития[3].

При этом требуется учитывать ряд закономерных длительных тенденций, проявившихся в мировом хозяйстве за последние десятилетия. Основными среди них можно считать следующие:

- возрастание значимости на мировых товарных рынках сложных системных производственных продуктов высокой наукоемкости, создание которых требует формирования не менее сложных межотраслевых технологических комплексов, что неизбежно ведет к росту значения межрегионального и межнационального научно-технического и инновационного сотрудничества;
- перемещение фокуса внимания в управлении нововведениями с отдельных инноваций на процессы создания их систем и системного использования, что требует соответствующей корректировки методов государственного регулирования инновационного вектора развития, менеджмента, содержания государственной научно-технической, инновационной, промышленной, структурной, инвестиционной, социальной политик и их взаимодействия, четкой согласованности;
- усиление интеграции науки, образования, производства и рынка. Данная тенденция проявля-

[3] Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: Коллективная монография / А.Г. Гринберг и др. Отв. ред. В.В. Ивсентр, Н.И. Комков. – М.: МАКС Пресс, 2010. – с. 354.

ется во взаимопроникновении процессов образования, фундаментальных исследований и НИОКР, что ведет к растущей значимости в экономике национальных инновационных систем, высокотехнологических комплексов и управления ими, развитию малого и среднего инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры;

- усложнение и повышение значимости комплексного ресурсного обеспечения при продвижении к инновационному типу развития национальной экономики. Эта тенденция объективно побуждает властные органы усиливать внимание к концентрации инвестиционных ресурсов и их эффективному использованию на приоритетных направлениях научно-технологического и инновационного развития экономики. Не менее важен процесс формирования рабочей силы мирового уровня, способной функционировать в быстро меняющейся и основанной на знаниях экономике, путем стимулирования систематического повышения образования и квалификации работников всех рангов. Для успешного решения этих задач необходимо усовершенствовать систему финансирования научно-технической и инновационной деятельности во всех структурах экономики, организовать полноценное информационное обеспечение всех составляющих национальной экономики о новых технологиях, конъюнктуре рынка наукоемкой продукции, новых потребностях и профессиях, создать благоприятный инвестиционный климат в стране, ее регионах и отраслях для привлечения в наукоемкие отрасли отечественных и зарубежных капиталов. Немаловажную роль в современных условиях российской экономики играет и развитие венчурного инвестирования, усиление его инновационной направленности.

Учитывая особенности структуры экономики России, сложившейся к настоящему времени в ходе экономических преобразований за последние 10 – 15 лет, развитие высокотехнологических отраслей на инновационной основе требует особого внимания государства. В этой связи необходимо выделить важнейшие составные части (блоки) этого комплекса.

Научный блок, состоящий из организаций всех форм собственности, выполняющих исследования и разработки, в числе которых – научно-исследовательские организации, конструкторские бюро, высшие учебные заведения, научные подразделения промышленных предприятий, проектные и проектно-изыскательские организации, опытные заводы, прочие научные учреждения. К данному блоку относятся также государственные научные центры, научные организации, выполняющие фундаментальные, прикладные исследования и разработки для нужд производственных структур высокотехнологического комплекса.

Научно-производственный блок включает в себя, прежде всего, корпорации и предприятия высокотехнологичных отраслей экономики. В мировой практике отрасль считается наукоемкой, если показатель наукоемкости (удельный вес затрат на НИОКР в годовой добавленной стоимости) превышает средний или некоторый специально выбранный для промышленности в целом или только для обрабатывающей промышленности уровень.

Вся совокупность современных высокотехнологичных производств по сходству конечных видов продукции и используемых для их производства технологических сетей позволяет сгруппировать их по ряду взаимосвязанных и взаимодействующих системных образований.

1. Авиаректно – космический комплекс, включающий авиционно и ракетно – космическую промышленность, авиаперевозки современными летательными аппаратами, услуги космического обеспечения.

2. Атомный комплекс, состоящий из атомной промышленности, утилизации отходов и сектора строительства и эксплуатации атомных электростанций.

3. Радиоэлектронный комплекс, объединяющий радиопромышленность, электронную промышленность и производство средств связи.

4. Комплекс высокотехнологичных производств химико-фармацевтической, микробиологической, химической промышленности, включая производство некоторых типов пластмасс, химических волокон, нитей, композитов.

5. Специальный комплекс военно – ориентированных отраслей промышленности, включая производство обычных вооружений, боеприпасов и спецхимии.

6. Машиностроительный комплекс, включая приборостроительный промышленный производство, металлообработку, производство сложного медицинского оборудования и пр.

7. Судо – и кораблестроение.

8. Оборонно – промышленный комплекс, занимающий особое место в ВТК и включающий в свой состав: специальные военно – ориентированные отрасли промышленности (производство обычных вооружений, боеприпасов и спецхимии), а также многие компоненты первых семи системных образований.

9. Комплекс высокотехнологичных наукоемких услуг связи (космическая, оптико-волоконное, сотовая связь, интернет – услуги, и пр.) и передачи данных.

Перечень наукоемких отраслей, производств и высоких технологий нуждается в переосмыслении на основе учета новейших достижений отечественной и зарубежной науки и практики, он не может быть стабильным длительное время. Предвидеть, какие отрасли могут быть в будущем включены в группу высокотехнологических и наукоемких можно с помощью периодически разрабатываемых прогнозов.

В научно-производственный блок высокотехнологического комплекса целесообразно включать также малые инновационные предприятия, в том числе малые предприятия и предприятия с участием иностранного капитала отрасли «Наука и научное обслуживание».

Образовательный блок. В его составе высшие, средние и специальные учебные заведения, осуществляющие подготовку кадров преимущественно для высокотехнологического комплекса с учетом его специфики.

Инфраструктурный блок. К данному блоку можно отнести инновационно-технологические центры, свыше 80 технологических парков, корпоративные венчурные инновационные фонды, лизинговые фирмы, национальную сеть компьютерных телекоммуникаций для науки и высшей школы, компьютерные центры коллективного пользования, фонды содействия развитию малых форм предпринимательства в высокотехнологичном комплексе. Отдельной частью данного блока должны стать российские наукограды, в состав которых входят организации, осуществляющие научную, научно-техническую, инновационную деятельность экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники.

Управленческий блок, к которому можно отнести министерства и ведомства на федеральном и региональном уровнях, курирующие отрасли, которые производят или призваны производить свыше 50% наукоемкой продукции от общего объема производства. Кроме того, к управленческому блоку ВТК относятся также управленческие структуры на федеральном и региональном уровнях, основное содержание работы которых напрямую связано с его функционированием и развитием.

Социальный блок. Основной его состав школы и другие учебные заведения общего и специального образования, больницы, санаторно-курортные учреждения, организации культуры, спорта и т.п., находящиеся на балансе научных и производственных подразделений ВТК. Это те структуры, которые призваны обеспечивать сохранение и пополнение кадрового потенциала ВТК.

Характеризуя современное состояние высокотехнологического комплекса России, можно сделать вывод о слабой инновационной активности промышленных организаций, их недостаточной конкурентоспособности по сравнению с зарубежными товарами, для которых российский рынок наукоемких товаров открыт.

В целом самообеспеченность российской экономики высокотехнологичной системной продукцией остается чрезвычайно низкой, о чем говорят сопоставление объемов ее импорта, производства, экспорта и потребления. Наиболее развитые страны с системной экономикой стремятся, несмотря на значительные объемы внешней торговли, удовлетворить внутренние потребности в высокотехнологической продукции за счет, прежде всего, собственного производства. У 5 стран (США, Япония, Германия, Англия, Франция) уровень самообеспеченности продукцией высокотехнологического комплекса составляет сегодня примерно 80%. В России данный показатель даже не учитывается, несмотря на его важную роль как одного из индикаторов технологической безопасности.

Большинство организаций промышленности, в т.ч. и относящихся к высокотехнологическим отраслям, предпочитают заниматься продуктовыми инновациями, т.е. закупкой готового оборудования, используя НИОКР главным образом в действующем производстве. Для современной структуры высокотехнологических отраслей России характерны многие диспропорции. Эти диспропорции сформировались в ходе экономической трансформации ввиду нехватки инвестиционных ресурсов и просчетов в проведении экономических реформ.

Наряду с негативными тенденциями в современной экономике России есть и положительные черты, связанные с сохраняющимся высоким научно-технологическим потенциалом по некоторым видам экономической деятельности, являющимся одним из его важных стратегических резервов (авиация, вооружение, космические технологии, некоторые виды химических и биохимических технологий, мощная плазменная электроника, система защиты опасных химических производств).

В ходе многолетней практики в России выделяется следующая совокупность приоритетных направлений перспективного развития науки и техники, которая условно может быть разделена на 3 группы.

Первая группа приоритетов увязывается, прежде всего, с национальной безопасностью

России, ее позициями в мировой науке. Сюда относятся фундаментальные и прикладные направления исследований, ориентированных на использование потенциала отраслей оборонного комплекса для разработки конкурентоспособных системных технологий и гражданской продукции.

Вторая группа включает приоритетные направления, призванные обеспечить развитие высокотехнологических производственных отраслей, обеспечивающих технологическую базу перевооружения промышленности на основе новейших технологий, в том числе в добыче и переработке сырья. Эта группа приоритетов ориентирована на импортозамещение.

Третья группа приоритетов включает технологии, в наибольшей степени ориентированные на решение социальных задач, на поддержку отечественных производителей товаров массового спроса, которые в состоянии обеспечить внутренние потребности по многим направлениям, но не обладают на внешних рынках необходимой конкурентоспособностью.

Однако разрабатываемые и реализуемые приоритеты в области науки и высоких технологий не дают пока ожидаемых существенных подвижек в росте конкурентоспособности наукоемких товаров и формировании российскими производителями собственных ниш на мировых товарных рынках, в повышении эффективности производства, в решении проблем ресурсо-, энергосбережения, импортозамещения.

Традиционно в числе причин такой ситуации обычно называют: нехватку инвестиций, недостатки существующей нормативно-правовой базы, слабую поддержку отечественных производителей наукоемкой продукции государством в условиях недостаточной их подготовленности к конкуренции с зарубежными производителями, невостребованность разработок науки и продукции высокотехнологичного производства экономикой, низкую коммерциализацию результатов научно-технической деятельности и ряд других причин. Эти причины, конечно существуют, но за исключением дефицита инвестиционных ресурсов не являются, на наш взгляд, решающими ввиду существенных изъянов самой совокупности приоритетов и лишь во вторую очередь – механизма и условий их реализации.

В существующем наборе приоритетов недостаточно полно учитывается взаимозависимость, соподчиненность, иерархичность всей совокупности приоритетов в национальной экономике, в основе которой лежат стратегические и тактические социальные цели и задачи развития общества.

Научно-технологические приоритеты недостаточно полно связаны с приоритетами развития производственной части высокотехнологического комплекса России с точки зрения конкретных результатов воздействия первых на конкурентоспособность, экономическую устойчивость, экологическую безопасность, социальный прогресс ВТК.

В целом предложенный перечень приоритетных направлений и технологических совокупностей в Федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники», слишком обширен при ограниченных государственных ресурсах и неполной ясности по механизму привлечения средств из внебюджетных источников.

Чтобы успешно решать проблему повышения инвестиционной активности в высокотехнологическом комплексе России, его основных составных частях (науке и высокотехнологическом производстве), необходимо выработать и реализовать ряд взаимоувязанных мер.

Прежде всего, следует определить расчетную потребность в комплексных инвестиционных ресурсах ВТК России по каждому его блоку, элементу, учитывая: прогрессирующее старение материально-технической базы, объективную необходимость перехода на инновационный тип развития практически всех производств ВТК, обеспечение экономической, особенно технологической безопасности, повышение конкурентоспособности российской наукоемкой продукции, особенно высокотехнологической.

Далее глубоко проанализировать возможности всех источников инвестиционных ресурсов для развития ВТК, в том числе инновационных. Для каждого приоритетного направления развития ВТК, каждой программы создания приоритетных технологий или системной наукоемкой продукции четко определить конкретные источники инвестиций по объемам, видам, срокам и условиям привлечения. При этом важно выработать действенный механизм полноценного и своевременного вовлечения инвестиционных ресурсов в научно-техническую и инновационную деятельность ВТК с учетом возможностей современно рыночной ситуации в стране при активной роли государственных органов всех уровней.

Какие источники и примерно в каком объеме можно использовать для развития высокотехнологического комплекса при условии максимального его вклада в социально-экономический прогресс России? Среди этих источников обычно называются:

-бюджетные ассигнования на фундаментальные исследования, стратегические прикладные НИОКР и базисные инновации, включённые в перечень приоритетов и базовых технологий. На эти

цели следует направлять, как это и было предусмотрено федеральным законом, не меньше 4% расходной части федерального бюджета. Отказ от государственной поддержки базисных инноваций в их стартовый период грозит растущим технологическим отставанием России, потерей рынков в условиях глобализации и технологического переворота и технологической безопасности;

-использование на НИОКР и освоение инноваций растущей доли средств предприятий, холдингов, корпораций, придание их инвестициям инновационного характера. С учетом амортизации многие компании имеют достаточно средств для активизации инновационной деятельности;

-зарубежные инновационно направленные инвестиции. Более активное привлечение иноинвестиций в ВТК требует улучшения инвестиционного климата в нем. Преувеличивать возможности данного источника не следует, т.к. мигрирующий зарубежный капитал ограничен в объемах, а кроме того, его инновационно активная часть по объективным причинам оседает в основном (на 50–90%) в индустриально развитых странах;

-более активное привлечение в ВТК кредитов банков и других кредитных учреждений. Этот источник, к сожалению, имеет ряд серьезных ограничений в современной посткризисной экономике России, по сравнению с зарубежной практикой;

-широкое использование в высокотехнологичном производстве так называемых инновационных инвестиций, к которым относятся различные виды лизинга, венчурный капитал, разнообразные формы интеллектуальной собственности. Заслуживает внимания и возможность активизации инвестиционной деятельности в ВТК через формирование высокотехнологического сектора российского фондового рынка.

Важное значение для полноценного комплексного ресурсного обеспечения развития ВТК России имеет информация и квалифицированные кадры. Создание эффективной системы доступа всех структур ВТК, особенно научных организаций к распределительным информационным и вычислительным ресурсам, являются важнейшей составной частью задачи по эффективному развитию комплекса.

Кадровое обеспечение развития ВТК напрямую связано с социальной политикой. В российской науке осталось менее 50% кадрового потенциала, которым она располагала в начале 90-х гг. Меняется в худшую сторону квалификация и возрастной состав, пропорциональность распределения между областями наук, сохраняется самая высокая текучесть кадров среди лиц в возрасте до 40 лет, обладающих хорошими творческими возможностями. Проведенный опрос населения показал: убеждены, что ключевое значение для экономического роста имеет развитие новейших технологий лишь 22%, развитие российской науки – 17% от числа опрошенных. В рейтинге наиболее уважаемых профессий, ученые наибольшим признанием пользуются лишь у 5% опрошенных. В ВТК, в т.ч. и в науке нужна качественно новая социальная политика, включая и пути формирования доходов, развития социальной сферы.

Подъем ВТК играет ключевую роль в обеспечении устойчивого экономического роста преимущественно за счёт внутренних источников. Только на базе технологической модернизации и обновления основных фондов с заменой предельно устаревшего оборудования техникой и технологией V, а затем VI укладов возможно обеспечить конкурентоспособность и рост продаж отечественной продукции на внутренних и внешних рынках, следовательно, увеличивать доходы предприятий, населения, государства. Следует учитывать, что действие внешних источников экономического роста в основном исчерпано, наметились тенденции ухудшения конъюнктуры мировых рынков, опережающего роста импорта и доли импортных товаров в розничной торговле России.

Решить эти проблемы при курсе на «удержание позиций» в инновационной и научно-технической политике, отказе государства от активной поддержки ВТК практически невозможно. В основе этой политики должен быть стратегический курс на преимущества технологического прорыва по ряду современных направлений развития технологических систем, модернизации экономики на новейшей технической базе за счет приоритетного развития ВТК, в т.ч. науки, и оптимизацию соотношения этого курса с разумным использованием возможностей технологического заимствования по критерию сохранения экономической и технологической безопасности России.

В этой связи особое значение приобретает *механизм государственного регулирования процессов развития ВТК*. Основы этого механизма изложены в большой совокупности нормативно-правовых актов. Научным ориентиром в оптимизации состава этого механизма являются разработки по институциональной системе, по теории управления, в том числе корпоративного, по функциям государства в трансформируемой экономике, по теории сложных систем, национальной инновационной системе и др.

Прежде всего, речь идет о *нормативно-правовой базе.* Несмотря на большое число действующих ныне нормативно-правовых актов, регулирующих научно-техническую и инновационную деятельность в экономике, в т.ч. в ВТК, по результативности и достаточности их нельзя признать оптимальными. Здесь много пробелов, в т.ч. по проблемам интеллектуальной собственности, системе

льгот, включая налоговые, мотивации труда, по статусу территорий с высокой концентрацией научно-технического потенциала, по разграничению полномочий и взаимодействию между федеральным центром и субъектами Федерации.

Среди *экономических факторов* можно выделить рычаги, связанные: с поддержкой малых инновационных предприятий; с формированием благоприятного инвестиционного климата, включая государственные гарантии, государственный заказ, контрактную систему, возможности страхования и залога; с совершенствованием налоговой системы с целью создания выгодных условий для развития высокотехнологических, особенно приоритетных направлений; с совершенствованием планирования и прогнозирования научно-технологического развития России; с эффективным использованием финансово-кредитных рычагов, включая использование возвратного финансирования высокоэффективных инновационных проектов; с созданием государственных гарантийных залоговых резервов под реальные активы, с введением нелинейной амортизации; с финансовой поддержкой патентной и изобретательской деятельности и другое.

В число факторов *управленческого характера* входит вся совокупность форм и методов, связанных: с совершенствованием управления государственной собственностью в разных ее видах в интересах развития ВТК в целом, активизации научно-технической и инновационной деятельности в стране; эффективность управления государственными пакетами акций в ВТК, с активным использованием всех форм собственности в интересах научно-технологического прогресса России; с обеспечением технологической безопасности; с защитой национальных интересов, включая протекционизм отечественным производителям наукоемкой продукции внутри страны и помощь в ее продвижении на мировые товарные рынки и таможенный механизм; с развитием интеграции науки, образования, производства и рынка; с механизмом межведомственной координации; с подготовкой и переподготовкой управленческих кадров, в т.ч. государственных служащих.

Важно еще раз подчеркнуть, что для решительного подъема российского высокотехнологического комплекса необходима комплексная перспективная государственная программа включающая не только перечень актуальных проблем и заданий, но и реальное обеспечение их реализации под контролем соответствующих государственных органов.

Об авторе

Фоломьев А.Н – доктор экономических наук, профессор РАНХ и ГС, заслуженный экономист России

УДК 9454:1452

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Чичканов В.П., Дульщиков Ю.С., Раевский С.В.,

Статья посвящена исследованию проблем развития межбюджетных отношений в Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях. Рассматриваются основные направления совершенствования межбюджетных отношений. Предлагаются подходы, связанные с оптимизацией нормативов отчислений от регулирующих налогов для муниципального уровня бюджетной системы государства.

Взаимоотношения региональных и муниципальных бюджетов представляют собой низовой уровень межбюджетных отношений в Российской Федерации и поэтому имеют ряд особенностей, характеризующих систему в целом. Устройство бюджетной системы государства зависит от его административно-территориального устройства. За последние 10-15 лет и в административно-территориальном устройстве, в бюджетной системе РФ произошли определенные изменения, которые производились часто без согласования друг с другом. В период плановой экономики на территории России существовала жесткая административная вертикаль, при которой органы власти небольших территорий подчинялись более крупным властным структурам. В результате реформы местного самоуправления муниципальные образования в регионах стали создаваться на разных уровнях прежнего административно-территориального деления (рис. 1).

Первый вариант структуры органов местного самоуправления является наиболее распространенным и существует почти в 50 субъектах РФ. Муниципальные образования в этом случае создаются в границах сельских районов и крупных городов.

Рис. 1. Структуры органов управления в регионах Российской Федерации

Второй вариант с двухуровневой структурой местной власти предполагает одновременное создание муниципальных образований в границах территорий, относящихся к различным уровням административно-территориального устройства в субъектах РФ. Муниципалитеты, сформированные на основе районов и городов областного (краевого) подчинения, называются муниципальными образованиями первого уровня. Муниципальные образования, созданные в границах территорий, входящих в состав городов районного значения, поселков и сельсоветов, называются муниципальными образованиями второго уровня. Этот вариант существует более чем в 20-ти субъектах Российской Федерации.

Третий вариант предполагает совместное функционирование двухуровневой структуры органов власти в регионах и одноуровневой структуры местных органов власти. Органы местного самоуправления в этом случае созданы на уровне городов областного (краевого) значения, а местные органы власти – на территориях низовых районов. Могут существовать и исключения, если на уровне районов и городов областного (краевого) подчинения действуют не органы местного самоуправления, а представители органов власти региона.

Одноуровневая организация региональных органов власти и органов местного самоуправления, сформированная по поселенческому признаку – *четвертый вариант.* Подобная организация имеет место в 8 субъектах РФ. Поселенческий признак имеет достаточно условный характер. Значительная часть муниципальных образований в этом варианте были созданы в границах сельсоветов, которые включают несколько сельских поселений.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на примерно равные исходные условия, структуры регионального управления в субъектах РФ достаточно серьезно различаются. В результате формирования различных структур местных органов власти, а также недоработанности законодательных актов, регулирующих бюджетный процесс в регионе, формирование бюджетных систем в каждом отдельном регионе осуществляется по собственному сценарию.

Например, пункт 2 ст. 129 Бюджетного кодекса РФ[2] говорит о равенстве бюджетных прав муниципальных образований, имея в виду, что все местные бюджеты взаимодействуют с региональными бюджетами напрямую, а не опосредованно. В то же время прежний Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»[1] давал разные формулировки функций и предметов ведения органов местной власти. В пункте 3 ст. 6 прежнего закона указывалось, что подчинение одного муниципального образования другому не допускается. Однако органы власти субъекта РФ руководствовались другой частью этого же закона, в которой указывалось, что какое-

либо муниципальное образование находится на территории иного муниципального образования, то предметы ведения этих муниципалитетов, объекты собственности муниципальных образований, источники местных доходов регулируются соответствующим законом субъекта РФ.

Различные подходы к построению властной вертикали предполагают разное построение бюджетного процесса в регионах. Варианты бюджетного устройства в регионах даны на рис. 2. Как показывает рисунок, в субъектах РФ могут создаваться двух- и трехуровневые бюджетные системы.

Согласно информации Центра фискальной политики первый вариант двухуровневой бюджетной системы (при котором муниципальные образования и, соответственно, их бюджеты созданы на уровне районов и городов областного (краевого) подчинения), существует в большинстве регионов РФ. Такая система адекватна первому варианту структуры территориального управления (рис. 2).

Второй вариант двухуровневой бюджетной системы (при котором все муниципальные образования, сформированные по поселенческому признаку, имеют одинаковые бюджетные права) действует в 7 регионах России.

Первый вариант трехуровневой бюджетной системы формируется в том случае, если в регионе есть муниципальные образования первого уровня, созданные на базе городов областного (краевого) подчинения и районов. Здесь также существуют муниципальные образования второго уровня, реализующие свои финансовые взаимоотношения с бюджетом региона с помощью муниципалитетов первого уровня. Оказание финансовой помощи и распределение регулирующих налогов, полученных из бюджета региона, между бюджетами муниципальных образований второго уровня находится в компетенции органов местного самоуправления первого уровня (второй вариант структуры регионального управления). Такая система работает в примерно 20 регионах.

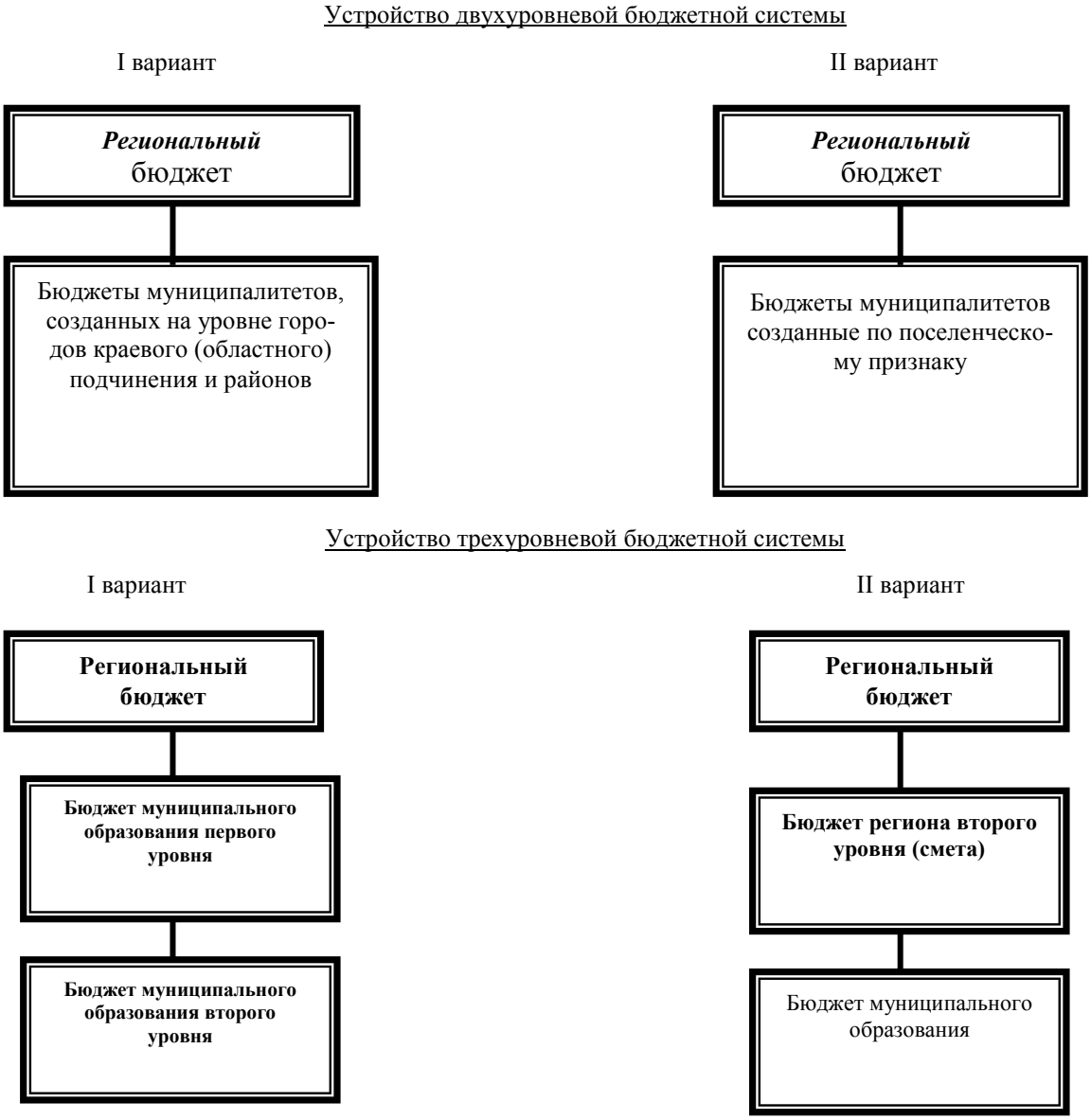

Рис. 2. Варианты организации бюджетного процесса в регионах РФ

Второй вариант трехуровневой системы возникает в том случае, если в регионе существует второй уровень органов власти в виде их территориальных подразделений (вариант 4 структуры регионального управления). Фактически в этом случае муниципальные образования работают по смете. При этом заметим, что по старому Закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (ст. 35) и по новому Закону (ст. 52)[3] на смете могут находиться только те поселения и территории, которые не имеют признаков муниципальных образований. Подобное построение бюджетной системы имеет место в 9 регионах РФ.

Таким образом, при анализе межбюджетных отношений в субъекте РФ необходимо учитывать особенности существующей бюджетной системы в каждом конкретном регионе Российской Федерации. Для проведения адекватной бюджетной политики региональным и местным органам власти необходимы достаточные финансовые ресурсы. Имеющиеся тенденции свидетельствуют о том, что в настоящее время особенности развития межбюджетных отношений в субъектах РФ в существенной степени определяются законодательством Российской Федерации и размерами финансовой помощи из федерального бюджета[8].

В условиях не до конца сформировавшейся модели бюджетного федерализма в нашей стране Центр в случае необходимости создает себе резервы для межбюджетного регулирования через концентрацию средств в федеральном бюджете. В то же время эффективная межбюджетная политика на региональном уровне пока остается под вопросом. Вместе с тем следует сказать, что вопросам межбюджетных отношений на региональном уровне в последние годы уделяется гораздо больше внимания. Подтверждением тому могут служить выработанные в Минфине РФ методические подходы к их совершенствованию.

В то же время действующая Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образований до 2013 года [4] во многом основывалась на реализации тенденции к сужению финансовой самостоятельности субфедеральных органов власти. Процессу централизации подверглись и расходные полномочия. Практически полностью централизованы расходы на реализацию промышленной, агропромышленной, научно-технической и социальной политики, а также на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и катастроф. Таким образом, объем оставляемых в регионах финансовых средств в последние годы существенно сократился.

Можно констатировать, что основной особенностью региональной политики в сфере межбюджетных отношений в России будет еще долго оставаться недостаток финансовых средств для ее реализации. В подобных условиях осуществление самостоятельной политики региональными и муниципальными органами власти крайне затруднено.

Тем не менее, можно согласиться с мнением ряда авторов[7], что у региональных властей все же есть некоторое «поле» для определения модели межбюджетных отношений. Практика ряда регионов свидетельствует, что хотя направления оптимизации межбюджетных отношений на территориях связаны с разными сторонами этой проблемы, все они в существенной мере исходят из решения проблемы оптимизации встречных финансовых потоков.

Причем процесс оптимизации в некоторых регионах, в отличии от федерального уровня, начинается уже на этапе создания нормативов отчислений от регулирующих налогов. Несмотря на то, что в отношении всех регионов существуют единые нормативы отчислений от регулирующих налогов, в субъектах Федерации используются самые разные варианты, в том числе и дифференцированный подход к отдельно взятой территории. Это позволяет производить горизонтальное выравнивание доходов дотационных местных бюджетов, учитывая особенности каждой территории с помощью наиболее весомых и имеющих повсеместное распространение налогов.

Исследование межбюджетных отношений в Российской Федерации дает возможность сформулировать следующие выводы:

1) межбюджетные отношения в настоящее время являются главным средством осуществления федеральной региональной экономической политики. Поэтому совершенствование системы взаимоотношений между различными бюджетами должно происходить с учетом основных тенденций региональной экономической политики;

2) сформировавшаяся в настоящий период модель бюджетного федерализма в России имеет признаки «модели сотрудничества», что приводит к активному использованию различных бюджетных грантов: нормативов отчислений от регулирующих налогов и трансфертов;

3) сосредоточение средств в федеральном бюджете с дальнейшим их перераспределением главным образом в виде трансфертов формирует искусственную дотационность отдельных регионов, что вызывает к жизни появление мощных встречных потоков финансовых средств, создает иждивен-

ческие настроения;

4) для решения указанных проблем необходим переход к дифференциации нормативов отчислений финансовых средств от регулирующих налогов;

5) межбюджетные отношения на региональном уровне усложняются особенными региональными проблемами: наличием разных вариантов бюджетных систем в регионах, малыми финансовыми возможностями для проведения эффективной межбюджетной политики. В связи с этим проблемы межбюджетных отношений в субъекте РФ могут быть как аналогичны общегосударственным, так и носить особенный характер;

7) сокращение возможностей маневрирования финансовыми средствами говорит о том, что оптимизация межбюджетных отношений в регионе в существенной мере может быть связана с совершенствованием встречных финансовых потоков в бюджетной системе региона.

Для решения проблемы оптимизации встречных финансовых потоков в регионе видимо, необходим дифференцированный подход к формированию нормативов отчислений от регулирующих налогов, что может в достаточной степени снизить напряженность в области межбюджетных отношений в регионе и содействовать усилиям местных органов власти в наращивании налоговой базы на территории районов. В поддержку подобной гипотезы свидетельствуют и работы ряда авторов, подтверждающие, что проблема одинакового подхода ко всем районам не должна заключаться только в унификации нормативов. Она может быть решена при помощи формирования эффективного механизма определения нормативов для каждой территории[5].

Создание различных по величине нормативов отчислений от регулирующих налогов для муниципалитетов может основываться на следующих положениях:

1. Главным требованием к формированию методического подхода к дифференциации нормативов отчислений от регулирующих налогов должна явиться возможность его формализации.

2. Формализованный подход при этом не обязательно должен подразумевать ориентацию на получение, в конечном счете, унифицированной формулы. Результатом такого подхода может быть применение единого алгоритма, с помощью которого можно было бы рассчитать конкретные нормативы отчислений для каждого отдельного муниципального образования или для их групп.

3. Предпочтительность объединенного подхода при определении нормативов отчислений от регулирующих налогов объясняется, по меньшей мере, двумя причинами. Во-первых, в общей массе исследуемых территорий всегда можно найти районы с относительно близкими параметрами развития. Объединение таких муниципалитетов в общие группы ускорит процесс формализации. Во-вторых, для построения оптимальной системы межбюджетных отношений в регионе оправданы равные действия, предпринимаемые по отношению к муниципальным образованиям со сходными условиями их социально-экономического развития.

4. Создание в регионе унифицированных нормативов отчислений от регулирующих налогов можно рассматривать как базовые нормативы для муниципальных образований, обеспеченных условно-собственными доходами. Для менее обеспеченных муниципальных образований могут быть назначены более высокие нормативы. Подобный подход позволит, с одной стороны, увеличить средний уровень условно-собственных доходов муниципальных образований, а с другой – резко не снижать доходы бюджета региона.

5. Немаловажная цель создания дифференцированных нормативов отчислений от регулирующих налогов заключается во включение этого инструмента межбюджетных отношений в процесс выравнивания уровня обеспеченности территорий бюджетными доходами.

6. Определение нормативов отчислений от регулирующих налогов не должно снижать заинтересованности местных органов власти в наращивании собственной налоговой базы и собираемости соответствующих муниципальных образований налогов. С целью достижения этого условия необходимо, чтобы дифференцированный подход к определению нормативов, уменьшая различия в величине условно-собственных доходов, не менял распределение муниципалитетов по этому виду доходов. Иначе говоря, в результате установления различных нормативов разделении регулирующих налогов муниципальные образования с меньшим экономическим потенциалом не должны быть впереди муниципалитетов с относительно высоким уровнем развития.

Таким образом, данный подход к установлению дифференцированных нормативов отчислений от регулирующих налогов способствует решению следующего комплекса задач: ведет к росту уровня условно-собственных доходов муниципальных образований; снижает различие районов по уровню бюджетной обеспеченности и уменьшает встречные финансовые потоки в региональной бюджетной системе.

The article deals with problems of intergovernmental relations in the Russian Federationat the regional and municipal levels. The main directions of improving inter-budgetaryrelations. Approaches related to the optimization of the regulations governing deductions from taxes for municipal budget system of the state.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.08.1995 г. № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации.
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р «О Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образований до 2013 года» // Собрание законодательства РФ, 17.08.2009, № 33, ст. 4129.
5. Полозков М.Г. Межбюджетные отношения и экономический рост: новые возможности социально-экономического развития. М.: Изд-во РАГС, 2010.
6. Силуанов А.Г. Межбюджетные отношения: направления совершенствования // Финансы. 2004. - № 6.
7. Слепов В.А., Шубов В.А. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений // Финансы. 2009 № 3.
8. Суглобов А.Е., Черкасова Ю.И., Петренко В.А. Межбюджетные отношения в Российской Федерации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

Об авторах

Чичканов В.П. – доктор экономических наук, профессор член-корреспондент РАН, советник ректора РАНХиГС

Дульщиков Ю.С. – доктор экономических наук, профессор РАНХиГС

Раевский С.В. –доктор экономических наук, профессор РАНХиГС

УДК - 657

НОВЫЙ ЭТАП РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Р. Шварц, Э.С. Шварц

В статье рассмотрен новый закон о бухгалтерском учете с точки зрения реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. Сделан анализ изменений, ожидающих экономические субъекты со вступлением закона в силу.
Ключевые слова*: бухгалтерский учет, стандарты бухгалтерского учета, разработка стандартов, совет по стандартам бухгалтерского учета.*

Начало реформированию бухгалтерского учета было положено в 1992 году, когда Верховный Совет РФ утвердил Государственную программу перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики. В 1998 году Правительством РФ была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Программа реформирования бухгалтерского учета предусматривает разработку положений (стандартов) по бухгалтерскому учету, пересмотр регистров, первичной учетной документации, плана счетов. В 2004 году была принята Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, предусматривающая развитие бухгалтерского учета и отчетности по следующим основным направлениям: повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности; создание инфраструктуры применения МСФО; изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности; усиление контроля качества бухгалтерской отчетности; существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

И вот сделан очередной шаг к сближению с международными стандартами финансовой отчетности - 6 декабря 2011 года принят Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, вступающий в силу с 1 января 2013 года. Он отменяет действующий Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21 ноября 1996 года. Целью введения нового закона является установление

единых требований к бухгалтерскому учету и отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета. Однако нормативно-правовой механизм им предусмотренный заработает только после утверждения федеральных и отраслевых стандартов.

В отличие от предыдущего, новый закон предусматривает ведение бухгалтерского учета в полном объеме всеми организациями, в том числе применяющими специальные налоговые режимы. В настоящий момент организации, находящиеся на упрощенной системе налогообложения, освобождаются от обязанностей ведения бухгалтерского учета и должны вести только учет основных средств и нематериальных активов в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете, а также доходов и расходов в установленном главой 26.2 Налогового кодекса порядке.

Это, несомненно, повышает достоверность отчетной информации данных хозяйствующих субъектов, но при этом увеличивает нагрузку на малый бизнес и не способствует упрощению ведения бухучета, о котором было заявлено в целях законопроекта. Хотя закон предусматривает закрепление федеральными стандартами упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства, но насколько она будет «простой» пока неизвестно.

Как и прежде ответственность за ведение бухгалтерского учета и сохранность документации несет руководитель экономического субъекта.

Требование закона об обязательности ведения бухгалтерского учета они могут решить несколькими способами: возложив ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо организации, передать ведение бухгалтерского учета на сторону, заключив соответствующий договор, или принять ведение бухгалтерского учета на себя. Несомненно, любое из этих решений потребует дополнительных затрат.

Ужесточается требование к людям, на которых возлагается ведение бухгалтерского учета в открытых акционерных обществах, страховых организациях, негосударственных пенсионных фондах, акционерных инвестиционных фондах, управляющих компаниях паевых инвестиционных фондов и других субъектах, чьи ценные бумаги допущены к обращению на торгах, органах управления государственных внебюджетных фондов. Они должны удовлетворять следующим требованиям:

1. иметь высшее профессиональное образование;

2. иметь стаж работы бухгалтером или аудитором не менее трех лет из последних пяти, а при отсутствии высшего образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита – не менее пяти из последних семи календарных лет;

3. не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Такие же требования предъявляются к физическому лицу, с которым заключается договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Если договор заключается с юридическим лицом, то оно должно иметь не менее одного работника, отвечающего перечисленным требованиям.

Однако делается небольшая оговорка, что данные требования не касаются лиц, на которых возложено ведение бухгалтерского учета или заключен договор на оказание услуг до 1 января 2013 года.

Статья 9 закона устанавливает основные положения в отношении применения первичных документов. В новом законе исчезает обязательность применения форм содержащихся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации и оговорено, что формы первичных документов должны быть утверждены руководителем по представлению должностного лица. При этом перечень обязательных реквизитов первичного документа остался без изменения. Вводится обязательность применения в электронном документообороте электронной подписи.

В ст. 10 устанавливаются основы применения регистров бухгалтерского учета. Впервые в законе перечислены обязательные реквизиты регистров бухгалтерского учета:

1) наименование регистра;

2) наименование экономического субъекта, составившего регистр;

3) дата начала и окончания ведения регистра и (или) период, за который составлен регистр;

4) хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета;

5) величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения;

6) наименования должностей лиц, ответственных за ведение регистра;

7) подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Кроме того, установлена необходимость утверждения руководителем применяемых форм регистров и обязательное заверение электронной подписью регистров, ведущихся в электронной форме.

Подверглась корректировке и статья 11, касающаяся проведения инвентаризации:

- вместо перечисления ситуаций, в которых обязательно проведение инвентаризации сделана

оговорка, что инвентаризация проводится в случае, сроки и порядке, определяемых экономическим субъектом, за исключением обязательного проведения инвентаризации, устанавливаемого законодательством РФ и федеральными и отраслевыми стандартами;

- не отражен в законе и порядок учета результатов инвентаризации.

Расширено содержание статей, касающихся составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так рассматриваются особенности ее составления при реорганизации и ликвидации юридического лица.

Закон устанавливает обязанность экономического субъекта организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, что опять же в основном скажется на малых предприятиях, где на сегодняшний день практически отсутствует внутренний контроль.

Предложен принципиально новый подход в принятии норм права. Законопроект вводит новый термин - стандарт бухгалтерского учета, т.е. нормативно-правовой акт, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы его ведения. Иерархия источников права в области бухучета представлена на рисунке 1.

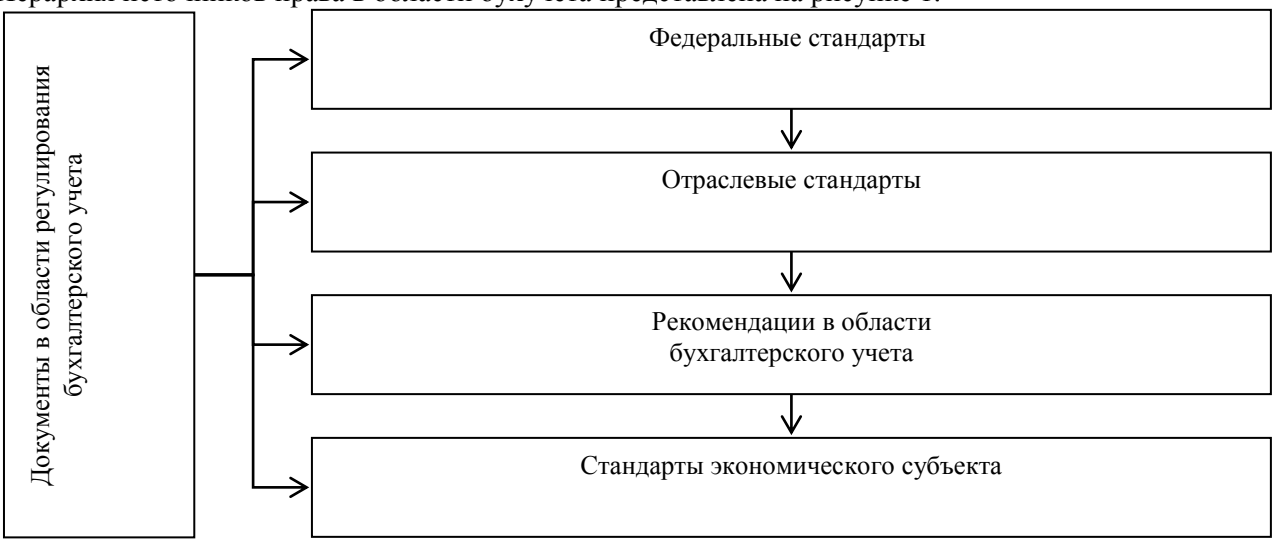

Рис. 1 Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в соответствии с законом «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ

Выработаны следующие принципы регулирования бухгалтерского учета:

1) соответствия федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета;

2) единства системы требований к бухгалтерскому учету;

3) упрощения способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства и отдельных форм некоммерческих организаций;

4) применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов;

5) обеспечения условий для единообразного применения федеральных и отраслевых стандартов;

6) недопустимости совмещения полномочий по утверждению федеральных стандартов и государственному контролю (надзору) в сфере бухгалтерского учета.

Как видим одним из принципов, закрепленных на высшем уровне, является применение МСФО как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов.

При этом федеральные стандарты устанавливают для экономических субъектов независимо от их вида деятельности: требования к учетной политике, план счетов и порядок его применения, состав и порядок формирования информации раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности и др.

Отраслевые стандарты призваны раскрывать особенности применения федеральных стандартов в отдельных отраслях и видах экономической деятельности.

Рекомендации должны приниматься для правильного применения федеральных и отраслевых стандартов и распространения передового опыта организации и ведения бухгалтерского учета, результатов исследований и разработок в области бухгалтерского учета. В отличие от стандартов они не обязательны к применению.

И наконец, стандарты экономического субъекта необходимы для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета.

На рисунке 2 представлены субъекты регулирования бухгалтерского учета в соответствии с

законом и закрепленные за ними полномочия.

Рис. 2 Полномочия субъектов регулирования бухгалтерского учета

При уполномоченном федеральном органе создается совет по стандартам бухгалтерского учета (рис. 3). Состав совета утверждается руководителем уполномоченного федерального органа на основании предложений вносимых субъектами негосударственного регулирования бухгалтерского учета, Центральным банком Российской Федерации, научными организациями и высшими учебными заведениями.

Заседания совета проводятся не реже одного раза в три месяца по решению председателя или уполномоченного заместителя и считается правомочными при наличии не менее двух третей членов совета (т.е. не менее 10 человек). Решения принимаются простым большинством голосов членов совета участвующих в заседании.

Рис. 3 – Структура совета по стандартам бухгалтерского учета

Федеральные стандарты разрабатываются и утверждаются в соответствии с программой разработки. Ее должен утвердить уполномоченный федеральный орган по согласованию с центральным

банком на основании внесенных органами государственного и субъектами негосударственного регулирования бухгалтерского учета предложений. Закон так же предусматривает, что данная программа должна ежегодно уточняться. Процедура разработки стандартов представлена на рисунке 4.

Во время публичного обсуждения проекта федерального закона разработчик:

1) принимает от заинтересованных лиц замечания в письменной форме;

2) проводит обсуждение проекта федерального стандарта и полученных в письменной форме замечаний;

3) составляет перечень полученных в письменной форме замечаний с кратким изложением их содержания и результатов обсуждения;

4) дорабатывает проект федерального стандарта с учетом полученных в письменной форме замечаний.

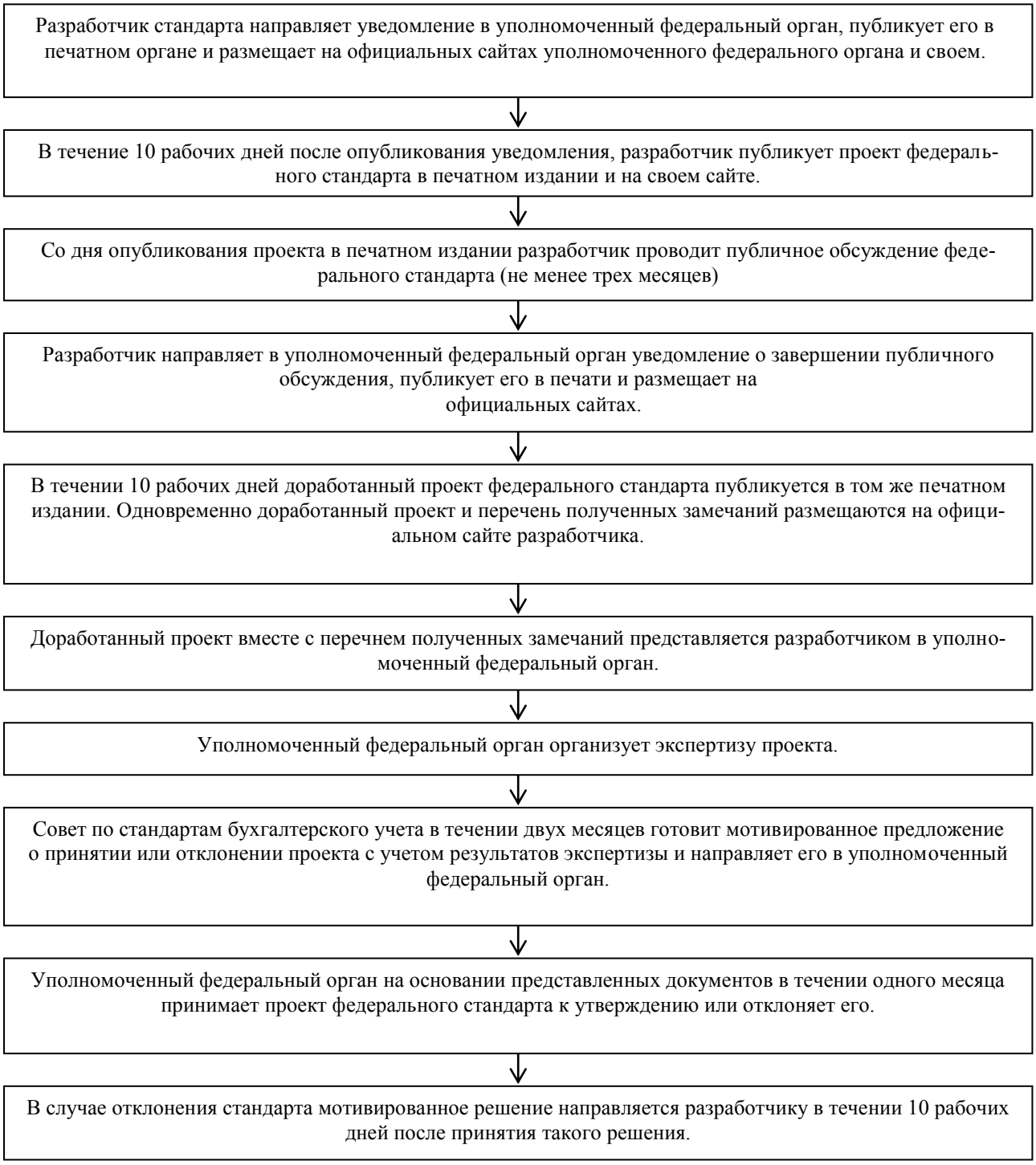

Рис. 4 Процедура разработки и утверждения федерального стандарта

Разработчик обязан сохранять полученные в письменной форме замечания до утверждения федерального стандарта и представлять их в уполномоченный федеральный орган по его запросу.

В случае если ни один субъект негосударственного регулирования бухгалтерского учета не примет на себя обязательство разработать федеральный стандарт, предусмотренный программой их разработки, эта функция возлагается на уполномоченный федеральный орган и проходит по той же схеме (рис. 4).

Подводя итог, необходимо отметить, что предстоит серьезная работа по разработке стандартов бухгалтерского учета и необходимо участие всех специалистов в области бухгалтерского учета, как теоретиков, так и практиков для разработки стандартов, требующих минимальной корректировки в процессе использования. Все неточности и противоречия необходимо устранить в процессе разработки и обсуждения.

In article the new law on accounting, from the point of view of accounting reforming in the Russian Federation is considered. The analysis of changes expecting economic subjects with the coming of the law into effect is made.
The key words: *accounting, accounting standards, development of standards, council on accounting standards.*

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ // СПС «Гарант»
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 1 июля 2004г. № 180) // СПС «Гарант»
3. Островская М.Ю. Сравнительный анализ Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» с действующим законодательством (http://www.referent.ru/48/247523)

Об авторах

Шварц М.Р. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Шварц Э.С. – Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 316.73

КУЛЬТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ, ВЛИЯЮЩАЯ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАЦИИ, ПОСРЕДСТВОМ ОБЛАДАНИЯ ИНДИВИДАМИ КРИТИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТЬЮ

Т. М. Горбова, А. А. Киндиров

В статье рассматривается последовательный процесс усиления в культуре признаков и свойств, воздействующий на корпоративное пространство. Теоретическим воззрениям подвергнуты определения корпоративной культуры, критической грамотности и критического мышления, способствующие получению наиболее полного корпоративного знания о ценностях и опыте внутри пространства и за его пределами, творческой активности, меняющей отношение к инициативе, риску и предпринимательскому поведению.

Ключевые слова: *Корпоративная культура, культурная трансформация, критическая грамотность, культура.*

Сегодня одной из основных составляющих успеха любой компании является сильная организационная культура[1]. В основе успехов и неудач компаний лежат причины, прямо или косвенно относящиеся к её корпоративной культуре: стиль руководства, психологический климат в коллективе, имидж[2]. Принципами, которыми следует руководствоваться, исследуя и оценивая состояние корпоративной культуры, являются: научность, системность, гуманизм, представление корпорации как части общества, профессионализм [3]. Корпоративная культура – это система материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих этой корпорации, отражающих ее индивидуальность, восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды [4, с.13].

Согласно системному подходу любая организация является открытой, саморазвивающейся системой, свойства которой аналогичны свойствам биологических систем. Специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление многих типов связей объекта и сведение их в единую теоретическую картину[5]. К общим свойствам открытых (т.е. взаимодействующих с внешней средой) систем (личность, группа, коллектив, организация) относятся: целостность, структурность, взаимозависимость, автономность, адаптивность, иерархичность, уникальность, множественность описаний, динамичность, эмерджентность, инертность. Поэтому для раскрытия сущностных характеристик культурных процессов, протекающих в корпоративной среде, необходимо ввести термин «культурная трансформация». Исследователи считают это понятие синонимом термина «изменение», и при описании жизненного цикла культуры заменяют одно на другое, что не позволяет раскрыть сущности взаимоотношений между культурами в рамках культурного пространства корпорации. Концептуальная позиция по отношению к этому термину основывается на том, что организационная культура дочерней компании, оказываясь включенной в состав корпоративного образования, подвергается внесению в нее корпоративной информации, выступающей своего рода «генетическим кодом», который приводит к появлению (усилению) у культуры-реципиента признаков, свойственных культуре-донору, т.е. корпоративной культуре[6, с.265-266].

Культурная трансформация – это процесс усиления в культуре признаков и свойств, находящихся в неявном состоянии, под воздействием сил корпоративного культурного пространства. Этот процесс не ликвидирует самобытность культуры, а направлен на усиление ее культурных элементов, которые позволят обеспечить синергию культур в пространстве.

Процесс культурной трансформации базируется на принципах:

системности – воздействие корпоративной культуры на культурные подсистемы пространства;

историчности – культурную динамику в пространстве корпорации в зависимости от уровня ее развития и преобразований во внешней среде;

креативности – использование инновационных технологий передачи корпоративной информации другим элементам пространства;

ценностной ориентации – повышение культурной интеграции внутри пространства;

отрицания культурной экспансии – по отношению к организационной культуре объекта в пространстве корпорации при передаче ценностных ориентиров;

комплексности представлений – формирование ответственности за общие корпоративные результаты у любого объекта культурного пространства;

идентичности – формирование у дочерних компаний чувства единения с корпорацией;

динамического баланса – создание условий для гармоничного развития всего культурного

пространства и его элементов;

фрактальности – динамическая устойчивость центра пространства – корпоративной культуры;

подобия – взаимосвязь и взаимообусловленность процессов, протекающих в культурном пространстве корпорации;

своевременности – указание на временной аспект передачи «генетической информации», так как затягивание этого процесса может привести к последствиям, отрицательно сказывающимся на жизнеспособности всей корпорации;

уникальности «генетического кода» корпорации[6, с. 266-267].

Основа любого процесса – последовательность действий, поэтому остановимся на их выделении для рассматриваемого явления. Предпосылкой культурной трансформации выступает появление на периферии культурного пространства новой компании, включенной в корпоративное образование. Задачей центра пространства является превращение ее в участника, модели поведения которого должны основываться на корпоративных ценностях, составляющих «центральное ядро» корпорации. Для этого создаются новые «силовые линии», призванные наладить связь и создать условия для культурной интеграции с новым элементом[7]. Затем в процессе культурного взаимодействия центр осуществляет передачу «культурного кода», который на основе механизма заимствования попадает в «ядро» организационной культуры, где и происходит культурная трансформация, приводящая к усилению культурных элементов, позволяющих компании идентифицировать себя с культурным пространством корпорации. Если этот процесс не осуществляется, т.е. произошло отторжение культурной информации, переданной в организационную культуру, то наступает период культурной конфронтации, что ведет к снижению единства культурного пространства. Пути преодоления конфликта уникальны для каждой конкретной ситуации, вплоть до отделения новой компании во внешнюю среду в случае появления угрозы жизнеспособности корпорации.

В культурном корпоративном пространстве помимо рассмотренных процессов, связанных с формированием и изменением культурных элементов, присутствует процесс трансформации, связанный с механизмами внесения новых свойств в организационные культуры участников, без чего жизнедеятельность корпорации невозможна. Для усиления культурной трансформации надо разработать новое мировоззрение и приобрести знания, помогающие овладеть критической грамотностью.

Несмотря на то, что для концепции критической грамотности характерны диалог, размышление и критика сказанного, теоретики и педагоги дают самые различные определения данному понятию. Эти определения варьируются от понимания критической грамотности как познавательной способности высшего порядка[8, p. 449-455], отношения к суждениям, направленным на их критику[9], общественно-политической практики[10] до способа познания мира[11].

Некоторые из этих вариантов возникают в связи со схожестью критической грамотности с близко связанным с ней понятием: критическим мышлением. Льюк[12] описал критическое мышление в рамках учебной программы по развитию словесности как свойство, имеющее отношение к некоторым аспектам навыков понимания более высокого порядка, таким как умение предсказать, чем закончится сюжет, проанализировать установки, предубеждения и намерения индивида. Навыки высшего порядка можно отличить от мышления низшего порядка, так как первые “относительно сложны; требуют суждений, анализа и синтеза, не усваиваются путем зазубривания и не применяются механически”[8, p. 451]. Самое же главное – поскольку применение этих навыков высшего порядка основывается на дедуктивном логическом анализе и стандартах рационализма – критическое мышление опирается на видение знания как продукта рациональной мысли[13, p. 85–93].

Эта традиция, названная Черветти и его соавторами[14] либерально-гуманистической, имеет много общего с позитивистской или эмпирически-аналитической парадигмой, поскольку тоже исходит из того, что реальность существует в материальном мире и что этот мир познаваем посредством верных сенсорных впечатлений и объективного анализа. Таким образом, либерально-гуманистическое направление предполагает, что текст является отражением намерений индивида и что просто хорошую интерпретацию можно отличить от более удачной интерпретации посредством логических рассудений и объективного анализа[15]. Но главное заключается в том, что в рамках этой парадигмы грамотность относится к ряду “индивидуальных навыков, присущих живым существам”[12 p. 451]. Подводя итог, отметим, что различия между критической грамотностью и критическим мышлением координальны. Они заключаются в следующем: критическое мышление определяет критическую, а порой рациональную интерпретацию высказанного суждения индивида, подкрепленную логическими доказательствами, а критическая грамотность подразумевает, что высказанное суждение индивида, будучи социальной практикой, подлежит интерпретации согласно широкому спектру точек зрения и что любая отдельно взятая интерпретация отражает лишь одну относительную реальность.

На основании вышеуказанных точек зрения считаем, что для компании в первую очередь

необходимо, чтобы каждый человек входящий в ее структуру научился обладать критической грамотностью для получения наиболее полного корпоративного знания о ценностях и опыте внутри пространства и за его пределами, творческой активности, меняющей отношение к инициативе, риску и предпринимательскому поведению. Э. Холл считает, что культура – это коммуникация, а коммуникация – это культура[16]. Для поддержания жизнедеятельности в условиях корпоративной среды компаниям надо создавать информационные сети с целью использования знаний и формирования единой ценностной среды. Знания в современных условиях являются источником устойчивых преимуществ, с помощью которых возможен перенос ценностей из одной культуры в другую. Понятие ценности связано с понятием знания, но само по себе знание не может выступать в качестве регулирующего действия. Оно должно воплотиться в цель, в программу деятельности, стать убеждением социальной системы. Тогда знание способно регулировать деятельность, превратиться в ценностную ориентацию. Логичность появления корпоративной культуры связана с развитием корпоративного управления, выступающего объединяющим фактором интересов разных групп, влияющих на функционирование корпорации[17]. Корпоративное ядро обусловливает природу корпоративной культуры. Поэтому сегодня при структурировании корпоративного менеджмента корпорацию рассматривают как инструмент управления культурными ресурсами и гармонизации культурного разнообразия.

The article considers a sequential process of amplification in culture characteristics and properties, the impact on the corporate space. Subjected to theoretical views of the definition of corporate culture, critical literacy and critical thinking, which would produce the most complete understanding of corporate values and experience of the space inside and outside, creative activity, which changes the ratio of the initiative, risk-taking and entrepreneurial behavior.
The key words*: Corporate culture, cultural transformation, critical literacy, culture.*

Список литературы

1. http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?dir=2&tutindex=3&index=38&layer=2
2. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Исаева М.К. , Хрусталёв Е.Ю. Корпоративная культура в современной экономике России. // Менеджмент в России и за рубежом. №2. 2004.
3. http://www.ecsocman.edu.ru/text/19157317/
4. Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001. С. 13.
5. http://e-educ.ru/tsisa1.html
6. Иванова Т.Ю. Теория организации: Учебник, 2-е изд. М.: КНОРУС, 2007.
7. http://www.usconsult.ru/b_031.html
8. Halpern, D.F. (1998). Teaching critical thinking for transfer across domains. Amercan Psychologist, 53.
9. Tasmanian Oice for Curriculum. (2003, August 7). Critical literacy. Retrieved January 20, 2004, from http://www.discover.tased.edu.
10. Siegel, M., & Fernandez, S.L. (2000). Critical approaches. In M.L. Kamil, R. Barr, P.D. Pearson, & P. Mosethal (Eds.), Handbook of reading research (Vol. 3, pp. 141 151). Mahwah, NJ: Erlbaum.
11. Freire, P. (1970). The adult literacy process as cultural action for freedom. Harvard Educational Review, 40, 205 225.
12. Luke, A. (2000). Critical literacy in Australia: A matter of context and standpoint. Journal of Adolescent & Adult Literacy, 43.
13. Menssen, S. (1993). Critical thinking and the construction of knowledge. American Behavioral Scientist, 37(1).
14. Cervetti, G., Pardales, M.J., & Damico, J.S. (2001). A tale of differences: Comparing the traditions, perspectives, and educational goals of critical reading and critical literacy. Reading Online, 4(9).Availablehttp://www.readingonline.org./articles/art_index.asp?HREF=/articles/cervetti.index.html
15. Paul, R.W. (1993). Critical thinking: How to prepare students for survival in a rapidly changing world. Santa Rosa, CA: Foundation for Critical Thinking.
16. http://www.countries.ru/library/intercult/mkom.htm
17. http://www.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=125306

Об авторах

Т.М. Горбова –кандидат экономических наук, доцент .Брянского государственного университета.

А.А. Киндиров – председатель студенческого научного общества Брянского государственного университета

УДК 332.1

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ

А.Б.Грачев

В статье анализируются основные научные подходы к изучению и формированию отраслевых производственных комплексов, промышленных узлов и промышленных центров. При рассмотрении приграничного города, как единой системы, выделены семь основных составляющих подсистем: население, территория города, градообразующая сфера, социальная сфера, градообслуживающая сфера, окружающая малый город сельскохозяйственная территория и инфраструктурный комплекс государственной границы.
Ключевые слова: *производственный комплекс, приграничный город, система, государственная граница.*

Научные основы развития хозяйственных комплексов – каркас методологии науки о территориальной организации и структуре хозяйства. Под территориальной структурой понимается деление системы народного хозяйства по территориальным образованиям: зонам, районам разного уровня, промышленным центрам, узлам. Территориальная структура меняется значительно медленнее, чем отраслевая структура, так как основные её элементы сильнее привязаны к конкретной территории. Территориальная структура выступает основной территориальной организацией хозяйства.

Нам представляется, что при изучении регионального хозяйственного комплекса как системы, необходимо выделить три вида структур: отраслевую, территориальную и организационно-управленческую.

Отраслевая структура меняется в зависимости от научно-технического прогресса, который ведёт к появлению новых производств и отраслей. С появлением новых отраслей и производств усложняются и межотраслевые связи, происходят интеграционные процессы, которые направлены на создание определённых конечных продуктов. Отраслевая структура не может в то же время характеризовать комплекс в территориальном плане.

Особенности территориального развития регионального комплекса раскрывает территориальная структура. Она отражает внутреннее территориальное строение комплекса, характеризует территориальные отношения между процессами производства, условия их развития в пределах регионов различного масштаба. Территориальная структура является следствием территориального развития комплекса. Территориальная структура определятся совокупностью территориальных отношений между производствами и предприятиями.

Организационно – управленческая структура регионального хозяйственного комплекса основывается на объективных процессах территориального развития производства и территориального размещения населения. Этот вид структуры служит базой, являющейся основой для совершенствования системы управления.

Автор разделяет мнение Т.Г.Морозовой, которая предложила концепцию изучения структуры регионального промышленного комплекса на основе системного анализа. «Под системой принято понимать совокупность элементов, объединяемых общностью выполняемых функций» [2, с.30]. Важнейшей особенностью системного анализа является подход к изучению объекта как системы, с присущей ей внутренней организацией.

Составляющей частью регионального хозяйственного комплекса являются промышленные узлы. Можно согласиться с определением промышленного узла, данным А.Т.Хрущевым, по его мнению, промышленный узел представляет собой «…локализованное производственно-территориальное сочетание комплексного характера, где при взаимной близости предприятия объединены между собой тесными производственными и производственно-технологическими связями, общностью транспортно-географического положения, общими системами инфраструктуры и населенных мест с целью наиболее эффективного использования природных, материальных и трудовых ресурсов» [6, с.216].

Можно выделить пять признаков промышленных узлов:

1) степень комплексности и особенности специализации производственно-территориального сочетания;

2) единство транспортно-географического положения связанных между собой предприятий;

3) общность инфраструктуры, включая все виды производственного обслуживания: транспортные и энергетические сооружения, подсобные и вспомогательные производства, строительную базу, водоснабжение и т.д.;

4) общность системы расселения (населенных мест);

5) экономическая эффективность территориальной организации производства.

На современном этапе экономического развития особое значение приобретает комплексное развитие городов, которое предполагает гармоничное сочетание взаимосвязанных отраслей произ-

водства и отраслей социальной сферы. Автор разделяет мнение Е.В.Песоцкой: «Понятие "система" тесно смыкается с понятием "комплекса", употребляемым иногда как тождественное; дискуссии о разграничении этих понятии, выделении их особенностей и характера взаимосвязи не окончены и по сей день» [3, с.125]. Система – более общее понятие, чем понятие комплекс. Комплекс это уже система и к нему полностью применим системный подход. Комплексом может называться не любая система, а лишь та, которая отличается высокой степенью внутренних взаимосвязей. Под комплексом следует понимать систему, которая характеризуется высоким уровнем взаимосвязей между составляющими её элементами и повышенной устойчивостью к воздействиям от внешней среды.

В настоящее время на территории приграничных областей Центрального федерального округа сформировалось шесть крупных промышленных узлов: Белгородский (машиностроение и пищевая промышленность); Брянский (машиностроение и легкая промышленность); Воронежский (машиностроение, химическая и пищевая промышленность); Курский (машиностроение, химическая и пищевая промышленность); Оскольский (черная металлургия); Смоленский (машиностроение, легкая промышленность).

На территории приграничных областей Центрального федерального округа можно выделить семнадцать наиболее крупных промышленных центров, которые расположены в малых и средних городах следующих областей:

- Белгородской – Губкин и Щебекино;
- Брянской – Дятьково и Клинцы;
- Воронежской – Борисоглебск, Лиски, Нововоронеж, Калач и Россошь;
- Курской – Железногорск, Курчатов и Щигры;
- Смоленской – Вязьма, Гагарин, Рославль, Сафоново и Ярцево.

Девять промышленных центров расположены в средних городах, остальные восемь - в малых городах.

Промышленные узлы и промышленные центры неразрывно связаны с городскими поселениями. Автор разделяет мнение Т.Г.Морозовой, что «Основой комплексной характеристики городского расселения являются его градообразующие функции. При этом решающую роль играют различные сочетания функций промышленно-производственных и организационно-культурных, а также транспортных, имеющих значение не только для данного города, оздоровительных, научно-производственных и др. Эти функции при определенных условиях формируют профиль того или иного города» [4, с.66].

Выделяют следующие структурно-функциональные типы городов:

1) Многофункциональные города – промышленные, транспортные, административно-политические и культурные центры (республиканские, областные и краевые центры). Для них характерен высокий уровень концентрации промышленного производства с развитой социальной и производственной инфраструктурой, где в сфере материального производства занята большая часть экономически активного населения.

2) Города с преимущественным значением индустриальных центров относятся ко второму типу. В таких городах главным градообразующим фактором выступает промышленность.

3) Города с преимущественным значением транспортных центров. В них свыше двадцати процентов экономически активного населения занято в транспортной системе. Города такого типа получают развитие в районах нового строения, располагая выгодным транспортно-географическим положением, они удобны для развития промышленности, а также имеют тенденции к быстрому росту.

4) Города переходного типа между промышленными и местными организующими центрами, как правило, относятся к средним и малым городам.

5) Промышленные города-новостройки, получившие развитие преимущественно в районах нового освоения.

6) Города с преимущественным значением оздоровительных центров. Предпосылкой развития таких городов является уникальность природно-климатических условий.

Городские поселения приграничных областей Центрального федерального округа могут быть отнесены к следующим функциональным типам.

1. Многофункциональные города – промышленные, транспортные, административно-политические и культурные центры – центры областных систем расселения (5 городов – Белгород, Брянск, Воронеж, Курск и Смоленск).

2. Города с преимущественным значением индустриальных центров – многоотраслевые и моноотраслевые промышленные центры – центры районных систем расселения (18 городов – Вязьма, Гагарин, Рославль, Сафоново и Ярцево (Смоленская область); Дятьково и Клинцы (Брянская область); Железногорск, Курчатов и Щигры (Курская область); Губкин, Старый Оскол и Щебекино (Белгородская область); Борисоглебск, Лиски, Нововоронеж, Калач и Россошь (Воронежская область).

К городам с ярко выраженным значением моноотраслевой промышленности можно отнести ма-

лые города Губкин в Белгородской области; Сельцо и Фокино в Брянской области; Нововоронеж и Семилуки в Воронежской области; Железногорск и Курчатов в Курской области; Десногорск в Смоленской области. В этих городах более 25% экономически активного населения работает на градообразующих предприятиях и на эти предприятия приходится более 50% объёма промышленного производства города.

3. Города с преимущественным значением транспортных центров. К данному типу городов относится только один малый город приграничных областей Центрального федерального округа – Поворино. Поворино - крупный железнодорожный узел Юго-Восточной железной дороги, расположен на пересечении железнодорожных линий на Грязи, Лиски, Волгоград и Балашов.

4. Города переходного типа между промышленными и местными организующими центрами - это города с относительно слаборазвитой промышленностью, являются центрами районных и местных систем расселения. К данному типу городов относятся 40 малых городов приграничных областей Центрального федерального округа:

- в Смоленской области – Велиж, Демидов, Десногорск, Дорогобуж, Духовщина, Ельня, Починок, Рудня, Сычевка;
- в Брянской области – Жуковка, Злынка, Карачев, Мглин, Новозыбков, Почеп, Севск, Стародуб, Сураж, Трубчевск, Унеча;
- в Курской области – Дмитриев-Льговский, Льгов, Обоянь, Рыльск, Суджа, Фатеж;
- в Белгородской области – Алексеевка, Валуйки, Грайворон, Короча, Новый Оскол, Строитель;
- в Воронежской области – Бобров, Богучар, Бутурлиновка, Новохопёрск, Острогожск, Павловск, Семилуки, Эртиль.

Малые и средние города являются разномасштабными первичными звеньями территориального размещения производства и комплексного развития региона. Как хозяйственный комплекс, каждый из этих городов должен иметь общую производственную и социальную инфраструктуру, единую систему электро-, тепло-, газо- и водоснабжения, единую транспортную систему и общую строительную базу. Главной особенностью малых и средних городов должно стать сочетание отраслей рыночной специализации и связанных с ними отраслей дополняющих хозяйственный комплекс города в сочетании с отраслями социальной инфраструктуры.

Для более глубокого понимания социально-экономических процессов, протекающих в малых городах приграничных областей Центрального федерального округа, необходимо провести структуризацию города как системы. Город является открытой системой, которая состоит из отдельных подсистем, обладающими внутренними и внешними связями. Внутренние связи города, как системы, гораздо значительней проявляются в малых городах, состоящих из одного городского населённого пункта (по сравнению с городскими поселениями, состоящих из нескольких населённых пунктов). При рассмотрении приграничного малого города или приграничного населённого пункта как системы, необходимо учитывать влияние границы и ближайшего пограничного перехода. Кроме этого, необходимо учитывать влияние внешних связей на город (населённый пункт), оказываемых городами и населёнными пунктами сопредельного государства.

Приграничный город, а это, как правило, малый город или городское поселение – это система с интенсивными внешними связями. Приграничный малый город – особо сложная социально-экономическая система, включающая в себя множество природных и созданных человеком подсистем, характерных для обычного города, а также такую искусственно созданную подсистему как граница. В свою очередь, приграничный город, как социально-экономическая система, является подсистемой в масштабе области и всего государства. Таким образом, приграничный город выполняет не только обычные для любого города функции: административную, производственную, транспортную, социальную, но и такую как погранично-таможенную, являясь барьером-форпостом на государственной границе.

По мнению Б.С.Хорева «город должен рассматриваться в системе ”производство – население – территория”, в рамках определённых общественных отношений, изменение которых оказывает сильное влияние на всю систему» [5, с.117]. Рассматривая город как единую систему, можно выделить, семь основных подсистем: население, территория города, градообразующая сфера, социальная сфера, городское хозяйство или градообслуживающая сфера, окружающая город сельскохозяйственная территория и инфраструктурный комплекс государственной границы. Схема приграничного города представлена на рисунке.

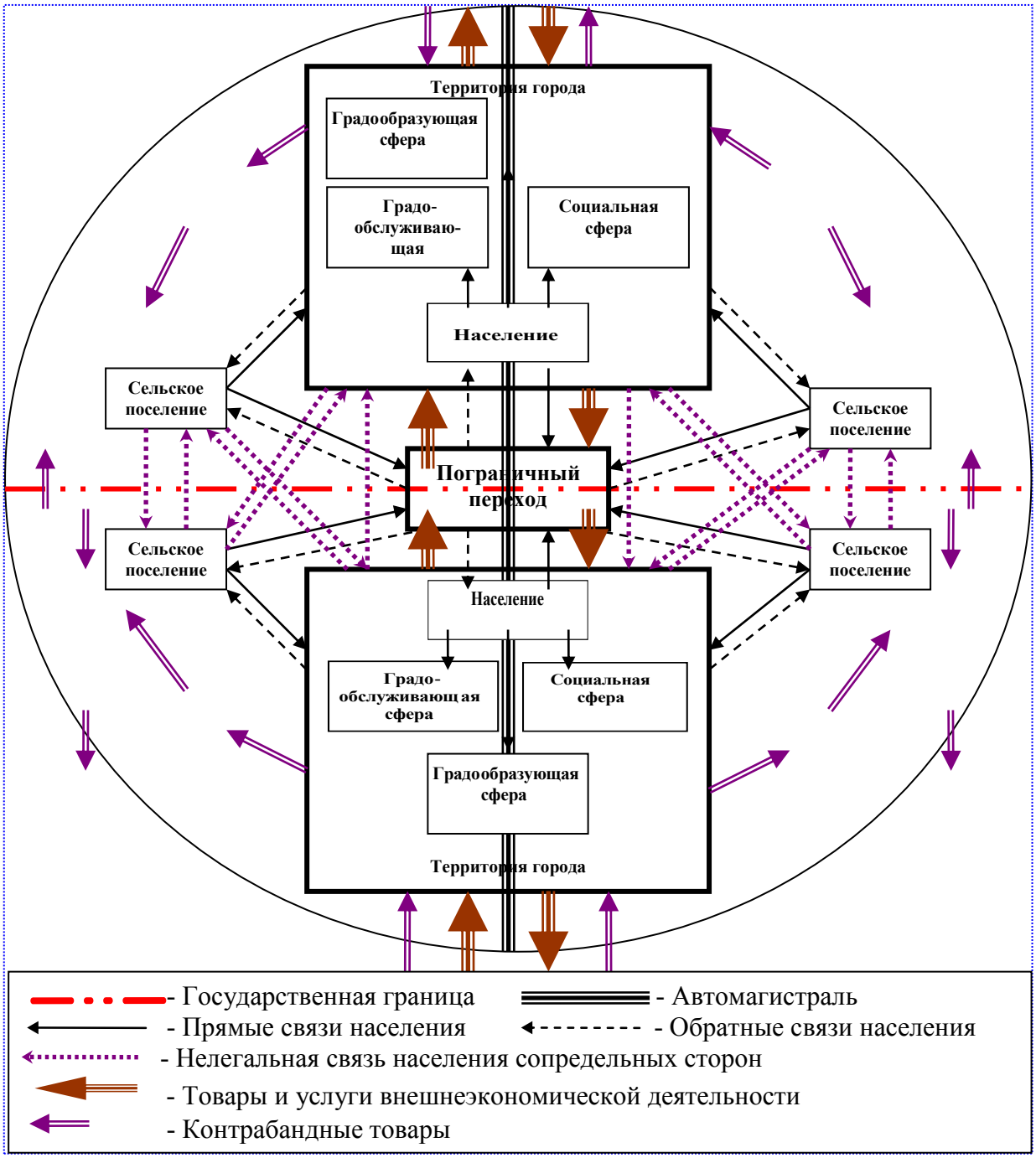

Рис. Город как единая система

Наиболее полные прямые и обратные связи для системы «город» можно выделить, рассматривая малый приграничный город, в котором чётко прослеживаются внутренние и внешние подсистемы. Вокруг пограничного перехода формируется обширная зона тяготения, в которой складываются тесные прямые и обратные внешние связи между пограничным переходом и прилегающим малым городом, а также между пограничным переходом и прилегающими сельскими населёнными пунктами.

К прямым внешним связям можно отнести связи, которые образуются за счёт работы и службы населения приграничных территорий на пограничных переходах. Работу пограничного перехода обеспечивают пограничники, таможенные служащие, технический персонал (уборщицы, водители, слесари и так далее), а также продавцы зоны беспошлинной торговли.

К обратным внешним связям между пограничным переходом и городом можно отнести связи, которые образуются за счёт сотрудников пограничных переходов, проживающих в ближайшем малом городе и сельских населённых пунктах. Сотрудники пограничных переходов и члены их семей пользуются объектами и услугами социальной сферы города (учатся в школах, лечатся в лечебных учреждениях, приобретают товары в магазинах города и так далее), то есть образуются прямые связи между населением и социальной сферой. Члены семей военнослужащих пограничных войск, а также служащих таможни работают на предприятиях градообразующей сферы и градообслуживающей сферы (электроснабжение и теплоснабжение города, водоснабжение города, водоотведение и так да-

лее). Таким образом образуются прямые связи между населением и градообразующей сферой.

С границей и приграничным положением малого города связано явление приграничного эффекта. Приграничное положение оказывает воздействие практически на все стороны жизни малых городов и приграничных административных районов. С введением государственной границы между бывшими союзными республиками была разделена единая социально-экономическая система и в первую очередь – транспортная, культурная, а также система расселения. В тоже время изменение геополитического положения приграничных областей Центрального федерального округа, наличие разветвлённой транспортной сети должны дать дополнительные преимущества и новые импульсы для развития этих регионов. В приграничье сформировалась целая система социально-экономических ареалов взаимного влияния городов и населённых пунктов различной величины, которые должны стать полюсами экономического роста приграничных регионов. Реализация преимуществ нового геополитического положения должна послужить обоюдным интересам Беларуси, России и Украины, дальнейшей интеграции экономик и сближению народов братских стран.

The article analyses the main scientific ways to the study and formation of the industrial complexes and industrial centers. In the frontier town, which is seen as a single system, there are seven main subsystems: population, territory, town making sphere, social sphere, town service sphere, agricultural area surrounding small town and infrastructural complex of the state border.
The key words: *industrial complex, frontier town, system, state border.*

Список литературы

1. Пространственно экономическая трансформация хозяйственных комплексов малых и средних городов приграничных регионов / А.Б.Грачёв. Брянск: Ладомир, 2011. 312 с.

2. Морозова Т.Г. Территориально производственный комплекс СССР: Кн. для учителя. М.: Просвещение. 1983. 176 с.

3 Песоцкая Е.В. Моделирование социально экономического развития малых и средних городов России. СПб.: Изд во СпбГУЭФ, 1994. 159 с.

4. Регионоведение. Под ред. Проф. Морозовой М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 424 с.

5. Хорев Б.С. Региональная политика в СССР (экономико географический подход). М.: Мысль, 1989. 284 с.

6. Хрущёв А.Т. География промышленности СССР М.: Высш. Шк. 1990 223 с.

Об авторе

Грачев А. Б.- докторант кафедры «Региональная экономика и управление» ВЗФЭИ, Брянск, grachevab@mail.ru

УДК – 338.4

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

М. О. Карпенко

В статье рассматриваются основные направления развития инструментария стратегического управления. Характеризуются элементы стратегии: миссия, видение, ценности и конкурентные преимущества. Дается сравнительная характеристика инструментов стратегического управления с позиции оперируемых показателей. Обосновывается применение сбалансированной системы показателей как инструмента реализации стратегии.
Ключевые слова: *стратегическое управление, инструменты управления, сбалансированная система показателей.*

Неотъемлемыми атрибутами функционирования современных предприятий в условиях активно-развивающейся бизнес-среды являются высокий динамизм и сложность экономических процессов, интенсивность бизнес-процессов различного уровня, жесткая рыночная конкуренция экономических субъектов. В этих условиях долгосрочное развитие и достижение стратегической финансовой устойчивости компании требуют грамотного стратегического управления. Стратегия становится важной как никогда вне зависимости от сферы и масштабов бизнеса фирмы. Наличие стратегии компании характеризует понимание ее топ-менеджментом направления, интенсивности, главной цели развития организации, ресурсов, необходимых для ее достижения, а также проблем и ограничений, требующих преодоления [1].

В экономической литературе в составе стратегии выделяют такие элементы, как миссия, видение, ценности и конкурентные преимущества.

Миссия (Mission) – это предназначение компании. Миссия отражает специфическую роль, которую планирует осуществить организация в обществе в долгосрочном периоде. Устанавливая миссию, менеджер определяет сферу деятельности компании, а также те услуги, которые она будет предоставлять своим клиентам.

Видение (Vision) – это формулировка, которая дает картину того, чего намерена достичь компания в долгосрочном стратегическом плане. Наиболее полезный способ использования видения организации – это определение долгосрочных целей организации в целом. Видение отражает будущее организации при условии реализации стратегии (чем она может стать в будущем). Если организация не будет двигаться вперед, не будет расширять рамки своего конкурентного горизонта, то в будущем она может подвергнуться риску банкротства.

Ценности (основные убеждения, разделяемые членами организации) и конкурентные преимущества (качества и характеристики организации, отличающие ее от конкурентов) дополняют и уточняют миссию и видение, позволяют определить общий стиль работы и факторы, обеспечивающие развитие компании в выбранном направлении [2].

Но при практической реализации стратегии требуется более конкретно формулировать задачи стратегического управления. Бизнес, ориентированный на стратегию (Strategy Focused Business) характеризуется тем, что каждый сотрудник компании проинформирован о стратегии, четко и ясно понимает ее, согласен с ней, имеет возможности для ее реализации, а также несет ответственность за определенные области деятельности фирмы.

Повышение эффективности стратегического управления – это важнейшая задача для многих хозяйствующих субъектов, требующая формализации целей, постоянного мониторинга, диагностики и оценки основных показателей деятельности. Решение поставленной задачи невозможно без создания системы информационно-аналитического обеспечения управления компанией, основанной на системе показателей.

Показатели – это так называемые драйверы, проводники реализации стратегии. Для того чтобы повысить степень реализации стратегии недостаточно сформулировать ее в форме установки, необходимы более конкретизировать цели (например, повысить объем продаж на 10% за 5 лет) с детализацией промежуточных целевых индикаторов за период достижения поставленных задач.

Различные инструменты управления оперируют показателями, которые могут выступать как в качестве исходных данных, так и в качестве результатов применения инструмента (табл.1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика инструментов стратегического управления с позиции оперируемых показателей

Классификация инструментов	Название инструментов стратегического управления	Характеристика используемых показателей
Инструменты экономического анализа	CVP – анализ, дисконтированные потоки, инвестиционный анализ, бюджетирование, анализ производства и реализации товаров, работ, услуг и др.	Используют такие показатели, как рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, чистый дисконтированный поток, точка безубыточности, фондоотдача, стоимость предметов труда и др.
Инструменты стратегического анализа	Корреляционный и регрессионный анализ, статистическая обработка динамических рядов, комплексный анализ данных (Data Envelopment Analysis), проект PIMS «Влияние рыночной стоимости на прибыль» и др.	Оперируют средневзвешенными величинами квадратов отклонений каких-либо значений, коэффициентами корреляции, показателями вариации и др.
Инструменты математического анализа	Матричные методы, в частности портфельный анализ, теория массового обслуживания, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса и др.	Используют матрицы исходных и прогнозируемых величин, а также «вероятность потери заявки», резервы экономического роста, показатели эффективности развития, максимальный выпуск продукции Q при каждом сочетании факторов производства, сбалансированный объем производства и распределения продукции, уровень конечного потребления.

Таким образом, можно заключить, что стратегия достигается при помощи системы индикаторов, формулирующих цели компании.

Стратегические цели (objectives) - конкретные параметры деятельности организации, достижение которых за определенный долгосрочный промежуток времени признано реальным и необходимым собственниками и топ-менеджментом организации.

Ввиду повышенной сложности современных бизнес-процессов очевидно, что цель компании не может быть определена одним универсальным показателем. Стратегические цели и соответствующие показатели взаимосвязаны.

Система показателей деятельности является сердцевиной всех современных концепций стратегического управления, получивших развитие на основе целевых методов управления. К ним относятся разработанная Р. Капланом и Д. Нортоном сбалансированная система показателей (ССП) (Balanced Scorecard); Value Based Management (VBM) - управление, направленное на повышение стоимости компании; методология tableau de bord, разработанная и получившая распространение во Франции.

В последние несколько лет сбалансированная система показателей стала пользоваться большой популярностью на предприятиях различных сфер бизнеса (в основном за рубежом). По результатам опроса двухсот успешных компаний в более чем 20 странах мира, проведенного в 2001 году английской компанией Business Intelligence, 57% опрошенных фирм используют при управлении сбалансированную систему показателей (Balanced Scorecard). А по данным компании Balanced Scorecard Collaborative (основанной Д. Нортоном и Р. Капланом), на конец 2002 года более половины фирм, входящих в список пятисот крупнейших фирм мира, который составляется авторитетным журналом «Fortune» (в частности, компании AT & T, Dell, Compaq, Motorola, Siemens), внедрили у себя эту систему [3].

Сбалансированная система показателей является технологией комплексного управления предприятием, позволяющая не только дать оценку эффективности деятельности организации, но и, по мнению автора, является одним из основных инструментом стратегического управления.

Система сбалансированных показателей помогает прояснить стратегические цели и определяет критические параметры их достижения.

Процесс внедрения сбалансированной системы показателей включает в себя следующие стадии (рис.) [3]:

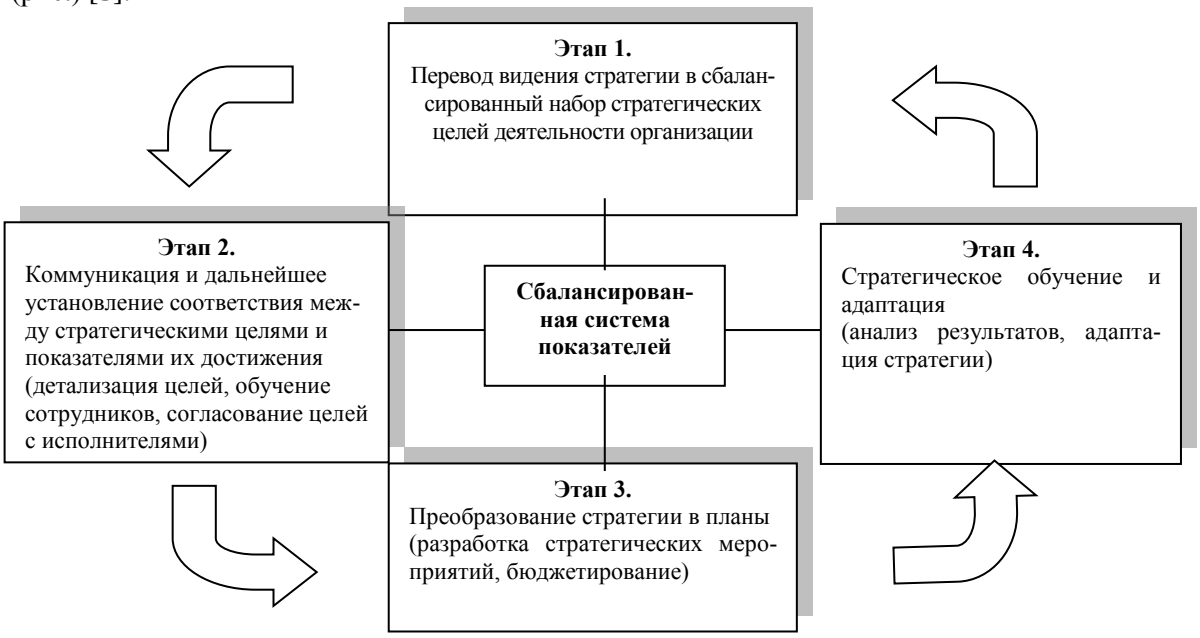

Рис. - Сбалансированная система показателей как система стратегического управления

1. Перевод видения стратегии в сбалансированный набор стратегических целей деятельности организации – призван помочь менеджменту сформулировать стратегию и разъяснить стратегические цели организации с определением критических факторов, влияющих на стратегические цели.

2. Коммуникация и дальнейшее установление соответствия между стратегическими целями и показателями их достижения (конкретизация стратегии). Построение стратегической карты.

3. Преобразование стратегии в планы – предполагает разработку стратегических мероприятий, составление бизнес-планов. На этом этапе с помощью сбалансированной системы показателей происходит распределение организационных ресурсов, с ориентацией на выработанную стратегию.

4. Стратегическое обучение и адаптация.

Концепция сбалансированной системы показателей предлагает такую форму представления стратегии, которая повышает вероятность реализации желаемых стратегических целей.

При разработке сбалансированной системы показателей стратегия охватывает следующие направления (перспективы):

- финансы (финансовое положение и финансовые результаты деятельности);
- клиенты (имидж компании с точки зрения ее клиентов);
- внутренние бизнес-процессы (ключевые процессы, в значительной степени определяющие эффективность деятельности компании);
- обучение и рост (наиболее важные элементы культуры, технологии и навыков персонала предприятия).

Каждое направление формализуется в виде стратегических карт (strategy map), содержащих информацию о задачах, индикаторах, целевых ориентирах и способах их достижения. Термином «Стратегическая карта» Каплан и Нортон предложили называть причинно-следственные связи между отдельными элементами стратегии организации. Причинно-следственные цепочки графически отражают логику стратегии – как реализация одной стратегической цели будет способствовать достижению других стратегических целей в сбалансированной системе целей. Перевод стратегии на язык логических закономерностей, отражаемых в стратегической карте, позволяет каждой бизнес-единице и сотруднику организации получить четкое разъяснение сущности стратегии и задач по ее осуществлению. Таким образом, построение стратегических карт делает стратегию более понятной и «прозрачной» для сотрудников предприятия.

Помимо несомненных достоинств, сбалансированная система показателей имеет и ряд недостатков:

- ССП может быть построена только после того, как всеми сотрудниками принята и понята стратегия;
- отсутствует ответственность за общий результат;
- более ориентирована на управление активами и ресурсами, а не на их финансирование;
- в ней фактически отсутствует конечный ориентир, т.е. базовый показатель, по которому измеряется успешность реализации стратегии и эффективность функционирования фирмы.

Более оптимистично на результаты внедрения сбалансированной системы показателей смотрят создатели этой системы – Каплан и Нортон. Основными задачами сбалансированной системы показателей (BSC) Роберт Каплан и Дэвид Нортон видят создание организации, ориентированной на выполнение стратегии:

- перевод стратегии в действия. ССП позволяет быстро переводить стратегию на уровень конкретных мероприятий, что позволяет максимально ориентировать действия на достижение стратегии;
- связь организации со стратегией. ССП позволяет достигнуть эффекта синергии через направление усилий всех подразделений компании на достижение стратегии;
- реализация стратегии всеми сотрудниками. Система показателей позволяет направить усилия всех сотрудников на реализацию стратегии с помощью системы коммуникаций, мотивации;
- стратегическое управление в режиме реального времени. ССП позволяет связать бюджет и стратегию, с помощью информационных и аналитических систем постоянно управлять процессом, проводить стратегическое обучение;
- мобилизация. ССП создает мотивы для эффективного труда всех сотрудников, что поддерживается высшим руководством через создание системы стратегического управления и непосредственного руководства.

Таким образом, внедрение сбалансированной системы показателей на предприятиях позволяет связать оперативные цели со стратегическими. Информация, полученная в рамках сбалансированной системы показателей (в частности значения отдельных показателей) может быть отражена во внутренней отчетности предприятия, благодаря этому эффективность деятельности организаций может быть оценена более объективно.

In article the basic directions of development of toolkit of strategic management are considered. Strategy elements are characterized: mission, vision, values and competitive advantages. The comparative characteristic of tools of strategic management from a position of operated indicators is given. Application of the balanced scorecard as tool of realization of strategy is proved.

The key words*:* *strategic management, management tools, Balanced Scorecard.*

Список литературы

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2002.
2. Зенкина И.В. Основы формирования системы показателей экономического субъекта в русле современных концепций стратегического управления // Экономический анализ: теория и практика, 2009. - № 27.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей /Horvath & Partners; пер. с нем.- 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с.

Об авторе:

Карпенко М. О.-аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sll04@mail.ru; klintsy_max@mail.ru,

УДК 338.45.621

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДА СЛУЖАЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.М. Карпенко

В статье обоснованы факторы, характеризующие качество труда служащих промышленного предприятия, а также степень и направление их воздействия на эффективность функционирования подразделений промышленных предприятий. На основе корреляционно-регрессионного анализа построены зависимости, с помощью которых можно эффективно управлять процессами наращивания трудового потенциала предприятий. Объектом исследования выступало ОАО «Гомельстекло». Определены величины временного лага между повышением квалификации персонала и приростом эффективности его труда.

Ключевые слова: *качество труда, эффективность функционирования, повышение квалификации, регламентация труда, знания, навыки, управленческий труд.*

Постановка задачи. Особую роль в организации любых процессов управления играют процедуры регламентации. В настоящий момент не существует единого методологического подхода, позволяющего проводить комплексную регламентацию труда служащих. Поэтому актуальность разработки нового метода регламентации труда, основанного на количественно установленной связи между качеством труда и эффективностью функционирования предприятия, не вызывает сомнений. До сих пор исследования отечественных и зарубежных ученых в этой области касались решения трех научных проблем: проблема оценки качества труда служащих; проблема оценки влияния качества труда служащих на эффективность функционирования предприятия; проблема разработки системы регламентации труда. Проблема влияния качества труда служащих на эффективность функционирования предприятия впервые будет рассматриваться в предлагаемой статье.

Определение объекта исследования. В качестве методического инструментария для исследования используем корреляционно-регрессионный анализ. В соответствии с разработанной авторской трактовкой категории «качество труда» [1-2], на эффективность функционирования ОАО «Гомельстекло» будут оказывать влияние следующие факторы:

1. Уровень знания и навыков рабочей силы: общие знания (используются в трудовой деятельности, но не связаны с требованиями по должности – например, знание математики или делопроизводства); общие навыки (используются в трудовой деятельности, но не связаны с требованиями по должности – например, навыки работы с ПЭВМ); профессиональные знания (определяются должностной инструкцией работника, разделом «должен знать»); профессиональные навыки (определяются перечнем должностных обязанностей работника).
2. Уровень обеспечения труда техническими средствами: организационной техникой (средства составления, копирования, оперативного размножения, обработки документов, средства для чертежных и счетных операций, мебель и оборудование, специализированное для служебных помещений); средствами связи и оперативного управления; ПЭВМ.
3. Уровень информационных технологий: автоматизированные системы управления; автоматизированные рабочие места; автоматизированные технологии поддержки принятия управленческих решений специалистами, пакеты прикладных программ по специальности (САПР, «1-С бухгалтерия» и т.п.); системы управления базами данных; электронные таблицы, графические редакторы, средства Microsoft Office.
4. Уровень информационного и методического обеспечения: стандарты предприятия; правила, инструкции, положения; применяемые методы нормирования, регламентации труда; другие методические средства.

В модель, отражающую зависимость влияния изменения качества труда служащих на эффективность функционирования предприятия вошли: стоимость обучения; продолжительность обучения; показатели эффективности работы служащих.

Выбора объективного показателя для оценки эффективности управленческого труда проблематичен в силу косвенного влияния труда служащих на конечные показатели эффективности деятельности предприятия, информационного характера трудовых процессов, предмета и продукта труда.

Формирование интегральных показателей эффективности труда служащих. Результат работы подразделения оценивается по 3 равновесомым показателям, определенным на ОАО «Гомельстекло» и закрепленным в соответствующих нормативных документах (например, в положении о премировании руководителей, специалистов и служащих).

В модель целесообразно включать один интегральный показатель результата. Для того чтобы его рассчитать, необходимо привести частные показатели в сопоставимый вид, представляя фактическое их значение как процент от нормативного. В этом случае, интегральный показатель можно

определить как среднее геометрическое от частных показателей результата.

Для показателей, положительное значение которых является меньше нормативного (например, недопущение перерасхода сметы затрат), приведение к сопоставимому виду проводится процедурой деления 100% на первоначально рассчитанное значение. Мы сформировали интегральные показатели для каждого структурного подразделения (пример для одного подразделения представлен в таблице 1).

Таблица 1

Расчет интегрального показателя эффективности работы руководителей и специалистов по отделу маркетинга, отделу реализации, отделу таможенного оформления (показатель 1 – выполнение плана реализации продукции по отгрузке по заводу, показатель 2 – обеспечение рентабельности реализованной продукции за месяц по заводу, показатель 3 – соблюдение установленного коэффициента норматива запасов готовой продукции к среднемесячному объему производства)

Месяц	Показатель 1, %	Показатель 2, %	Показатель 3, %	Интегральный показатель, %
январь	107,6	124,94	107,1	112,9
февраль	108,9	115,8	106,4	110,3
март	100,9	117,9	103,1	107,0
апрель	101,5	108,2	74,5	93,5
май	110,2	116,6	87,5	104,0
июнь	111,5	103,6	102,9	105,9
июль	105,8	117,4	106,1	109,6
август	114,6	118,3	125,0	119,2
сентябрь	123,8	116,0	134,6	124,6

Формирование зависимости, отражающей влияние качества труда служащих на эффективность работы подразделений предприятия. Рассчитав интегральные показатели эффективности работы руководителей и специалистов по структурным подразделениям, сформируем таблицу 2 с исходными данными для формирования модели.

Таблица 2

Исходные данные для формирования модели влияния уровня качества труда служащих на эффективность функционирования предприятия, с использованием в качестве объекта исследования его структурных подразделений

№ в журнале регистрации	Наименование структурного подразделения, должности	Номер месяца, в котором производилось обучения (последний)	Продолжительность обучения, дней	Сумма затрат, руб.	Показатель эффективности работы, %
56	Отдел маркетинга (ОМ)	2	2	398845	110,3
107		4	1	262279	93,5
135		5	5	243050	104,0
147		5	7	815380	104,0
136		6	25	816000	105,9
162		6	1	0	105,9
182	Отдел реализации (ОР)	7	3	97112	109,6
232		9	2	170645	124,6
91	Отдел таможенного оформления (ОТО)	4	2	159890	93,5
167		6	1	73000	105,9
231		9	2	170645	124,6

Для формирования модели необходимо изменить форму показателя, перейдя от стоимостного выражения к процентному. Для этого затраты группируют по периодам по группам цехов с одинаковыми показателями эффективности труда служащих [3-8]. В модель включаются отклонения за месяц от среднего значения затрат по группе за весь период. Результат группировки затрат представим в виде таблицы 3.

Таблица 3

Группировка затрат на обучение (количество руководителей и специалистов – 34 чел.)

Месяц	Затраты по ОМ, руб.	Затраты по ОР, руб.	Затраты по ОТО, руб.	Сумма затрат за месяц на одного работника, руб.	Темп роста от среднего значения за год, %	Показатель эффективности труда, %
январь	0	0	0	0	0,0	112,9
февраль	0	0	0	0	0,0	110,3
март	0	0	0	0	0,0	107,0
апрель	262279	0	159890	12417	135,3	93,5
май	1058430	0	0	31130	339,2	104,0
июнь	816000	0	73000	26147	284,9	105,9
июль	0	97112	0	2856	31,1	109,6

август	0	0	0	0	0,0	119,2
сентябрь	0	170645	170645	10038	109,4	124,6
ИТОГО	2136709	267757	403535	82588	900,0	987,0
Среднее	237412	29751	44837	9176	100,0	109,7

Используя новую форму представления данных, определим зависимость между средними затратами на обучение на одного работника (из числа служащих) в подразделении и значением показателей эффективности его труда. Исключить влияние временного лага при решении данной задачи, можно, рассмотрев средние показатели по подразделениям за весь анализируемый период. Исходные данные для анализа сведем в таблицу 4.

Таблица 4

Исходные данные для нахождения зависимости между средними затратами на обучение одного работника и средним значением показателей эффективности его труда

Наименование подразделения	Средние затраты на повышение квалификации работников	Средний показатель эффективности труда работников
ОМ, ОР, ОТО	9176	109,7

Коэффициент корреляции составляет 0,5297, что свидетельствует о наличии прямой связи средней силы между средними затратами на повышение квалификации работника подразделения (из числа служащих) и средним показателем эффективности его труда.

Уравнение линейной зависимости имеет следующий вид

$y = 0{,}001462*x + 94{,}3934$.

Данная зависимость означает, что с каждым дополнительно потраченным рублем на повышение квалификации служащего (в расчете на одного работника подразделения) эффективность работы подразделения вырастет на 0,001462%. При отсутствии затрат на обучение служащих, средняя результативность работы подразделения составит 94,4%.

Эта зависимость позволяет выбрать и минимально необходимый ежемесячный уровень затрат на повышение квалификации по подразделению (в расчете на 1 работника из руководителей и специалистов). Для расчета, необходимо приравнять к 100% значение переменной Y. X = 3834 рубля.

Найденную зависимость и рассчитанное минимальное значение затрат на повышение квалификации необходимо учитывать при формировании ежегодного план повышения квалификации для служащих.

Определение величины временного лага между повышением квалификации и приростом эффективности труда. Повышение значений показателей эффективности труда служащих наблюдается не сразу после повышения квалификации, а через определенное время. Для определения величины временного лага нами были проанализированы показатели корреляции между затратами на повышение квалификации в установленном периоде и показателями эффективности труда взятыми за различные интервалы (в тот же месяц, со сдвигом на 1 месяц, со сдвигом на 2 месяца и т.д.) (таблица 5).

Таблица 5

Исходные данные для определения временного лага влияния затрат, связанных с повышением квалификации на эффективность труда

Месяц	Затраты, руб.	Сумма затрат за месяц на одного работника, руб.	Темп роста от среднего значения за год, %	Показатель эффективности труда, %
январь	6267295	18597	143,4	114,6
февраль	3001477	8906	68,7	116,4
март	4804252	14256	109,9	109,8
апрель	6571251	19499	150,4	105,9
май	3051751	9056	69,8	116,3
июнь	3204998	9510	73,3	107,4
июль	2181923	6475	49,9	112,8
август	1045117	3101	23,9	117,7
сентябрь	9199434	27298	210,5	118,5
ИТОГО	39327498	116699	900,0	1019,4
Среднее	4369722	12967	100,0	113,3

Рассчитаем коэффициенты корреляции, результаты сведем в таблицу 6.

Таблица 6

Оценка продолжительности временного лага

Период, на который сдвигаются значения показателей эффективности труда при расчете коэффициента корреляции	Значение коэффициента корреляции	Примечание
0 (сдвига нет)	-0,0539	связь отсутствует
1 месяц	-0,0819	связь отсутствует
2 месяца	-0,4750	средняя отрицательная связь
3 месяца	-0,7569	сильная отрицатель-

		ная связь
4 месяца	0,4552	средняя положительная связь
5 месяцев	0,0126	связь отсутствует

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что на ОАО «Гомельстекло» внедрение в практику полученных служащими знаний при повышении квалификации происходит по следующему сценарию (необходимо учитывать, что рассматриваются средние значения по предприятию):

1. В течение месяца окончания курсов (или другой формы повышения квалификации) изменений результативности труда за счет роста качества труда не происходит.
2. Во второй и третий месяц работник начинает внедрять новые знания в практическую деятельность. Этот процесс сопровождается внутренним сопротивлением системы (стандартная первоначальная реакция любой системы на инновацию) и чем больше по масштабу изменения, тем ниже показатели эффективности труда.
3. Начиная с четвертого месяца (через три месяца после повышения квалификации) начинается медленный рост эффективности труда служащих.

Заключение. 1. Результаты работы подразделений оцениваются по трем равновесомым показателям, закрепленным в соответствующих нормативных документах. В модель целесообразно включать один интегральный показатель результата. Для того чтобы его рассчитать, необходимо привести частные показатели в сопоставимый вид, представляя фактическое их значение как процент от нормативного. Интегральный показатель можно определить как среднее геометрическое от частных показателей результата.

2. Первоначальный поиск не привел к установлению зависимости с качественными показателями тесноты связи. Результат не был достигнут, несмотря на то, что исследовались различные формы функциональных зависимостей: линейная, параболическая, экспоненциальная и проводилось неоднократное усечение выборки с целью повышения ее качества. Полученные результаты свидетельствует о необходимости изменения формы показателя уровня затрат на обучение и группировке затрат по месяцам. Стоимость различных форм повышения квалификации существенно различается (как за весь период обучения, так и в расчете на 1 день). Кроме того, необходимо сгруппировать показатели по месяцам для устранения влияния временного лага и повышения качества выборки.

3. Изменение формы стоимостного показателя и группировка затрат по месяцам позволило сформировать линейную зависимость показателя результативности работы подразделения от повышения качества труда служащих: $y = 0{,}001462*x + 94{,}3934$. Данная зависимость означает, что с каждым дополнительно потраченным рублем на повышение квалификации служащих (в расчете на одного работника подразделения) эффективность работы подразделения вырастет в среднем на 0,001462%. При отсутствии затрат на служащих, средняя результативность работы подразделения составит 94,4%. Полученная зависимость позволяет устранить недостаток подразделения по подготовке кадров, отмеченный аудитором – отсутствие количественной связи между уровнем затрат на обучение и результатами труда.

4. Полученная зависимость позволяет выбрать минимально необходимый ежемесячный уровень затрат на повышение квалификации по подразделению (в расчете на 1 работника из служащих). Он равен 3834 рублям (в ценах 2000 года).

5. Функциональные зависимости, формируемые в процессе исследований, показывают актуальность задачи поиска зависимости влияния эффективности работы структурного подразделения предприятия на показатели хозяйственной деятельности в целом. В настоящий момент, используемая система оценки содержит определенные резервы для методического совершенствования.

The article justified factors that characterize the quality of work of employees of industrial enterprises, as well as the degree and direction of their impact on the performance of the departments of industrial enterprises. On the basis of correlation-regression analysis to plot, you can use to effectively manage the processes of increasing the employment potential of enterprises. The object of research is the «Gomelsteklo». The values of the time lag between the increase in staff and increase the efficiency of his labor.
The key words: *quality of work, efficiency, training, regulation of labor, knowledge, skills, managerial work.*

Список литературы

1. Карпенко, Е.М. Нормирование труда служащих: сущность, методы, практика применения: монография / Е.М. Карпенко, Н.А. Синева. Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2010. 226 с.
2. Карпенко, Е.М. Разработка поэлементного метода нормирования труда служащих промышленных предприятий / Е.М. Карпенко, Н.А. Синева // Труд. Профсоюзы. Общество. 2010. № 4 (30). С. 28 34 .
3. Веснин, В.Р. Менеджмент: учеб. / В.Р. Веснин. М.: Издательство Проспект, 2004. 504 с.
4. Дмитренко, Г.А. Мотивация и оценка персонала. / Г.А. Дмитренко Киев: МАУП, 2002. 248 с.

5. Кибанов, А.Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: уч. пос. для студ. вузов. / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова М.: Экзамен, 2003. 336 с.

6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: регламентация труда. / А.Я. Кибанов, Г.А. Мамед-Заде, Т.А. Родкина. М.: Экзамен, 2001. 640 с.

7. Пушкорюс, С.К. Критерии и процедуры оценки качества управления / С.К. Пушкорюс // Белорусский экономический журнал. 2003. № 3. С. 34-42.

8. Шнайдер, Б. Персонал для организации: научный подход к поиску, отбору, оценке и удержанию сотрудников / Б. Шнайдер, Н. СПб.: Экономическая школа, 2004. 387 с.

Об авторе

Карпенко Е. М. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Коммерческая деятельность и информационные технологии в экономике» Учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», emkarpenko@mail.ru

УДК 35.07

ГЕНЕЗИС И ДИНАМИКА КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Т.П. Макарова

В содержании статьи представлены генезис и динамика феномена культуры управления. Акцентируется внимание на механизме формирования управленческой культуры. Сделаны выводы из опыта классической отечественной и зарубежной школ в области управленческой культуры.

Ключевые слова: *культура, культура управления, ценности культуры.*

В начале XXI века роль культурной составляющей в решении проблем управления в различных социальных институтах возрастает и обретает актуальность. Авторы монографии« Формирование современной управленческой культуры студентов университета» А.В. Антюхов, Н.М. Горбов, Т.М. Горбова, В.Н. Иванов, Н.В. Матяш, Т.А. Николаева, В.И. Патрушев, Н.В. Фомин объясняют это следующими обстоятельствами.

Во-первых, социально - культурные регуляторы общественной жизни в связи с требованиями информационной революции среди других (экономических, юридических, политических) приобретают все большую значимость. Во-вторых, они становятся все в большей мере системообразующими в совокупности всех взаимодействующих сил в обществе и проникают в деятельность каждого элемента общества, расширяя тем самым зону своего воздействия. В-третьих, доля интеллектуальной собственности в общей совокупности общественного продукта непрерывно возрастает, достигая в развитых странах 50% его общего объема, что повышает значимость и ответственность общества за рациональность использования его главного ресурса – интеллектуального, частью которого и является управленческий ресурс.

Между тем общество, Россия в особенности, стоит сегодня перед острейшей проблемой, обусловленной нарастающим противоречием: с одной стороны, происходит накопление интеллектуального потенциала, растут возможности его использования в управленческой деятельности, с другой – заметно снижение уровня управления. Мир переживает системный кризис управления, который угрожает планете Земля непредсказуемыми катастрофами, уничтожением человеческой цивилизации. В этой связи следует всесторонне осмыслить феномен управленческой культуры, дать оценку ее состояния [1].

Осмысление генезиса, выявление генетических связей и закономерностей, динамики культуры управления является исследовательской задачей автора статьи.

Социокультурные признаки конкретного общества накладывают отпечаток на социально-экономическое развитие. Социальные изменения закономерно связаны с изменением культуры, как результатом новых ценностных ориентаций, как итогом разносторонних социокультурных закономерностей. Именно поэтому многие теоретики связывают судьбы мира с философским постижением культуры в целом или культуры отдельного народа. Так, американский политолог С. Хантингтон считает, что судьбы XXI века впрямую будут зависеть от борьбы и соревнований современных цивилизаций. Современная цивилизация стремительно преображает окружающую среду, социальные институты, бытовой уклад. В этой связи культура оценивается как фактор творческого жизнеустроения, источник общественных изменений.

Рассматривая культуру как средство человеческой цивилизации, можно обнаружить неиссякаемые возможности культуры как социальной ценности. Потребность в изучении феноменов культуры обусловлена также разрушением биоприродной среды. Истончение озонового слоя над Землей, гибель лесов, загрязнение воздуха и воды – эти негативные плоды человеческой деятельности оцениваются как результат губительной человеческой практики.

В.Д.Симоненко, автор культурно-технологической концепции развития общества и образования, ука-

зывает, что необходимость и возможность культурологического подхода к выделению этапов общественного развития связана с проблемами соотношения техники и культуры. Техника по своему происхождению является порождением культуры, история показывает обусловленность техники культурой, и наоборот [7].

Через культуру, которая обеспечивает глубокое погружение в мир психологии людей и народов, можно показать действия механизмов истории, сокровенные тайны человеческого бытия.

История показывает, что именно культура, а не идеология, экономика или политика, является эвристическим средством постижения мира. Глубоко был прав Н.А. Бердяев: чтобы понять тайны истории, надо рассмотреть культуру динамически, глубоко проникнуть в ее роковую диалектику. Все прямолинейные учения о прогрессе не выдерживают никакой критики и потеряли свою актуальность. Например, основная причина появления капитализма именно в Европе связана с протестантизмом, разновидностью христианства, который обеспечил особое психическое настроение и нравственные предпочтения людей к реформаторской деятельности. Теперь уже общепризнанно, что экономическое чудо сначала Японии, а затем Южной Кореи и других государств Дальневосточного региона связано с конфуцианско-буддийскими ценностями этих государств. Лотарингская ось экономики связана с высоким уровнем культуры ее участников.

Ни одна категория общественной науки, как понятие культура, не вызывает такого многообразия суждений, трактовок и определений. Так, И.Е. Кертману удалось насчитать более 400 определений культуры. По данным специалистов к настоящему времени их количество удвоилось. Это свидетельствует о сложности и многогранности данного явления.

Понятие «культура» родилось в Древнем Риме как оппозиция понятию натура – то есть природа. Оно означало обработанное, возделанное, искусственное в противоположность естественному, первозданному, дикому и применялось прежде всего для различных растений, выращиваемых людьми, от дикорастущих. Со временем в культуру стали включать круг предметов, явлений и действий, которые имели человекотворное, а не божественное происхождение. В философский обиход понятие «культура» вошло в XVIII веке, перестав быть словом бытовой речи. Понятие «культура» охватывает все стороны деятельности человека и общества. Поэтому различают политическую, экономическую, правовую, нравственную, экологическую, художественную, профессиональную и другие виды культуры. Обычно выделяют материальную и духовную формы культуры. Материальная культура включает в себя совокупность материальных ценностей, средств производства, предметов труда. Под духовной культурой понимается совокупность идей, убеждений, знаний, нравственных норм, качеств и свойств человека.

В.Д.Симоненко графически структуру культуры представил следующим образом.

Рис. 1. Формы и виды культуры

Культура представляет собой совокупность различных ценностей. Так, известный философ, ученый-педагог и публицист С.И. Гессен в качестве ценностно-целевых объектов культуры выделяет образованность, гражданственность и цивилизацию[2]. Схематично это можно представить следующим образом:

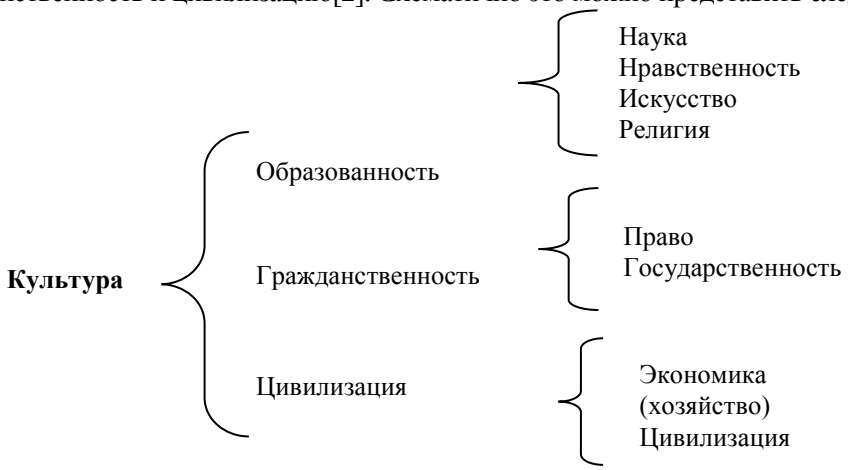

Рис.2. Основные ценности культуры

Выделенные культурные ценности С.И. Гессен называет целями-заданиями, т.е. целями неисчерпаемыми до конца, до полного разрешения, но открывающими человеку и обществу путь бесконечного развития.

Этот подход вполне согласуется с позицией Д.С. Лихачева, который считает, что «в понятие культуры должны входить и всегда входили религия, наука, образование, нравственность и моральные нормы поведения людей и государства» [5].

Но культура – это не просто совокупность материальных и духовных ценностей, она выражается также в способах создания, распределения и потребления этих ценностей.

Поэтому, в настоящее время культура определяется как «совокупность всех видов преобразовательной деятельности человека и общества, а также результатов этой деятельности»[4].

Культура характеризует исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека. В процессе развития культуры человек создает определенную культурную среду.

В философском плане культура предстает как форма бытия, которая образуется человеческой деятельностью и включает в себя следующие компоненты: – качества самого человека как субъекта творческой деятельности;

– способы деятельности, которые изобретаются человеком, совершенствуются и передаются из поколения в поколение, благодаря обучению и воспитанию;

– многообразие предметов – материальных, духовных, художественных, в которых опредмечиваются процессы деятельности, которые в свою очередь становятся «второй природой» и образуют культурную среду общества;

– вторичные способы деятельности, служащие уже не опредмечиванию, а распредмечиванию тех человеческих качеств, которые хранятся в предметном бытии культуры.

Так замыкается« круг культуры» – ее движение от человека к человеку, опосредованное созидаемой им предметностью. Если же развернуть этот круг в исторической плоскости, то он превращается в спираль, по которой осуществляется человеческое развитие [3].

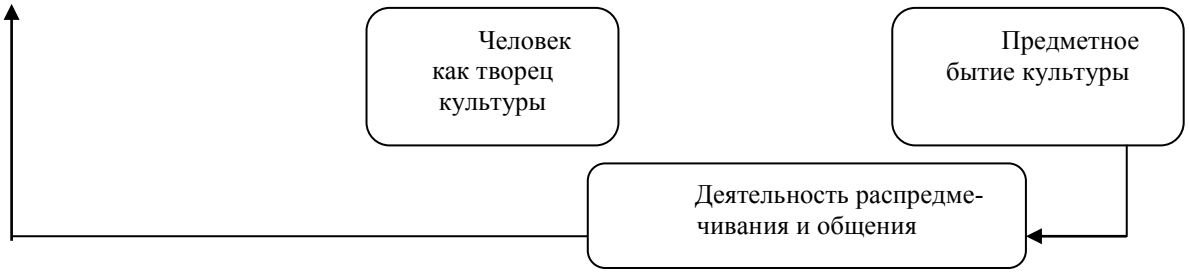

Рис.3. «Круг культуры»

Таким образом, общественный прогресс можно представить как процесс смены и развития различных типов культуры, основным компонентом которой является человек как ее творец и результат.

Обратимся к понятию управленческой культуры. Принято выделять следующие элементы управленческой культуры, как органичной части общей культуры общества:

-управленческие знания (теория управления, менеджмента), соответствующее сознание, чувства, настроения;

-общественные отношения, прежде всего управленческие, организационные, которые материализуют знания, нормы в образцы поведения и поступки, в процессе социализации личности передают ей нормы и ценности общества, в том числе и управленческие, делая их устойчивым элементом культуры человека;

-управленческая деятельность, имеющая творческий характер, позволяет развивать организаторские качества личности, творить как саму личность, так и ее культуру, нормы ее поведения, мотивы и ценностные ориентации.

Следовательно, управленческая культура может быть понята, как единство управленческих знаний, чувств, ценностей, управленческих и организационных отношений па данном этапе управленческой деятельности [1].

Механизм ее формирования может быть представлен следующим образом:

-формирование знаний, управленческих концепций, проектов программ и т.д.;

-развитие управленческих отношений;

-мотивация творческой деятельности в сфере управления;

-утверждение уважения в обществе к общественным институтам, государству, законам, морали, праву;

-разработка и внедрение управленческих технологий, которые оптимизируют сам процесс управления и объединяют в одно целое управленческие знания, отношения и творческую деятельность, работу общественных институтов [1].

Авторы монографии« Формирование современной управленческой культуры студентов университета» А.В. Антюхов, Н.М. Горбов, Т.М. Горбова, В.Н. Иванов, Н.В. Матяш, Т.А. Николаева, В.И. Патрушев, Н.В. Фомин подчеркивают, что в управленческой культуре особое значение имеет рациональное начало: знания, современные концепции, наукоемкие технологии. Без современных знаний основ управления нельзя реформировать общество, грамотно осуществлять государственное регулирование. Известно, что английское слово «менеджмент» (управление) происходит от корня латинского слова «манус» – рука. Первоначально оно относилось к сфере управления животными и обозначало искусство управления лошадьми. И только потом это слово перенесли в сферу человеческой деятельности и стали обозначать область науки и практики управления людьми и организациями. Управление – это достижение целей, задач общества, организации с помощью определенных методов, действий, направленных на получение конечного результата. Совершенно очевидно, что особое управленческое действие начинается с познания сути происходящих процессов, выдвижения новых идей, установок, что характеризует прежде всего, содержание управления, уровень управленческого мышления. Без умения выдвинуть социальные цели, сформулировать задачи управления, а затем найти адекватные методы их решения не может быть эффективного управления.

Мы разделяем мнение современных исследователей А.В. Антюхова, Н.М. Горбова, Т.М. Горбовой, В.Н. Иванова, Н.В. Матяш, Т.А. Николаевой, В.И. Патрушева, Н.В. Фомина о том, что кризис сегодняшнего управления, прежде всего, объясняется отсутствием адекватных времени инновационных идей, общественно значимых целей и задач управления, следовательно, и адекватных им методов решения.

Мир в начале XXI в. стоит перед новыми проблемами, глобального характера, но пока не произошло осмысление их остроты, методы решения остаются прежними, во многом характерными для прошлых столетий. Корень этого противоречия в отсталости культуры, в том числе управленческой, которая, прежде всего, является органической частью общей культуры человечества. При этом разнообразие новых национальных культур, их множество – не основание для усиления конфронтации, а условие для толерантности, взаимопонимания людей международного обмена всех лучшими ценностями, культурными образцами – формирования новой живой культуры XXI в., способной отвечать на его вызовы. Пока этого не происходит. Образцы «традиционных» культур, которые уже во многом исчерпали себя, нередко силовыми методами навязываются миру, отдельным его регионам, что усиливает состояние социальной напряженности на планете Земля.

В целях выживания человечества миру еще предстоит совершить ряд прогрессивных изменений в организации трудовой деятельности, реформировании производственных отношений, утверждении принципов гражданского общества, самоуправления и т.д. Эта модернизация цивилизации возможна только в условиях ускоренной смены образцов культуры, знаний, ценностей, способов освоения действительности. Пока же в самой культуре очень много рутинных элементов, устаревших стереотипов, мертвых традиций и т.п., а может, еще нет понимания и стремления у многих субъектов ее носителей сменить образцы и на основе терпимости и живого диалога разных культурных потоков вырабатывать новые, определяющие уважение к иным мнениям, общественным институтам, разным государствам и моральным нормам [1].

Инновационные процессы в экономике необходимы, но культурное обновление управления должно предшествовать им и во многом обеспечивать их, определяя их темпы и сроки. Только актуализируя культурологическую составляющую в управлении можно ожидать в экономике более каче-

ственной ступени развития.

Источником формирования современной культуры управления выступает история управленческой мысли. История развития теории управления включает следующие этапы:

I.1990-1920 гг. -зарождение менеджмента(Ф. Тейлор).

II.1920-1940гг. - выделение менеджмента как науки(А.Файоль),ведущий принцип: четкая регламентация, распределение работ и строгая дисциплина.

III.1940-1960гг. - теория«человеческих отношений» (А.Маслоу),менеджмент с гуманистически-психологическим уклоном(ведущий принцип: усилие инициативы, активности людей).

IV. 1960-1970 гг. - компьютеризация системы управления.

V.1970-1980 гг. - ситуативный менеджмент(ведущий принцип: гибкость методов, форм управления).

VI. 1980-1990 гг. - управление на предприятии рассматривается в тесной связи с рынком и маркетингом. Маркетинг – наука и искусство управления обменом, управления рынком.

Основоположник менеджмента Фридерик Уинслоу Тейлор(1856-1915) подробно изучал социально-экономическую организацию предприятия и пришел к выводу о том, что технико-организационные нововведения не должны быть самоцелью. Тейлор разработал и внедрил сложную систему организационных мер: хронометраж, инструкционные карточки, методы переобучения рабочих, плановое бюро, сбор социальной информации, новую структуру функционального администрирования, – которые не по отдельности, а вместе способны гарантировать рабочему, что повышение им производительности труда не будет уничтожено произвольно администрацией через понижение расценок. Сначала администрация должна научиться управлять по-новому, а затем уже требовать добросовестного труда. Он заинтересовался эффективностью деятельности не человека, а организации, что и положило начало развитию школы научного управления.

Благодаря разработке парадигмы научного управления оно впервые было признано самостоятельной областью научных исследований. Становление науки об управлении связывается также с именем А. Файоля (1841-1925). Он придал процессу управления пять основных функций, которые мы до сих пор используем в управлении организацией: планирование, организация, подбор и расстановка кадров, руководство (мотивация) и контроль.

На базе учения А. Файоля в 20-е годы было сформулировано понятие «организационной структуры» фирмы, элементы которой представляют систему взаимосвязей, серию непрерывных взаимосвязанных действий – функцию управления.

Разработанные А. Файолем принципы управления следует признать как самостоятельный результат науки управления – «администрирование». Суть разработанных им принципов управления сводится к следующему: разделение труда; авторитет и ответственность власти; дисциплина; единство руководства; единство распорядительства; подчинение частного интереса общему: вознаграждение за труд; баланс между централизацией и децентрализацией; координация управленцев одного уровня; порядок; справедливость; доброта и порядочность; устойчивость персонала; инициатива.

На рубеже 30-х годов был сделан определенный прорыв в области управления, ознаменовавшийся появлением школы человеческих отношений (поведенческой школы). В ее основу положены достижения психологии и социологии (наук о человеческом поведении). Поэтому в рамках этого учения в процессе управления предлагалось концентрировать внимание на работнике, а не на его задании.

Родоначальником школы человеческих отношений принято считать Э. Мэйо. Он обнаружил, что группа рабочих – это социальная система, в которой есть собственные системы контроля. Определенным образом воздействуя на такую систему, можно улучшить, как считал Э. Мэйо, результаты труда. Школа человеческих отношений явилась противовесом всем прежним научным течениям и подготовила рождение новой управленческой парадигмы – социально-творческой. Это связано с тем, что акцент стал делаться на заботе о людях, а в рамках прежнего развития научного управления – на заботе о производстве. Идея состоит в том, что простое проявление положительного внимания к людям оказывает большое влияние на производительность труда, то есть речь идет о повышении эффективности организации за счет повышения эффективности ее человеческих ресурсов.

Большой вклад в развитие человеческих отношений был сделан в 40-60 годы XX в. А. Маслоу. Им было разработано несколько теорий мотивации. Одной из них является иерархическая теория потребностей. Он предложил следующую классификацию потребностей личности:

1) физиологические;
2) безопасности существования;
3) социальные (принадлежность к коллективу, общение, внимание к себе, забота о других и пр.);
4) престижные (авторитет, служебный статус, чувство собственного достоинства, самоуважение);
5) самовыражения, полного использования своих возможностей, достижения целей и личностного роста.

Не менее популярно в школе человеческих отношений и учение Д. Макгрегора (1960). В основе его теорий (Х и У) лежат характеристики работников.

В 60-е годы начинается широкая разработка концепций управления, опирающихся на использование математического аппарата, с помощью которого достигается интеграция математического анализа и субъективных решений управленцев.

Формализация ряда управленческих функций, сочетание труда, человека и ЭВМ потребовали пересмотра структурных элементов организации (служб учета, маркетинга и т.п.). Появились такие новые элементы внутрифирменного планирования, как имитационное моделирование решений, методы анализа в условиях неопределенности, математическое обеспечение оценки многоцелевых управленческих решений.

Менеджмент, как массовое явление в области общей теории управления, возник в результате осуществления управленческой революции на Западе в 60-80-е годы XX века. Он связывается с эффективностью управленческих воздействий в социальной сфере и их обратным влиянием на рыночные структуру, экономику, финансы, персонал управления и т.п. Его теория и практика разворачиваются как бы в другом социальном пространстве, другой социальной среде, когда социальное обустройство граждан, удовлетворение их социальных потребностей, утверждение достойного образа жизни становится не только тенденцией общественного развития, но и нормой социального поведения государства (социального государства), рыночных отношений (социально ограниченный рынок), взаимоотношений классов и социальных групп (социальное партнерство). В этих условиях цели общественного развития как бы определены, их стратегия выстроена и отражена в национальных социальных доктринах, законодательных нормах, и акцент делается на методах их реализации в профессиональной деятельности управленцев на разных уровнях управления (от общества в целом до каждого местного сообщества, трудовой ассоциации, семьи, каждого гражданина в отдельности).

На каждом уровне управления не только задаются социальные приоритеты, но и разрабатываются механизмы их реализации (экономические, информационные, организационные, административные, нормативно-правовые). Социальная сфера управления становится относительно самостоятельной, многоструктурной и массовой с точки зрения, как объекта воздействия, так и его субъекта. Достижение высокого качества жизни людей становится главным содержанием современной доктрины управления.

Особую актуальность в современной социально-экономической ситуации, характеризующейся управленческим кризисом, представляет, на наш взгляд, учение английского экономиста Д. Кейнса (1883-1964). Он явился основоположником теории государственного регулирования рыночных отношений. В основе его теории, получившей название кейнсианство, вразрез с мнением А. Смита, отрицавшего возможность и способность рынка к саморегуляции, лежит разработка административно - управленческих мер по преодолению стихийных последствий рыночного хозяйства, по борьбе с кризисными явлениями, по стимулированию полной занятости населения, организации общественных работ.

Русская культура в целом и культура управления, в частности, принципиально отличаются от культуры Запада и Востока, вместе с тем синтезируя их противоположные черты. Россия – это духовный союзник консолидирующий мир, добро, красоту, противостоящий злу и разрушению. Сегодня неизбежно вхождение планеты Земля в новую эпоху – но- осферную, но, прежде всего, это необходимо сделать России, которая располагает для этого всеми ресурсами: природными, интеллектуальными, культурными, имеет исторический навык природосообразного образа жизни и соответствующего ему мышления – биоадекватного [1].

В целом следует сказать, что опыт классической отечественной и зарубежной школ в области управленческой культуры еще явно недостаточно изучен и освоен. Только сегодня к нему привлечено пристальное внимание. Почему? Прежде всего, потому, что накопленные управленческие знания в полной мере осваиваются только тогда, когда они активно востребованы практикой управления. По-настоящему такое время наступило только сегодня, когда, пережив многочисленные политические катаклизмы, изменившие лишь режим, тип власти, но, по существу, стагнировавшие тип управления, мир вступил в новый этап своего развития – управленческой и информационной революций [1].

Исторический опыт развития управленческой мысли в целом и анализ ее состояния сегодня позволяют сделать вывод о том, что процесс формирования культуры управления очевиден, актуален и значим.

Отвечая на вопрос, каким должен быть этот процесс, следует подчеркнуть, что он должен объединить лучшие слагаемые трех типов управленческих культур:

-административно-командной;

-информационно-аналитической;

-социально-ориентированной.

Он должен также синтезировать лучшие идеи исторического опыта развития отечественной и зарубежной управленческой мысли.

In the contents of the article presents the genesis and dynamic of the phenomenon of culture management. The attention

is focused on the mechanism of formation of a management culture. The conclusion from the experience of classical domestic and foreigh school in the area managerial of cultural.
The key world: *culture, management culture, values culture.*

Список литературы

1. Антюхов А.В., Горбов Н.М., Горбова Т.М., Иванов В.Н., Матяш Н.В., Николаева Т.А., Патрушев В.И., Фомин Н.В. Формирование современной управленческой культуры студентов университета.Брянск: Изд-во «Курсив», 2009.194 с.
2. Гессен С.И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию.М.: «Школа- Пресс», 1995.С.27.
3. Каган М.С. Философия культуры.С.-Пб.:ТОО ТК «Метрополис», 1996С.43.
4. Краткий словарь по философии.М.: Политиздат, 1982.С.155.
5. Лихачев Д.С. Культура как ценностная среда// Новый мир, 1994. №8.С.3.
6. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д., Шило С.И., Ильинский С.В., Салимжанов И.Х. Управление персоналом (под ред. С.И. Самыгина).Ростов н/Д: «Феникс», 2001.512 с.
7. Симоненко В.Д. Технологическая культура и образование (культурно-технологическая концепция развития общества и образования). Брянск: Изд-во БГПУ, 2001214 с.

Об авторе

Макарова Т.П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК 98754*84

ЦЕЛОСТНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД К МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Е.С. Рябых, О.В. Сморудова

В настоящей работе рассмотрена проблема комплексного применения содержательных и процессуальных теорий мотивации на основе актуализации теории экономической деятельности и моделей социально-экономических процессов.
Ключевые слова: *мотивация, потребность, психотехника, социально-экономический процесс.*

Лишь немногие люди в организации работают «на полную мощность», используя весь свой профессиональный, физический, интеллектуальный и психологический потенциал. Томас Эдисон не раз говорил о том, что, по его мнению, без упорного труда рассчитывать на успех невозможно. Именно ему принадлежат слова: «Гений – это 1% таланта и 99% упорного труда». Неоспорим и тот факт, что одни люди трудятся напряженнее (т. е. затрачивают на работе больше усилий), чем другие. Поэтому на практике возможна ситуация, когда менее одаренные люди превосходят своих более одаренных коллег. Именно поэтому производственные результаты человека зависят не только от его способностей, но и от мотивации к труду. Персонал становится ключевым фактором повышения качества и производительности труда.

В прошлом веке в управлении обозначалась психотехническая традиция. Сам термин «психотехника» был предложен в 1903 г. В. Штерном. Сочетание «психо» и «техника» означало любую практическую направленность психологических знаний в отличие от академической психологии [3, с. 296].

В 1914 г. в книге «Основы психотехники» Г. Мюнстерберг писал: «В современной научной жизни научная работа сосредоточена на изучении машин, товаров, средств обмена, короче, на всевозможных физических условиях экономического успеха, но при этом не принимается во внимание, что в конце концов никакая плодотворная хозяйственная работа не может быть выполнена без участия человека, без его деятельности и что психофизический аппарат человека, конечно, требует самого серьезного внимания и самого тщательного исследования с точки зрения хозяйственных интересов... точного исследования психических процессов, посредством которых работник вступает в качестве действующего члена в великий хозяйственный механизм» [5, с. 3-4].

Мюнстерберг выделял три основные задачи психотехники:

- выбор подходящих людей,
- достижение наивысшей производительности труда,
- достижение желаемых психических эффектов.

Осуществление вышеперечисленных задач в полной мере зависит от руководителя организации. Мотивационное воздействие руководителя осуществляется на двух основных подходах. Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны мотивации. Входящие в него теории базируются на изучении потребностей человека, которые и являются основными мотивами их проведения, а, следовательно, и их деятельности.

Второй подход основан на процессуальных теориях, рассматривающих потребности как один из элементов поведенческого процесса, связанного с конкретной ситуацией. Здесь говорится о распределении усилий личности и выборе определенного вида поведения для достижения конкретных целей. К другим элементам относятся способности человека, ролевые ожидания, индивидуальные особенности.

Для рассмотрения механизмов мотивации к трудовой деятельности, важно описать основные модели содержательного и процессуального характера, для реализации которых на практике и нужны специальные механизмы. К сторонникам такого подхода можно отнести американских ученых Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга и Дэвида МакКлелланда.

Признанной заслугой А. Маслоу считается разработка иерархической модели потребностей человека. В дальнейшем эта модель была неоднократно пересмотрена последователями Маслоу – К. Альдерфером и Ф. Герцбергом [4, с. 9].

Теория А. Маслоу предоставила менеджерам инструмент для мотивации работников – их потребности. Чтобы побуждать конкретного человека, необходимо создать условия для удовлетворения его индивидуальных потребностей, причем через такие действия, которые способствуют достижению целей организации. В современных организациях лучшими мотивирующими факторами являются потребности высших уровней.

Ф. Герцберг с помощью метода полуструктурированного интервью смог выявить факторы, влияющие на удовлетворенность трудом, в результате чего создал модель мотивации, в основу которой были положены человеческие потребности. Он выделил две большие категории факторов, назвав их «гигиеническими факторами» и «мотивацией».

Модель Ф. Герцберга отрицает простую альтернативность в воздействии различных мотивационных факторов на удовлетворенность трудом.

Главным выводом из теории Ф. Герцберга является то, что руководители должны очень осторожно подходить к использованию различных стимулов и, когда потребности низшего уровня достаточно удовлетворены, не делать упор на гигиенические факторы. И им не следует тратить время и средства на использование мотиваторов, пока не удовлетворены гигиенические потребности сотрудников.

Д. МакКлелланд считал, что существует три потребности высшего уровня. Они способны вызывать мотивацию работника. К ним он отнес:

1) потребность в достижении цели;
2) потребность в присоединении;
3) потребность во власти.

Все сотрудники в какой-то мере испытывают потребности в успехе, власти и принадлежности. Но у разных людей эти потребности выражены по-разному или существуют в определенных сочетаниях. То, как они сочетаются, зависит от врожденных качеств, от личного опыта, ситуации и культуры человека. У них потребности во власти, успехе и принадлежности проявляются в соответствующих мотивах поведения.

Каждая из теорий имеет что-то особенное, отличительное, что дало ей возможность получить широкое признание теоретиков и практиков и внести существенный вклад в разработку знаний о мотивации. Несмотря на принципиальные различия, все четыре теории имеют общее, позволяющее установить определенные параллели между ними. Характерной особенностью всех четырех теорий является то, что они изучают потребности и дают их классификацию, позволяющую делать выводы о механизме мотивации человека. Сравнивая классификации всех четырех теорий, можно отметить, что выделенные в различных теориях группы потребностей достаточно определенно соответствуют друг другу.

Так, потребность достижения в теории МакКлелланда созвучна потребности самовыражения в пирамиде Маслоу.

Отвлекаясь от различий, которые характерны для рассмотренных теорий, можно указать на две присущие им общие характеристики. Во-первых, каждая из данных теорий наглядно излагает определенный взгляд на мотивацию, подтвержденный эмпирическими исследованиями и уже достаточно продолжительное время использовавшийся в практике управления. В наибольшей мере данное утверждение относится к теориям Маслоу и Герцберга. Поэтому для того, чтобы лучше понимать мотивацию работников, менеджеры обязательно должны быть знакомы со всеми четырьмя теориями.

Во-вторых, все теории содержательной мотивации основное внимание уделяют анализу факторов, лежащих в основе мотивации, и практически не уделяют внимания анализу процесса мотивации, что является основным недостатком всех теорий содержательной мотивации.

Факторы в поведении человека учитывают процессуальные теории мотивации. Они описывают, как люди выбирают тип поведения, который приведет к удовлетворению потребностей, и как они определяют, был ли этот выбор успешным. Наибольшую известность получили теория справедливости, теория ожиданий и комплексная теория-модель мотивации Портера-Лоулера [2, с. 110].

Теория справедливости, разработанная Адамсом, акцентирует внимание на восприятии людьми справедливости своего вознаграждения по сравнению с другими людьми. Сущность теории справедливости состоит в том, что сотрудники сравнивают свои усилия (затраты труда, вклады) и вознаграждения с усилиями и вознаграждениями других лиц, находящихся в схожих рабочих ситуациях (рисунок 1).

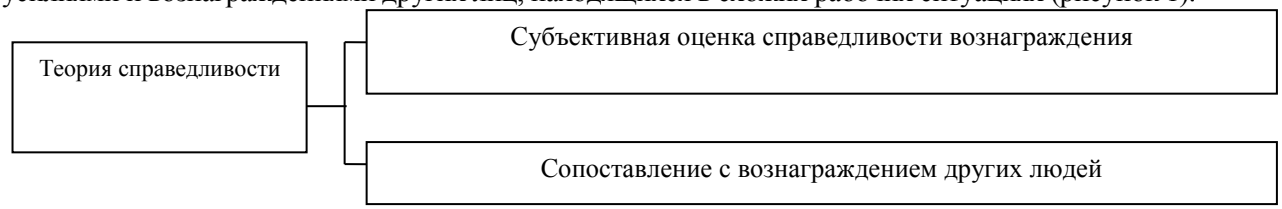

Рисунок 1 – Схема основных элементов теории справедливости

Теория ожиданий предполагает, что мотивация зависит от ожиданий человека, что выполнение определенной работы приведет к получению желаемых вознаграждений (рисунок 2).

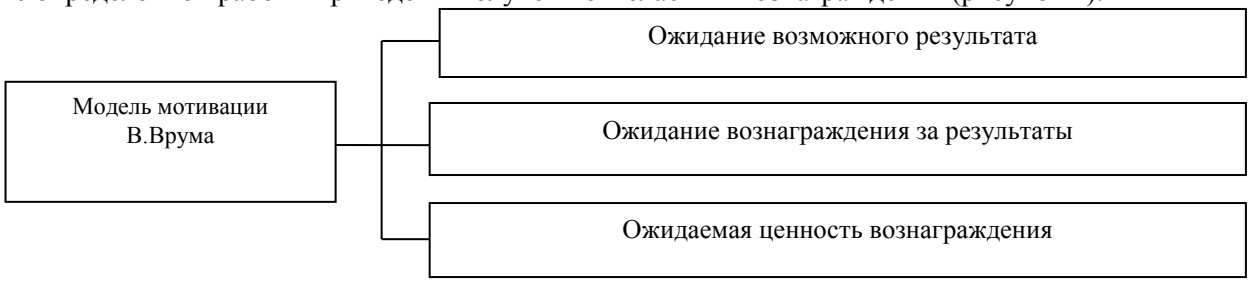

Рисунок 2 – Схема основных элементов теории ожиданий

Л. Портер и Э. Лоулер разработали комплексную модель мотивации, включающую элементы теории ожиданий и теории справедливости. Самый важный их вывод – результативный труд ведет к удовлетворению. Этот вывод противоположен выводам школы человеческих отношений и поведенческих наук, которые считали, что удовлетворение ведет к достижению высоких результатов. Модель этих авторов показывает необходимость и важность для мотивации объединения многих факторов, влияющих на поведение человека [2, с. 113-114].

Мотивация персонала лежит на перекрестье как проблем, так и достижений организации. В некотором смысле развитие мотивации приводит к повышению производительности деятельности в не меньшей мере, чем технологическое перевооружение. Более того, в истории известны примеры, когда преимущество достигалось не посредством передовой технологии, а как раз вопреки ей - на основе эффективно работающей системы моральных и материальных стимулов.

На наш взгляд, в условиях нелинейности социально-экономических систем описанные выше теории мотивации не должны применяться изолированно, так как социально-экономические процессы представляют собой целостность, состоящую из множества разнородных элементов: социальных, технических, технологических, природных, экономических, биологических, организационных, информационных и т.д. Наиболее удачно, на наш взгляд, развитие социально-экономических процессов представлено в схемах кафедры управления БГУ (рисунок 3) [1, с. 10].

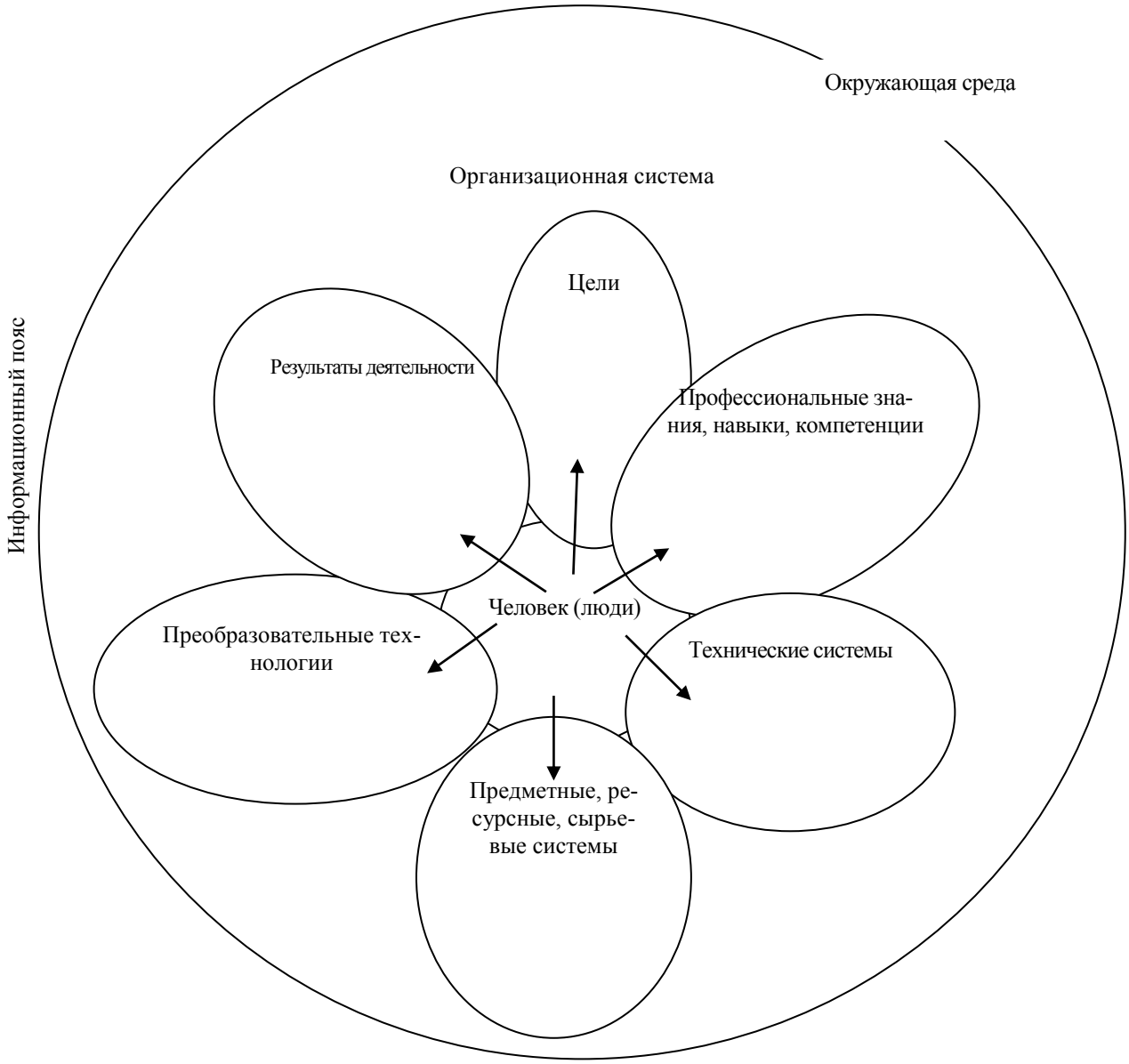

Рисунок 3 – Схема взаимосвязи элементов в социально-экономическом процессе

Развитие социально-экономических процессов происходит по модели, показанной на рисунке 4.

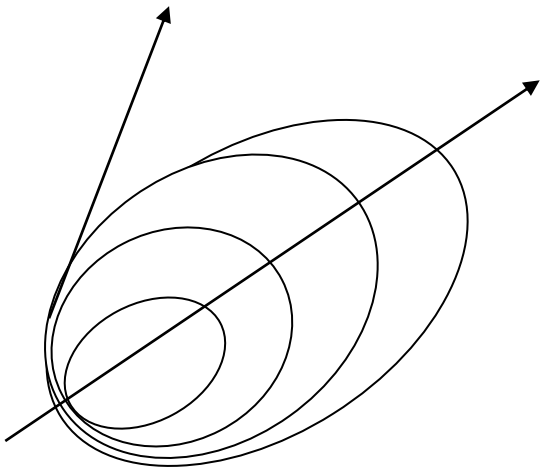

Рисунок 4 – Схема развития социально-экономической системы

Совокупность рисунков 3 и 4 позволяет показать процесс развития следующим образом: возрастает потребность в переходе к более высоким целям. Здесь же проявляется потребность в освоении новых компетенций более совершенных технических систем, технологий, ради достижения желаемых результатов, удовлетворяющих потребности и т.д. по схеме, приведенной на рисунке 4.

Тогда мотивация приобретает характер системности и целостности и мы вправе говорить не об отдельных теориях мотивации, а о комплексном целостном мотивационном процессе, соответствующем природной схеме социально-экономического процесса. Это приводит к интегрированному

применению содержательных, процессуальных и других теорий мотивации, избавлению от фрагментарности, повышению уровня сетизации социально-экономических систем.

Важным инструментом мотивационного процесса выступает стимулирование. С помощью стимулирования не просто повышается уровень потребностей персонала, а совершенствуются ценности всего социально-экономического процесса. В таком случае персонал оказывается мотивированным и к улучшению профессиональных компетенций, и к совершенствованию технических систем, и к использованию достижений самых различных наук – от менеджмента до маркетинга. Все это достигается за счет совершенствования самого процесса деятельности по замкнутому кругу разнообразных систем.

Назовем такой подход целостно-деятельностным, приводящим к необходимости разработки соответствующей теории мотивации. Социально-экономические процессы – это постоянно изменяющиеся, непрерывные сложные явления, формирующиеся на микро- и макроуровне экономики и оказывающие одновременное воздействие как на экономическую, так и социальную стороны жизни общества. Задача управления состоит в том, чтобы наложить мотивационный процесс на социально-экономический, т.е. – на целесообразную деятельность людей. Именно взаимосвязанное и взаимодополняющее развитие этих процессов приводит к интенсивному экономическому росту и развитию.

In the present work the problem of complex application of substantial and remedial theories of motivation on the basis of actualization of the theory of economic activities and models of social and economic processes is considered.
The key words: *motivation, requirement, psychotechnics, social and economic process.*

Список литературы:

1. Горбова Т.М. Управление социально-экономическими процессами: теория, методика (на примере Брянской области). Автореферат диссертации кан. эк. наук. 24 с.
2. Дорофеева Л.И. Менеджмент. М.: Эксмо, 2001. 204 с.
3. Моргунов Е. Модели и методы управления персонала. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. - 619 с.
4. Мотивация персонала в современной организации: Учеб. пособие/ Под общ.ред. С.Ю. Трапицына. СПб.: ООО «Книжный дом», 2007. 240 с.
5. Мюнстерберг Г. Основы психотехники. СПб.: Алетейя, 2004. 330с.

Об авторах

Рябых Е.С. – соискатель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. riabykh@minbank.ru

Сморудова О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. smorudova.olya@yandex.ru

УДК – 330

ИННОВАЦИОННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МЕТОДОМ ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ

Е.С. Рябых

В статье обосновывается необходимость слияния научно-образовательных, экономических и финансовых процессов в социально-экономических системах.
Ключевые слова*: управление, состояние, диагностика, оздоровление, реабилитация, развитие.*

Проблема развития методологии управления социально-экономическими системами является самой острой в экономической науке. Многочисленные экономические исследования последних лет не выходят за рамки кибернетической схемы управления, в которой экономическая система трактуется как совокупность производственных отношений, специфический преобразователь потока «природа - общество», регулирующий способ превращения природных ресурсов в жизненные средства людей, или как связующее звено системы «природа» и системы «общество», или как единство и функционирование двух полюсов общественного воспроизводства – «входа» и «выхода». Есть много других определений, но все они исходят из того, что обществом можно эффективно управлять с помощью институциональных изменений. Отсюда вытекает изобилие принимаемых законов и других возможных организационно-правовых актов, изменяющих «правила игры», т.е. организационно-экономические условия жизнедеятельности организаций в целом и людей в частности. Соревнование в законотворчестве стало поистине погоней за ошибками в управлении, ибо закон единый для всех подобен «касторке от всех болезней». Но как гласит народная мудрость – «умнее жизни не будешь».

Именно ради жизни подавляющему большинству законопослушных организаций и людей приходится изобретать всевозможные способы преодоления барьеров, приспособлений для обеспечения безопасности жизнедеятельности, на что тратится колоссальное количество социальной энергии.

И, как правило, исход реализации решений продавливанием новых норм не оправдывает надежд и по истечении времени очередная «…зация» признается ошибочной.

Происходит это в силу того, что навязанное сверху обязательное к употреблению «лекарство» оказывается полезным только для части множества организаций, а для других (большинства) – губительным. Больше всего от непродуманных институциональных изменений страдают высокоорганизованные высокоинтеллектуальные структуры в силу действия объективного закона «хрупкости культурного».

Кибернетическая схема управления не должна быть преобладающей. Она оправдана в экспериментальных локальных исследованиях, подвергать которым большие массы людей и организаций не следует.

Очевидно, соблазн управлять обществом с помощью «механизмов» и «рычагов» происходит от недопонимания сущности, структуры и психодинамики социально-экономических процессов внутри выше упомянутого «преобразователя». Незнание «молекулы» экономической деятельности людей лишает управление метологической организованности и способствует нарастанию его ригидности.

На наш взгляд в научном плане наиболее продвинутыми в обосновании инновационной методологии управления социально-экономическими системами являются работы ученых Брянского государственного университета, в которых даны понятия и схемы «линии», «единицы», «молекулы» социально-экономических систем, разработаны принципы управления ими. [1,2]

Показанная авторами декомпозиция социально-экономических процессов позволяет понять «анатомию» социально-экономических систем, сформировать инновационную управленческую культуру, чем-то напоминающую врачебную практику, основанную на организмическом целостном подходе, бихевиористических традициях и осознании той истины, что «мысль можно победить только мыслью».

Учеными университета предлагается положить новую методологию в основу диагностики социально-экономических систем различного уровня: от индивидуального рабочего места до глобального и их оздоровления с помощью методологически организованного инновационного управления, построенного на принципах его «клинического» типа. Речь идет о возможности создания инновационных предприятий, ведущих научную и образовательную деятельность в направлении диагностики и оздоровления организаций, для подавляющего большинства которых это сегодня еще не осознанная ими необходимость. Мало кто желает признавать себя «больным» или некомпетентным в области управления. Большинство руководителей ссылаются на негативное влияние внешних факторов на результаты деятельности. Не раскрытыми остаются внутренние силы, основными из которых являются именно интеллектуальные.

На наш взгляд, проблему преодоления показанного выше барьера можно решить путем организации общения как живого так и с использованием современных информационных технологий. Научно-образовательные организации при объединении усилий социологов, психологов, педагогов, инженеров, технологов, маркетологов, экономистов и других специалистов способны организовать процессы генерации знания на определенной территории и тем самым повысить уровень «умственного врастания» населения в ноосферу, что непременно положительно скажется на формировании инновационной среды. Инновационная методология управления в сочетании с цифровыми информационными технологиями позволяет накопить и обработать массивы данных о состоянии внутренних систем организаций и мотивировать их к самооздоровлению, совершенствованию, развитию.

Само собой разумеется, что организация подобного рода деятельности на определенной территории невозможна без финансирования. Мы еще не доросли до осознания того, что наиболее выгодное вложение капитала – это его вложение в человека через систему образования.

Особенно острой является проблема финансирования науки и образования для дотационного региона, где валовой региональный продукт ниже уровня денежных доходов населения. Так, начиная с 2002 года на протяжении десяти лет в Брянской области прослеживается постоянное увеличение разрыва между ВРП и указанными денежными доходами, которые в настоящее время превышают ВРП на 80 млрд. рублей. Это означает, что население нашего региона десятки миллиардов рублей вынуждено вкладывать в экономику соседних регионов и других государств, покупая ввозимую продукцию.

Начиная с 2006 года денежные расходы населения, в которые входят и накопления сбережений во вкладах и ценных бумагах стали ниже доходов. В настоящее время более 10 млрд. населения не мобилизовано банковской системой. Размер вклада физических лиц по Брянской области самый низкий в ЦФО и составляет 41,6% к среднероссийскому уровню в то время как денежные доходы на душу населения – 70%.

Сказанное выше свидетельствуют о наличии резерва роста инвестиций в экономику. Коммерческие банки региона прилагают огромные усилия к мобилизации свободных денежных средств юридических и физических лиц, предлагая инновационные банковские продукты. Но ни один банк не

рискнет давать кредит под развитие образовательной системы, научных исследований.

В современной социально-экономической системе региона обнажились разрывы между научно-образовательной, производственной и финансовой сферами, что не способствует формированию инновационной среды. Для региона характерна дезинтеграция жизнеобеспечивающих систем, каждая из которых, если положение не изменится – деградирует.

Выход из сложившегося положения видится в освоении через образовательные системы инновационной методологии управления, основные положения которой показаны в начале нашей статьи. Необходимым является слияние научно-образовательных, производственных и финансовых процессов. Здесь широкое поле деятельности для различных наук, в том числе и финансово-экономических. Финансовый поток может быть наложен на производственный процесс и осуществить оздоровление угнетенной системы, оказав тем самым помощь в реабилитации организации как целостности. Вот здесь и необходима постановка диагноза внутреннего состояния организации, что может быть выполнено на основе сбора и обработки цифровой и экспертной информации, более разнообразной и глубокой, чем обозначаемой коэффициентами ликвидности, финансовой устойчивости и другими из области финансового менеджмента.

Организационные формы слияния научно-образовательных финансово-экономических и социально-экономических процессов могут быть разными. В идеальном варианте можно создать сети, подобные нейронным, в которых компьютеризированные инновационные научно-образовательные предприятия (возможно МИПы) будут обладать весьма высокой чувствительностью к изменениям состояний производственных организаций задолго до появления баланса и отчета о прибылях и убытках, проводить процедуры «оздоровления и взращивания клиента». Возможна организация при этом кредитной линии экономико-социальной реабилитации, что явится инновационным продуктом банка, предотвращающим процедуру банкротства, оживляющим и развивающим реальную экономику.

In this article the necessity of joining scientific-educational, economic and financial processes in social-economic systems is substantiated.
***The Key words**: management, condition, diagnostics, improvement, rehabilitation, development.*

Список литературы

1.Горбова Т.М. Управление социально-экономическими процессами Брянск: РИО БГУ, 2006. 104 с.

2.Антюхов А.В. и др. Формирование современной управленческой культуры студентов университета. Брянск: Издательство «Курсив», 2009. 194 с.

Об авторе

Рябых Е.С. – соискатель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 378.933

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА

М.В. Богданова

Рассматривается инновационная деятельность университетов в современном аспекте. Представлены показатели оценки инновационного развития систем высшего образования.
***Ключевые слова**: инновация, инновационный потенциал, развитие, качество, инновационная экономика, инновационная система.*

В настоящее время современный вуз не может развиваться, оставаясь неподвижной академической структурой. В основе его развития должны лежать новые схемы формирования инноваций, направленные на повышение адаптивных возможностей вуза к быстро меняющимся условиям внешней среды. Каждый вуз в современных условиях рынка стремится создать инновационную институциональную структуру, конкурентоспособную, финансово эффективную, с диверсифицированными доходами, академически сфокусированную на учебных программах, отличающихся высоким качеством, активно взаимодействующую с внешними и внутренними партнерами, структурно децентрализованную и строго следующую своей стратегии развития.

Для оценки инновационного развития систем высшего образования существует большое количество показателей, которые включают в себя как качественные, так и количественные параметры.

К первым можно отнести: отношение к введению двухуровневой системы высшего образования; возможность создания унифицированной системы зачетных единиц в данной сфере и, как следствие, академических кредитов; устранение препятствий к доступу студентов ко всем услугам, имеющим отношение к высшему образованию; степень развития виртуальной мобильности; задел для формирования единого исследовательского пространства; обеспечение студентов унифицированным приложением к диплому; возможность решения проблемы утечки мозгов; степень контроля качества высшего образования, то есть развитость критериев и методологии оценки качества преподавания.

Количественные показатели включают в себя: расходы на учащегося в отношении к ВВП на душу населения, высшее образование (%); затраты на вузы и их администрацию в отношении к ВВП, по источникам финансирования - расходы из государственных, частных и международных источников (%); государственное финансирование высшего образования в отношении к ВВП (%); общие расходы на высшее образование в процентном отношении к общим расходам государства (%); показатель перехода к высшему образованию - соотношение числа учащихся, впервые поступивших в вуз, к населению, достигшему официального возраста для поступления (%); общий показатель регистрации - отношение количества учащихся вузов к части теоретической возрастной группы данного уровня образования (%); общий показатель выпускников, выраженный в отношении количества выпускников вузов, независимо от возраста, к части населения теоретической возрастной группы (%); общий показатель выездной регистрации, представляющий собой число мобильных студентов, приезжающих из страны, в процентном отношении к группе населения в возрасте высшего образования в их стране происхождения (%); показатель въездной мобильности как отношение мобильных студентов, обучающихся в стране, к общей регистрации в системе высшего образования данной страны (%); показатель выездной мобильности как отношение мобильных студентов, приезжающих из страны, к общей регистрации в системе высшего образования данной страны (%); чистый показатель мобильности - приток студентов в страну, включающий мобильных студентов, обучающихся в ней, за вычетом числа ее студентов за рубежом, в процентном отношении к общему показателю регистрации в вузах (чел.); среднее число студентов, приходящееся на преподавателя в данном учебном году (чел.).

Страны с развитой системой высшего образования характеризуются высокими показателями расходов на 1 учащегося, большим числом выпускников вузов, среди которых превалируют технические и инженерные, а также въездной и выездной мобильностью. Здесь наиболее конкурентоспособные системы высшего образования, в организации процесса обучения применяются новые технологии, используются инновационные методики преподавания и выпускаются высококвалифицированные специалисты, востребованные на рынке труда. Эффективное сочетание опыта и традиций и своевременное внедрение инноваций в систему высшего образования позволяет данной группе являться образцом для подражания.

Развивающаяся система высшего образования отмечена как в развитых, так и развивающихся странах. Здесь достаточно высокий уровень мобильности, что определяет положение в данной группе стран Африки. Австралия и Япония относятся к этой разновидности в силу большого количества

населения и отдаленности от Западной Европы. С этим связано менее эффективное использование инноваций в высшем образовании. Системы образования догоняющего типа характерны для развитых, развивающихся и слаборазвитых государств, чьи правительства ведут такую политику, которая позволяет, с одной стороны, студентам относительно свободно перемещаться по миру для получения высшего образования. С другой стороны, особенности и ограничения делают невозможным полное использование новых технологий, в связи, с чем степень развития систем высшего образования здесь ниже, чем в группах стран, упомянутых выше. К последней группе относятся в основном слаборазвитые страны и страны с переходной экономикой, чьи системы высшего образования требуют серьезного реформирования.

Развитие любой национальной системы высшего образования зависит, прежде всего, от конкурентоспособности вузов, входящих в ее состав. Последняя, в свою очередь, связана с факторами, определяющими совокупность подсистем, способствующих достижению конкурентных преимуществ.

Подсистема факторных условий включает в себя:

– внедрение инноваций в образовательный процесс, использование новых технологий в обучении преподавателями вузов. Для этого необходимо постоянное обучение и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава путем добавления в организационную структуру вузов специальных отделов;

– оптимальный баланс использования внутренних ресурсов вуза;

– нематериальные ресурсы, под которыми подразумевается инфраструктура, обеспечивающая инновационное развитие, выявление приоритетных направлений и разработок в области новых технологий и организации процесса обучения;

– инвестиционные средства и распределение финансирования по этапам инновационного процесса.

Все перечисленные компоненты являются необходимыми для деятельности вуза, важны не только для достижения конкурентного преимущества внутри системы образования, но и на мировом рынке. Инновационное развитие систем высшего образования в нашем понимании представляет собой процесс, позволяющий формировать и реализовывать услуги инновационного типа при помощи:

– совокупности взаимодействующих преемственных образовательных программ и государственных стандартов;

– сети учреждений независимо от их организационно-правовых форм, типов и видов;

– органов управления образованием и подведомственных им учреждений и организаций.

Функционирование подсистемы поддержания платежеспособного спроса на молодых специалистов – выпускников вузов осуществляется благодаря государственным инвестициям и капиталовложениям физических и юридических лиц путем формирования единой инвестиционной программы, системы образовательных кредитов, использования различных моделей финансирования образования, в том числе и совместного, со стороны государства, донорских, благотворительных, частных организаций и лиц, включая создание инвестиционного капитала некоммерческой структурой – эндаумент. Он представляет собой фонд, наполняемый за счет благотворительных пожертвований для финансирования некоммерческих учреждений, в том числе высших учебных заведений. При этом полученный от инвестирования доход направляется в пользу той организации, для поддержки которой был создан эндаумент.

В общем, условия спроса, как одна из детерминант национального конкурентного преимущества, влияют не только на развитие отрасли, но и определяют характер и скорость внедрения инноваций, вводимых вузами. При этом качественная сторона спроса на внутреннем рынке играет важную роль при формировании конкурентных преимуществ страны. Подсистема совершенствования структуры и стратегии вузов включает создание условий для формирования наиболее оптимальной архитектуры высшего учебного заведения и разработку принципов повышения его конкурентоспособности. В различных странах эти учреждения организуются по-разному, для каждого из них разрабатываются свои стратегии и цели. Национальные преимущества являются результатом правильного соотношения между их выбором и источником конкурентоспособности в том или ином вузе.

Подсистема сотрудничества с родственными и поддерживающими отраслями заключается в достижении конкурентных преимуществ в процессе взаимодействия с различными предприятиями и фирмами. Основные субъекты инновационной деятельности в рыночной экономике – малые фирмы, средние предприятия и крупные корпорации. Способность обеспечивать эффективную разработку и внедрение нововведений – важнейший фактор поддержания их конкурентоспособности, а в целом – основа инновационного процесса и движения к новой стадии экономического развития страны – экономике знаний. Это способствовало разработке и совершенствованию механизмов управления процессом создания и становления организационного знания. В современных экономических условиях они представляют собой основу эффективного функционирования компаний во всех сферах экономической деятельности. В связи с этим получило развитие такое направление, как управление знаниями и работ-

никами, которые являются прямыми носителями знаний. Поэтому формируются новые требования к образовательным программам – как вузовским, так и последипломным и корпоративным. Получил развитие образовательный аутсорсинг, который заключается и в индивидуальном консультировании, и в создании корпоративных университетов, основная цель которых – непрерывное обучение работников компании. Такое взаимодействие позволяет максимально совместить требования и особенности конкретной фирмы и рынка в целом и высокий уровень преподавания, свойственный профессиональному образовательному учреждению и основанный на последних научных достижениях.

Предлагаемая схема формирования конкурентных преимуществ показывает, какую реструктуризацию можно проводить в вузе для того, чтобы усовершенствовать его работу в условиях рыночной экономики. В целом эффективное использование каждой из четырех упомянутых подсистем позволит создать в условиях глобализации и интеграции современную инновационную систему высшего образования, отвечающую требованиям конкурентоспособности национальной экономики.

Innovative activity of universities in modern aspect is considered. Indicators of an estimation of innovative development of systems of higher education are presented.
The key words: *an innovation, innovative potential, development, quality, innovative economy, innovative system.*

Список литературы

1. Грудкина Т. И. Создание системы качества в университете: стратегия, опыт, проблемы //Высшее образование сегодня.-2008.-№ 5.-С. 54-58.

2. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации, № 1, 2011 г.-С. 10-14.

Об авторе

Богданова М. В.- старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, na_mary@list.ru

УДК 332.024.2

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

И.А. Буякова, О.М. Михалева

В статье показана роль региона в инновационном развитии страны, цели региональной инновационной политики, факторы, оказывающие влияние на формирование регионального инновационного потенциала.
Ключевые слова: *инновационная модель развития, инновационное развитие региона, инновационный потенциал.*

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, который опирается на использование двух видов потенциалов - научного, новейших технологий и техники, с одной стороны, и интеллектуального, связанного со способностью менеджмента внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности, с другой. Важным элементом этого процесса выступает его инвестиционное обеспечение - нахождение и рациональное использование значительных финансовых средств. Привлечение частных, государственных или смешанных инвестиций с их определенными резервами, которые могут компенсировать повышенный риск, обеспечивает выход на качественно более высокий уровень хозяйствования. К тому же, как показал опыт многих менее развитых стран, успешный переход к инновационной модели функционирования национальной экономики возможен лишь при условии восприятия ею инноваций. Такая модель не будет жизнеспособной без реформирования экономической среды в целом на основе коренной перестройки хозяйственного механизма страны.

В настоящее время для России является актуальным вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития. Для осуществления поставленной задачи необходима разработка механизма, позволяющего перестроить все сферы общественных отношений в целях содействия развитию инновационной экономики. Переход к экономике знаний требует формирования в стране и, соответственно, в регионах целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей на национальных или глобальных рынках. Дать импульс инновационному развитию экономики страны должны регионы. К такому выводу пришли участники второго Форума регионов России «Инновационная модель развития», прошедшего в феврале 2011 года [1]. Во всем мире именно регионы рассматриваются как двигатель инновационной деятельности и развития всей страны. Необходимо усилить региональный аспект развития инноваций. При этом важно добиться согласованности действий власти, бизнеса,

науки, образования, финансовых инструментов в виде банков регионов и привлечения федеральных банков и средств массовой информации.

Однако эта политика сталкивается с острыми проблемами и противоречиями, обусловленными как социокультурными особенностями России, так и перипетиями и результатами происходящих в стране и мире перемен.

Инновационную модернизацию страны тормозят последствия деиндустриализации 1990-х годов: деградация целых отраслей национальной индустрии, падение технического уровня производства, дефицит рабочих кадров высокой квалификации. Эти деформации крайне затрудняют распространение технологических новшеств. Параллельно с инновациями приходится на новом витке спирали восстанавливать разрушенную индустриальную инфраструктуру.

То же самое относится к науке, главному генератору новых знаний. Длительный период финансового голодания и конъюнктурной коммерциализации сферы культуры и интеллектуальной деятельности подорвал фундаментальные устои российской науки. В последние годы ситуация несколько улучшилась. Однако и сегодня доля средств, выделяемых государством на науку (1,2% от ВВП), намного ниже уровня инновационно продвинутых стран.

Инновационному развитию препятствует также сохраняющаяся экспортно-сырьевая направленность экономики, что затрудняет ее структурную перестройку в пользу высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Эта сама по себе сложная проблема проецируется в сферу социально-политических отношений, препятствуя формированию и укреплению субъектной базы инновационного развития.

В наиболее развитых странах активная социальная поддержка инноваций исходит от той части средних слоев общества, которая связана с высокотехнологичными, творчески емкими сферами материального и духовного производства. В России на пути формирования этой влиятельной общественнополитической силы вырастает целый ряд труднопреодолимых барьеров: монополия крупных частных и государственных компаний, государственная бюрократия, слабость правовых механизмов защиты интересов мелких и средних предпринимателей. [1].

Переходу России к инновационному типу развития не способствует и уровень инновационной культуры, характеризующей восприимчивость граждан к новым идеям и нововведениям, их способность быстро «схватывать» преимущества тех или иных новшеств, добиваясь максимально гармоничного сочетания новаторства и стабильности в жизни общества. По данным всех исследований, нынешний уровень инновационной культуры в стране не отвечает требованиям времени.

Кроме всего на данный момент, инновационная активность регионов распределяется неравномерно, районов, где осуществляются инновационные проекты, не так много. Поэтому нужно поддерживать регионы, которые уже сейчас активно инвестируют в инновационное развитие, а также регионы, где инновации носят избирательный характер или присутствуют в недостаточной степени. Необходимо поддерживать наиболее инновационно активные регионы. Однако пока что инновационные успехи регионов не поощряются, наоборот, государственная поддержка оказывается дотационным регионам, а регионы-доноры только усиленно платят государству.

В целом, региональные органы власти заинтересованы в повышении уровня регионального инновационного потенциала и интенсификации инновационной деятельности субъектов хозяйствования, поскольку использование инноваций обеспечит соответствующим структурам, функционирующим на определенной территории, а соответственно и территории в целом, конкурентные преимущества, высокий предпринимательский доход. Это позволит усилить конкурентоспособность региона на межрегиональном и международном рынках.

Целью региональной инновационной политики является стабилизация и подъем экономики региона, достижение условий для эффективного исполнения и рационального использования бюджета за счет сохранения и развития научно-технического потенциала и создания благоприятных условий для инновационной деятельности.

Одним из способов активации и совершенствования инновационной среды региона можно считать кластерный подход в реализации инновационной политики. В рамках кластеров создаются оптимальные условия для инновационного развития. Предприятия-партнеры получают быстрый доступ к новейшим разработкам друг друга, находятся в состоянии организационного, финансового и технологического взаимодействия. Таким образом, кластерная организация производства создает синергетический эффект и обеспечивает непрерывное поступательное развитие. Неоднородность уровней социально-экономического развития регионов делает необходимым дифференцированное развитие регионов, фактическое закрепление их роли в экономике округа и территориальной структуре хозяйства. Процесс создания инновационных кластеров должен происходить с учётом специфики регионов: уровней региональных инновационных потенциалов, финансовой обеспеченности региональных бюджетов, инновационной активности предприятий региона, уровней их промышленного развития.

Инновационное развитие региона - это социально-экономический процесс, в основе которого ле-

жит формирование региональной инновационной системы. Она должна быть способна к увеличению инновационного потенциала региона и его реализации путём организации высокотехнологичных производств, основанных на использовании интеллектуального труда и продуктов, создающих высокую добавленную стоимость. Инновационный потенциал региона составляет совокупность факторов и условий, характеризующих способность региона к инновационному развитию. Инновационный потенциал - это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [2].

Основным принципом выделения ресурсных элементов инновационного потенциала, а именно кадрового, материально-технического, информационного, организационного и финансового является их роль в инновационном процессе. Каждая из составляющих инновационного потенциала имеет самостоятельное содержание:

– кадровая составляющая является генератором инновационных идей;

– материально-техническая составляющая выступает материально-вещественной базой формирования инновационного потенциала;

– организационная составляющая представляет собой совокупность управленческих органов, подразделений и исполнителей, выполняющих закрепленные за ними функции, включая комплекс методов, с помощью которых осуществляется управленческое воздействие;

– информационная - находится в основе всего управленческого процесса, поскольку эффективное функционирование субъекта экономической активности при отсутствии информации и соответствующих информационных технологий не представляется возможным;

– финансовые ресурсы инновационного потенциала выполняют функции обеспечения поступлений финансовых средств, воздействия на выбор тематики инновационных проектов в соответствии с потребностями функционирования и развития самой инновационной сферы. Они способствуют эффективному формированию расходов на инновации и в целом обеспечивают условия реализации остальных элементов потенциала, исполняют роль их количественной оценки. Очевидно, что составляющие инновационного потенциала не являются равнозначными и взаимонезависимыми.

Можно выделить такие основные факторы, воздействующие на региональный инновационный потенциал, формирующие его масштабы и задающие направления использования, как:

– инновационная политика, проводимая региональными органами власти;

– инновационная стратегия субъектов хозяйственной активности, осуществляющих свою деятельность в рамках соответствующей территории;

– политика финансово-кредитных учреждений, функционирующих в регионе;

– изменение потребительских предпочтений;

– характер конкуренции;

– существующий уровень развития территориальной инновационной инфраструктуры;

– определенный задел знаний и научно-технических разработок, накопленных в рамках данной территории и за ее пределами, и которые можно привлечь в интересах социально-экономического развития той или иной территории и др.

Факторы, оказывающие влияние на формирование регионального инновационного потенциала, определяют как его количественные параметры, так и способность инициировать, распространять новшества, привлекать ресурсы на принципах коммерческой результативности.

Одним из элементов механизма инновационного развития региона является региональный механизм финансирования инновационной деятельности, в круг задач которого входит: обеспечение стабильного кругооборота финансовых средств, обеспечение перераспределения финансовых ресурсов в соответствии с потребностями отдельных субъектов хозяйствования, уменьшение риска потерь финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами. Механизм финансирования можно представить в виде трёхуровневой иерархической системы основных взаимосвязанных элементов и их типовых групп (субъекты, объекты, принципы, методы и инструменты), а также способов их взаимодействия, включая интеграцию и дезинтеграцию. В результате их применения гармонизируются экономические отношения государства, собственников, кредиторов и персонала, включая представителей корпоративного сектора - основного потребителя результатов инновационной деятельности и основного источника финансирования инновационной деятельности. Ключевыми элементами регионального механизма финансирования инновационной деятельности являются: прогнозирование инновационного развития региона, система многоканального финансирования, основанная на рациональном распределении финансовых ресурсов из различных источников финансирования между всеми стадиями инновационного процесса, система корректировки финансового механизма с учётом сложившейся ситуации в региональной инновационной сфере.

Процесс финансирования инновационной деятельности в ряде регионов с различным комплексом инновационных целей и задач не должен быть унифицирован. Для эффективного развития инновационной деятельности каждого региона необходимо использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал региона.

Посредством инновационной политики государство организует, определённым образом позиционирует инновационную деятельность, определяет её место и роль в общем экономическом механизме страны, регламентирует приоритетные направления в её развитии, а также обозначает меры, принимаемые для поддержания инновационного процесса. Региональная инновационная политика, как подсистема федеральной инновационной политики, выполняет в модели инновационного развития региона роль управляющего звена, определяющего в процессе реализации законодательных и исполнительных мероприятий направление и характер модернизации региональной инновационной сферы. Кроме того, модель инновационного развития региона является индикативной по отношению к федеральной. Она характеризуется наличием обратных связей, в ходе которых процесс реализации региональной инновационной политики может быть скорректирован на основе анализа инновационной динамики в регионе, отмеченной при реализации механизма инновационного развития. Данная модель учитывает взаимодействие федерального и регионального уровней организации инновационной деятельностью. При самостоятельности региональных органов власти необходимым условием является согласованность способов реализации инновационной политики с основами инновационной политики федерального уровня.

In article the region role in innovative development of the country, the purpose of regional innovative policy, the factors influencing formation of regional innovative potential is shown.
***The key words**: innovative model of development, innovative development of the region, innovative potential.*

Список литературы

1. Инновационная модель развития: Материалы II Форума регионов России, 2011.
2. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала // Науч. тр. Донецкого национального технического университета. Сер: экономическая. Вып. 68. Донецк, ДонНТУ, 2003.
3. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003.
4. http://innovus.biz

Об авторах:

Буякова И.А. –кандидат экономических наук, доцент кафедры управления ФЭФ СЭИ БГУ, vuyakova@yandex.ru

Михалева О.М. - кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры управления ФЭФ СЭИ БГУ, michaleva130182@yandex.ru

УДК- 338.1

ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.М.Горбов, Н.М.Кувшинов, М.Н. Кувшинов

В данной статье рассматривается состояние инновационной деятельности в Брянской области как в промышленности, так и в Агропромышленном комплексе.
***Ключевые слова:** инновации, инновационное управление, инновационный менеджмент, теория инновационного развития.*

Государственным руководством России прямо поставлена задача о переводе в ближайшие годы российской экономики с энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Инновационный путь рассматривается как магистральное развитие экономики для нашего будущего.

Инновационная деятельность относится к перспективной сфере экономики и предпринимательства, так как она связана с высокими технологиями, способными дать значительный экономический эффект.

Развитие агропродовольственного сектора экономики Брянской области должна выступать в

качестве органично встроенной в систему единой стратегии социально-экономического развития региона и формироваться с учетом многих взаимосвязанных факторов: приграничное расположение и инвестиционная привлекательность региона, состояние демографическая ситуация, природно-климатические условия и зональность территории области, состава земельных ресурсов и их распаханность, развитость агропромышленного комплекса и других отраслей экономики региона, состояние инновационного потенциала и др.

Однако, несмотря на принимаемые меры, экономика России не стала инновационной и продолжает терять свою конкурентоспособность. Как итог, в рейтинге 133 стран по конкурентоспособности в 2009-2010 гг. страна опустилась с 51-го на 63-е место. В условиях мирового финансово-экономического кризиса в очередной раз проявились факты низкой конкурентоспособности российских товаропроизводителей, так как многие промышленные предприятия, составляющие в каждой развитой стране мира основу экономики, давно уже лишились притока инноваций и научной поддержки. Вследствие падения инновационной активности отечественных предприятий доля России в мировом рынке наукоемкой продукции в 2008 г. составила менее 0,3%, тогда как в США – 36, Японии – 30, Германии – 17% [7].

В настоящее время на государственном уровне в Федеральной службе статистики, и в территориальных органах Федеральной службы госстатистики в регионах налажен учет технологических инноваций на предприятиях промышленности по ряду показателей [4,5].

К механизму стимулирования развития и инновационной деятельности является участие организаций области в федеральных и муниципальных целевых программах. В 2010 году была задействована областная целевая программа «Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области». Областной Думой был принят закон Брянской области от 15 июня 2007 г. «Об инновационной деятельности в Брянской области» (с изменениями 16 декабря 2010 г. № 106-З. [1]

Наибольшая развитость инновационных процессов в Брянской области, в основном, определяют четыре вида экономической деятельности: производство пищевых продуктов; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство машин и оборудования; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Доля таких организаций составляет до 56,0% от общего количества имевших завершенные инновации.

На инновационных предприятиях с 2009 по 2010 год сократилось численность работающих на 9,3% и составила 80718 человек. Крайне мала доля работников с высшим образованием – 22% от общей численности работающих. Характерно, что специалистов с высшим образованием было практически одинаково как в инновационных (22,5%), так и в не инновационных организациях (21,0%).

Большая роль в активизации инновационной деятельности организация отводится научным исследованиям и разработкам (табл. 1), [4].

Таблица 1

Научно-исследовательские подразделения организаций

Показатели	2006г.	2007г.	2008г.	2009 г.	2010 г.
Удельный вес организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, в общем числе обследованных предприятий, %	5,2	7,1	6,4	5,7	6,5
Из них, осуществлявших технологические инновации, %	50,0	50,0	51,4	51,7	46,9
Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организации, единиц	31	47	61	65	61
Из них, осуществлявших технологические инновации, единиц	18	30	37	27	26
Численность работников в научно-исследовательских подразделениях организаций, человек	1019	1087	1408	972	856
Из них, осуществлявших технологические инновации, человек	760	824	1121	612	512

Как видно из таблицы 1, количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организациях уменьшилось за последний год на 6,2%. Численность работающих в научно-исследовательских подразделений организаций уменьшилось по сравнению с 2009 г. на 11,9%, а осуществлявших технологические инновации – на 16,3%.

В таблице 2 сведены данные по относительной численности организаций и среднесписочной численности осуществляющих технологические инновации в зависимости от вида экономической деятельности.

Как видно из таблицы, число организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения осуществлявших технологические инновации соста- вило 46,9%, количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организации, осуществляющих технологические инновации 42,6%. Больше половины (59,8%) среднесписочного состава работников названных подразделений осуществляли технологические инновации.

На обрабатывающих производствах, составляющих небольшое число организаций (производ-

ство прочих неметаллических минеральных продуктов, производство транспортных средств и оборудования, связь), полностью осуществляли технологические инновации. На этих производствах все работники предприятий участвовали в технологических инновациях.

Инновации в области пока еще не стали фактором производственного роста. Отмечен рост реальных инвестиций в основной капитал организаций, осуществлявших технологические инновации, с 907814,6 тыс. руб. в 2009 г. до 1251747,7 тыс. руб. в 2010 г. (рост 37,9%). Однако в 2008 г. этот показатель составлял намного больше – 159235,2 тыс. руб. (на 21,4 % в сравнении с показателями в 2010 г.).

Таблица 2

Научно-исследовательские подразделения организаций по видам экономической деятельности в 2010 году, % [4]

Виды деятельности	Число организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения		Количество научноисследовательских , проектно-конструкторских подразделений в организации		Среднесписочная численность работников в указанных подразделениях	
	Всего	из них, осуществлявших технологические инновации	всего	из них, осуществлявших технологические инновации	Всего	Из них, осуществлявших технологические инновации
Всего по области	100,0	46,9	100,0	42,6	100,0	59,8
обрабатывающие производства по видам экономической деятельности:	81,3	53,8	65,6	62,5	75,5	78,6
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	3,1	-	1,6	-	0,5	-
Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,3	50,0	3,3	50,0	0,5	50,0
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3,1	100,0	1,6	100,0	0,2	100,0
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	9,4	-	5,0	-	4,1	-
производство машин и оборудования	18,8	50,0	18,1	63,6	16,7	65,7
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	25,0	62,5	21,3	61,5	19,7	80,5
Производство транспортных средств и оборудования	12,5	100,0	13,1	100,0	32,0	100,0
Прочие производства	3,1	-	1,6	-	1,8	-
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,2	-	3,3	-	2,4	-
Связь	3,1	100,0	1,6	100,0	0,5	100,0
Предоставление прочих видов услуг	9,4	-	29,5	-	21,6	-

Важное значение имеет уровень инновационной активности организаций (табл. 3).

Таблица 3

Уровень инновационной активности организаций, %, [4]

Инновации	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Технологические, маркетинговые и организационные	8,0	9,6	7,3	7,9	8,8
Технологические:	6,3	7,8	5,7	5,5	6,9
в том числе					
Продуктовые	5,6	6,8	4,2	4,6	4,5
Процессные	2,1	2,6	2,9	2,6	3,3
Маркетинговые	1,4	1,9	2,4	2,8	3,9

Организационные	3,1	4.2	3,5	3,4	2,6

Наибольшая доля инноваций в общем их объеме приходится на технологические инновации. За последние пять лет не отмечается их уровень инновационной активности- они находились в пределах 5,5% (2009 г.- период финансово-экономического кризиса) - 7,8% (2007 г. до финансово-экономического кризиса). Отмечается сильный рост маркетинговых инноваций – с 2006 г. по 2010 г. эти показатели возросли с 1,4 до 3,9% (относительный рост в 2,8 раза). С 2007 года значительно снизились организационные инновации – снижение составило к 2010 г. 0,5%.

В таблице 4 сведены основные показатели инновационной деятельности организаций

Таблица 4

Основные показатели инновационной деятельности организаций

Показатели	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Организация добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды					
Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, в общем числе обследованных организаций, %	9,5	11,6	9,4	10,6	12,2
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	7,7	9,4	8,0	7,9	9,6
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе обследованных организаций, %	3,6	5,2	4,0	4,3	3,5
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, %	1,5	2,1	3,5	4,0	5,4
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров и услуг, %	9,7	12,1	11,9	13,0	4,6
Затраты на технологические инновации, млн.руб.	591,7	829,2	714,7	408,6	770,1
Затраты на маркетинговые инновации, млн.руб.	5,5	10,4	4,9	3,0	6,4
Затраты на организационные инновации, млн. руб.	10,1	5,9	6,5	18,7	0,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, процентов	1,1	1,2	0,8	0,5	0,9
Организации оптовой торговли, связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, предоставление прочих видов услуг					
Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, в общем числе обследованных организаций, %	2,2	3,1	2,9	2,8	2,8
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	1,1	2,1	0,6	1,1	2,2
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе обследованных организаций, %	-	1,0	2,3	1,7	1,1
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, %	1,1	-	-	0,6	1,1
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров и услуг, %	0,3	0,3	0,0	0,0	5,7
Затраты на технологические инновации, млн.руб.	0,6	0,2	3,4	7,1	159,5
Затраты на маркетинговые инновации, млн.руб.	11,6	-	-	0,0	0,1
Затраты на организационные инновации, млн. руб.	-	-	-	0,1	0,0
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, %	0,0	0,0	0,1	0,1	2,5

Как видно из таблицы 4 за пять последних лет (период с 2006 по 2010 гг.) наблюдался рост удельного веса организаций, занимающихся инновационной деятельностью, в том числе технологическими, организационными, маркетинговыми инновациями. Наиболее высокие показатели отмечены в доли маркетинговых инноваций (с 1,5% в 2006 г. до 5,4% в 2010 г.), при относительно небольшого превышения затрат на эти мероприятия удельный вес организаций.

За последние годы в Брянской области эффективность инновационной деятельности предприятий определяется наличием отлаженных процессов инвестирования, кредитования и налогообложения. В настоящее время приоритеты инновационной деятельности в области обусловлены недостаточной конкурентоспособностью отечественных товаров экспортируемых на мировые рынки. Поэтому инновационная деятельность предприятий области в 2006-2010 годы преимущественно была ориентирована на удовлетворение спроса отечественных потребителей.

В сфере инновационной деятельности широко используют оценку эффективности затрат на технологические инновации, показывающие выход инновационной продукции отрасли (табл.5).

Таблица 5

Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации [4]

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	
				тыс. руб.	%
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, всего	858055,6	730332,9	437509,9	936968,2	100,0
в том. числе:					

технологические инновации, всего из них: продуктовые инновации процессные инновации	831287,2 715930,0 115357,2	718104,6 481350,8 236753,8	415718,4 225311,0 190407,4	929672,0 325931,3 603740,7	99,2 34,8 64,4
Маркетинговые инновации	10384,0	4913,5	2978,0	6531,2	0,7
Организационные инновации	16384,4	7314,8	18813,5	765,0	0,1

Как видно из таблицы 5, технологические инновации оставляют подавляющую.часть всех затрат на инновации. Продуктовые инновации, направленные на разработку и внедрение или усовершенствование продукции и предполагающие использование нового производственного оборудования составляли 34,8% от затрат на все инновации.

На процессные инновации в 2010 годы потребовалось 64,4% от всех затрат на инновации, что связано с особенностью этих инноваций, направленных на разработку и внедрение новых значительно улучшенных производственных методов и предполагающих использование нового производственного оборудования и новых методов организации производственного процесса или его совокупности. Эти затраты нацелены, в основном, на повышение эффективности производства продукции, уже существующей на предприятии.

Следует заметить, что затраты на технологические инновации в промышленности пока недостаточны и они явно несоизмеримы с реальными потребностями экономики в обновлении производственных фондов и расширения спектра создания новой конкурентоспособной продукции. Так, в 2010 году отношение затрат на эти инновации в к объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг составил лишь один процент.

Структура затрат на технологические инновации в 2010 г. отличалась высокой степенью концентрации по некоторым видам экономической деятельности. Так, по 11,8% от общего объема были сосредоточены при производстве машин и оборудования и производства транспортных средств и оборудования. Больше затрат было отмечено при производстве электро-, электронного и оптического оборудования – 17,7%. Значительная доля составляли затраты на технологические инновации при производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака (20,6%).

Представляется важным информация, характеризующая затраты на технологические инновации по видам инновационной деятельности организация (табл.6)**.**

Таблица 6

Затраты на технологические инновации по видам инновационной деятельности организаций

Распределение затрат на технологические инновации	2009 год			2010 год		
	всего		из них затраты на оплату работ, услуг сторонних организаций	всего		из них затраты на оплату работ, услуг сторонних организаций
	тыс.руб.	в % к итогу		тыс. руб.	в % к итогу	
Затраты на технологические инновации	415718,4	100,0	171873,5	929672,0	100,0	219817,7
в т.ч.						
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	150573,6	36,2	64632,5	125064,6	13,5	53644,5
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	30323,3	7,3	18377,0	129165,1	13,9	9739,1
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	222002,3	53,4	86433,3	568903,1	61,2	145176,2
Приобретение новых технологий: из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей; приобретение программных средств	693,6 3,0 311,7	0,2 0,0 0,1	- -- 27,0	1704,3 15,0 4876,8	0,2 0,0 0,5	308,0 - 525,4
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг и методов их производства	9112,3	2,2	-	13459,4	1,4	1528,8
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	809,5	0,2	445,4	123,0	0,0	70,0
маркетинговые исследования	831,8	0,2	99,0	213,0	0,0	163,0
Прочие затраты на технологические инновации	1060,3	0,2	1060,3	86162,7	9,3	8662,7

Для структуры затрат были характерны резкие диспропорции. НЕ уделено достаточного внимания закупкам программных средств и новых технологий, обучению и подготовке персонала, связанного с инновациями.

Важным направлением регулирования инновационной деятельности является ее финансирование из разных источников. В настоящее время предпочтение отдается бюджетному финансированию. В Законе о бюджете предусматривается финансирование федеральных научно-технических и инновационных программ и мероприятий. В некоторых программах участвую средства из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

Для технологических инноваций основным источником покрытия затрат является самофинансирование (табл.7).

Таблица7

Источники финансирования на технологические инновации (тыс. руб.)

Источники финансирования	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Всего затрат	592242,9	831287,2	718104,6	415718,4	929672,0
в т.ч по источникам финансирования: -собственные средства предприятия	494597,2	426010,1	485936,7	240506,8	441165,1
-федеральный бюджет	27447,7	43674,4	48548,1	65049,0	451210,3
-бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты	-	29113,0	56081,6	14803,0	123425,7
-внебюджетные фонды	-	-	-	-	-
-прочие	70198,0	332489,7	127538,2	95359,6	430970,9

За пять лет затраты на технологические инновации возросли в 1,6 раз. Большую часть затрат принадлежит собственным средствам предприятий – 83,5% (в 2009 г.) до 46,9% (в 2010 г.). Выделенные средства из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – незначительны (в 2010 г. – 1,3%).

Прочие источники финансирования в анализируемый период сильно различались и составляли, в отдельные годы, около половины средств.

.Интенсификация инноваций, кроме собственных разработок, во многом определяет технологический обмен. Наблюдения показали, что число организаций, участвующих в обмене в приобретение новых технологий (технических достижений), программных средств и в их передаче за последние два года не изменилось.

Отмечено, что механизмы функционирования и финансирования НИОКР слабы и не развиты, что ведет к низкому уровню создаваемые технологии.

Слабо ведется работа по созданию совместных проектов. В 2009 г. было разработано только 114 совместных проектов по выполнению исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов. В разработке совместных проектов участвовало всего 3,3% от общего числа обследованных организаций.

Отмечается недостаточное участие организаций по количеству поданных заявок на патенты (табл. 8).

Таблица 8

Количество поданных заявок на патенты, (единиц)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число организаций, подавших заявки на патенты на:			
Изобретения	2	4	3
Промышленные образцы	1	2	1
полезные модели	3	7	6
Число организаций, подавших заявки на официальную регистрацию программ ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем	1	-	1
Количество поданных заявок на:			
Изобретения	7	11	6
промышленные образцы	5	3	1
полезные модели	4	11	10
Количество поданных заявок на официальную регистрацию программ ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем	3	-	1

В рейтинге факторов, составленных Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Брянской области, отмечено, что предприятия к числу решающих факторов, препятствующих инновациям, отнесли недостаток собственных средств, а также высокую стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий спрос на новые товары, высокий экономический риск и др. Решающим фактором производственного характера, препятствующим инновациям отнесен низкий собственный инновационный потенциал, который

определяется слабым уровнем развития исследовательской базы на производстве и неготовностью персонала к освоению научно-технических достижений.

Анализ состояния развития инноваций в регионе показал что, механизмы функционирования и финансирования НИОКР слабы и недостаточно развиты, в результате количество созданных современных технологий в динамике остаются на низком уровне.

В разработке совместных проектов по выполнению исследований и разработок участвовало всего 3,3% процента организаций.

Ранее мы провели анализ состояния инновационного развития в некоторых секторах экономики Брянской области. К сожалению, проведения такого подробного анализа в аграрном секторе АПК затруднена по объективным причинам, так как инновационная деятельность в АПК не проводится, отсутствует система учета данного вида деятельности в таких объемах и показателях, как это делается в промышленности. К примеру, отечественные (как сельскохозяйственные, так и перерабатывающие) предприятия и организации не ведут учета осваиваемых инноваций. Кроме того, отсутствует аналогичный учет и в научно-технической сфере, а вновь создаваемая информационно- консультационная служба пока не учитывает в полном объеме показатели развития инновационных процессов в отрасли.

Инновационное развитие агропродовольственного сектора экономики обычно связывают с комплексным использованием наукоемких факторов производства, которые определяют технико-технологическую, финансово-экономическую и организационно-управленческую деятельность. Внедрение таких факторов производства обеспечивает устойчиво высокую конкурентоспособность конечной продукции агропродовольственного сектора как на внутренних, так и внешних рынках [4]. Широкомасштабное развертывание инновационных процессов в агропромышленном секторе экономики еще не наступило. Установлено, что переход АПК на путь инновационного развития может осуществляться только на основе учета экономических возможностей и особенностей формирования рыночной экономики. Переход на инновационный путь предприятий АПК будет связан, в первую очередь, с сохранением накопленным научно-технического потенциалом, а с другой, с разработкой механизмов, позволяющих развивать инновационные процессы в экономике.

Переход АПК к инновационной экономике в России был сложен и состоял из ряда этапов.

На первом этапе (в 1990 –е годы) вследствие многих объективных и субъективных причин, наблюдалось свертывание инновационных процессов. В этот период времени основные усилия государства были направлены на сохранение уже имеющегося научного потенциала и возможную адаптацию к существующей экономической ситуации.

В XXI веке аграрная наука располагает достаточным потенциалом, способным обеспечивать активную инновационную деятельность .В короткий срок необходимо принять комплекс экстренных мер по повышению эффективности использования научно-технического потенциала отрасли. Реализация научно-технических разработок, уже созданной сельскохозяйственной наукой России, может привести к существенному повышению эффективности сельскохозяйственного производства. [7].

В таблице 9 сгруппированы инновации, которые возможно уже сейчас осваивать в Агропромышленный комплекс Брянской области.

Данные таблицы убедительно показывают, что переход к инновационной экономике включает различные направления. Выполнение этих научных разработок потребует от населения региона большой ответственности, глубокого знания производства, умение принимать правильные управленческие решения и их исполнять, высокой квалификации всех работников, начиная от руководителя организации и заканчивая рядовым работником, постоянное повышение квалификации. Решение поставленных задач потребует больших трудовых усилий, веры в выполнении этой инновационной программы. В связи с развитием научно-технического прогресса перечень инноваций со временем будет изменяться.

Большое внимание в развитии инновационной деятельности в АПК необходимо уделять информационно-консультационной службе (ИКС) и информационным технологиям. Информационно-консультационная служба для сельскохозяйственных товаропроизводителей была организована в 2001 г. В настоящее время они работают во всех регионах Российской Федерации.

Как показали наблюдения, деятельность ИКС по количеству осваиваемых инновационных проектов, внедренных технологий, разработанных бизнес-планов и оказаний помощи в реформировании сельскохозяйственных и других предприятий АПК, информационно-консультационным службам Брянской области принадлежит важная роль в реализации государственной инновационной политики.

Информационно-консультационная служба АПК как формирование инновационного типа служит важным инструментом практической реализации научного обеспечения отрасли, способствует оперативному использованию достижений науки и техники и постоянному технико-технологическому обновлению агропромышленного производства. Создавая информационно-консультационную службу и поддерживая ее, государство решает задачу управления инновационным процессом на его заключительной стадии, когда сельскохозяйственные товаропроизводители не только получают информацию,

но и пользуются ее услугами по освоению инноваций в производстве [8,9].

Таблица 9

Инновации, осваиваемые в основных сферах агропромышленного производства [6, с изменениями)

Управление, экономика	Земледелие	Животноводство	Механизация и электрификация	Хранение и переработка продукции
Новые экономические инструменты реализации аграрной политики. Новые аспекты государственного регулирования в АПК. Организационно экономический механизм аграрного рынка. Новые модели предприятий, кооперативов и интегрированных формирований в АПК. Новые формы организации и методы мотивации труда. Оптимизация использования производственного потенциала в АПК. Новые формы технического обслуживания и обеспечения ресурсами. Финансовое оздоровление предприятий. Новые и усовершенствованные системы управления в АПК. Формирование рынка труда в. АПК. Развитие социально-трудовой сферы села. Новые формы научно-производственной интеграции и развитие инновационных процессов в АПК.	Научно обоснованные системы земледелия. Адаптивные сорта, отвечающие зональным требованиям. Новые системы семеноводства и сорта сельхозкультур, адаптированные к местным и технологическим условиям. Современные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, направленные на наилучшее использование потенциала растений, свойств и режимов почвы. Повышение плодородия почвы до уровня, отвечающим требованиям культур. Методы, повышающие устойчивость земледелия в различных почвенно-климатических зонах страны. Новые удобрения. Мониторинг использования земель. Новые приемы биологического земледелия, рационального использования орошаемых земель.	Новые породы, типы и кроссы высокопродуктивных животных и птицы. Создание высокопродуктивных племенных стад. Сохранение и улучшение генофонда в животноводстве. Биологические системы разведения животных. Новые усовершенствованные индустриальные технологии в животноводстве. Оптимизация кормопроизводства. Комплексы систем по автоматизации и компьютеризации производственных процессов животноводческих ферм. Повышение биологического потенциала продуктивности животных. Система обеспечения устойчивости ветеринарного обслуживания. Экологически безопасные и технологически безотходные технологии в отрасли. Создание новых типов трансгенных животных.	Эффективные формы и методы построения производственно-технической инфраструктуры АПК. Использование новых и усовершенствованных технологий. Использование комбинированных машин и механизмов. Обеспечение безопасности и комфортности при использовании техники. Методы научно-технического обеспечения в основных отраслях АПК. Создание машинно-тракторных станций. Применение унифицированных узлов и деталей. Поставка техники по лизингу. Создание дилерской службы. Организация ремонтно-восстановительной деятельности. Формирование системы кадров инженерно-технического обеспечения АПК.	Внедрение новых методов обработки сырья. Получение новых пищевых продуктов с заданными свойствами. Новые ресурсосберегающие технологии производства пищевой продукции. Использование вторичного и нетрадиционного сырья. Повышение пищевой и потребительской ценности продуктов питания. Методы контроля качества продукции. Изготовление детского питания, изготовленного из продуктов «биологического» земледелия, обогащенного витаминами и микроэлементами. Новые технологии хранения пищевых продукитов.

Поэтому создание единой и стройной системы доведения до сельскохозяйственных товаропроизводителей научно-технических достижений и передового производственного опыта с помощью ИКС является одной из приоритетных задач Минсельхоза и органов управления АПК субъектов Федерацию.

В настоящее время в АПК Брянской области реализуются крупные инновационные проекты:

1. Проект агропромышленного холдинга «Мираторг» по производству мраморного мяса, который будет реализовываться в девяти административных районов области: Трубчевском, Почепскм, Унечском, Суземском, Мглинском, Погарском, Выгоничском, Жирятинском, Суражском. Племенной скот породы Абердин-ангус завозится из Австралии. К 2014 году поголовье скота должно составлять не менее 100 тыс. голов. Проектная мощность составит около 30 тыс. т мяса в год. В холдинг входит ООО «Брянская мясная компания».

2.Проект по выращиванию свиней в двух районах области. Планируется выращивать более 200 тыс. голов в год..

3, В Дубровском районе идет строительство трех молочных комплексов по 1200 голов в каждом.

4. Реализация высокорентабельных животноводческих проектов: ООО «Куриное Царство-Брянск», ООО мясокомбинат «Тамошь», ООО «Брянский мясоперерабатывающий комбинат» и др.

5. Построено и сдано в эксплуатацию 10 агропромышленных городков. Намечено строительство шести агрогородков в зоне радиоактивного загрязнения и др.

Таким образом, эффективность экономики в значительной степени определяется развитием инновационных процессов. Приведенные данные по инновационной деятельности Брянской области свидетельствует о низком спросе на инновационную продукцию. Несмотря на некоторые позитивные сдвиги в развитии инноваций, темпы расширения инновационной активности предприятий пока по-прежнему остаются на недостаточном уровне.

Региональная инновационная политика должна реализовываться в виде мер всесторонней финансовой поддержки, формирования благоприятного инвестиционного климата, повышения инновационной активности и восприимчивости региона.

В современных условиях важной задачей в инновационном развитии региона является сохранение и последующее усиление инновационного потенциала как промышленного, так и сельскохозяйственного потенциала региона, повышение степени его влияния на экономику. Без этого недостижимо устойчивое развитие региона по пути модернизации.

In this article examines the state of innovation activity in the Bryansk region, both in industry and in the Agro-industrial complex
The key words: innovation, *innovative management, the innovative development, theory of innovative development*

Список литературы

1.Закон Брянской области «Об инновационной деятельности в Брянской области» №83-3 от 31 мая 2007г. /СПС «Гарант».

2.Звягинцева О. Оценка инвестиционного риска /Экономика, №2, 2010, с. 71-77.

3.Казимирова Т.А. Реализация региональных инвестиционных проектов в АПК Брянской области //Трансформация экономики региона в условиях инновационного развития. Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию БГСХА. Брянск. 2011. С. 184-188.

4.Об инновационной деятельности предприятий и организаций Брянской области в 2010году / Статистический сборник //Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Брянской области. Брянск, 2011, 56 с.

5. Сельское хозяйство Брянской области / Статистический сборник //Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Брянской области. Брянск, 2011, 212 с

6.Семин А.Н. Инновационно-ориентированная стратегия развития агропродовольственного сектора: региональные аспекты //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №10, 2009. С. 16-24.

7.Тодосийчук А. Условие перехода к инновационной экономике //Экономист. № 2. 2010. С. 25-36.

8.Ториков В.Е., Мальцев В.Ф., Белоус Н.М. и др. Информационно-консультационная служба в сельском хозяйстве зарубежных стран и России. Брянск. 2004. 266 с.

9. «Чернобыль» - четверть века спустя /Статический сборник //Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Брянской области. Брянск. 2011. 87 с.

Об авторах

Горбов Н.М. – доктор экономических, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, bond_31105@mail.ru

Кувшинов Н.М. – доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика. И.Г.Петровского, ecomvest.bgu@ yandex

Кувшинов М.Н. – соискатель ГНУ ВНИОПТУСХ Россельхозакадемии, г. Москва

УДК 658

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Н.В. Грачева

Жизненный цикл нового продукта включает несколько стадий управления, каждая из которых имеет свои особенности. Важнейшим является управление на стадии его коммерциализации. Анализируется управление затратами, пути их снижения и условия, обеспечивающие эффективность выхода с новым продуктом на рынок и его продаж.
Ключевые слова: *жизненный цикл, коммерциализация, управление, эффективность.*

Современная рыночная экономика делает чрезвычайно актуальным вопрос о постоянном обновлении ассортимента выпускной продукции. В этой связи развитие предприятия во многом определяется способностью оперативно перестраиваться на изготовление новых конкурентоспособных ее видов. Ключевая роль здесь принадлежит управлению инновационными процессами. На данном этапе оно характеризуется недостаточным уровнем использования научных методов, современных информационных технологий, дефицитом специалистов, способных в соответствии с современными требованиями управлять научно-техническими проектами и их реализацией. Практика показывает, что особо сложной и одновременно важной задачей является реализация завершающего этапа инновационного цикла, когда продукт конструкторов и технологов вступает в стадию его материализации, т.е. начинается его внедрение в производство и затем само производство. Производство в этом случае должно быть гибким, способным перестроиться на изготовление не просто новых видов продукции, а различных видов.

Рассматривая в качестве объекта управления подготовку производства новой продукции на конечном ее этапе, надо учитывать то, что наиважнейшим является фактор минимизации времени и ресурсов на его осуществление, то есть оптимальным следует считать вариант, когда конечный этап технической подготовки производства ($Э_к$ *ТПП***)** достигает минимальных затрат ресурсов *(Р)* и минимальных затрат времени на его осуществление *(Т)*, т.е. когда $Э_к$ *ТПП* —> min *(Р***,** Т).

Жизненный цикл продукта включает несколько этапов, каждый из которых требует затрат

времени и ресурсов. Однако, характер этих затрат на различных этапах принципиально отличается друг от друга. Для того, чтобы показать это, рассмотрим одну из моделей жизненного цикла продукта с отражением в ней затрат (инвестиций) на осуществление различных его этапов (рис. 1).

В самом общем виде на рис. 1 инвестиционный период разбит на три этапа. Ха-рактер ресурсов таков, что на 1-3 этапах инновационного процесса используются, преж-де всего, ресурсы инвестиционных институтов: банков, фондов; и т.п. и частично собст-венные ресурсы. По данным отдельных зарубежных фирм в структуре затрат на НИР (с учетом затрат на информативность) и ОКР первые составляют от 25 до 31% [1]. Ресурсы инвестиционных институтов выступают в виде материальных, финансовых, трудовых ресурсов, как предметы и орудия труда, необходимые для осуществления операций с предприятиями по поводу инвестиций. Это их денежные средства и персонал.

Собственные ресурсы на этих этапах инновационного процесса выступают в тех же формах, что и ресурсы инвестиционных институтов, однако относятся к ресурсам предприятия и задействованы в инновационном процессе в виде предметов и орудий труда служб, занятых на предприятии подготовкой производства. Это, прежде всего, материальные ресурсы, деньги и персонал конструкторских и технологических служб предприятий.

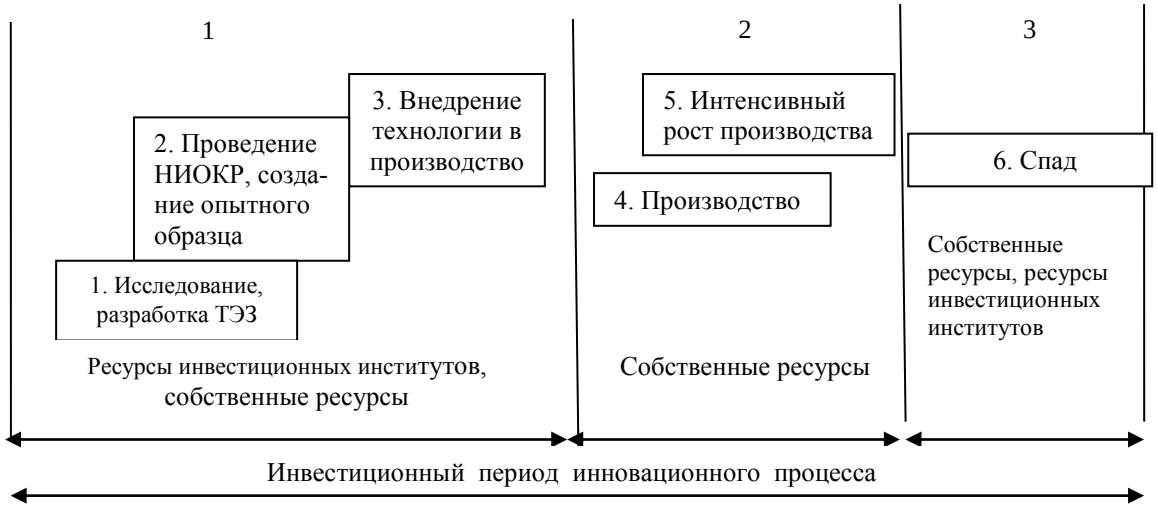

Рис. 1. Схема инновационного процесса и распределения ресурсов на осуществление его этапов

Резко меняется характер ресурсов на производственной стадии реализации инновационного продукта, если этот продукт материализуется в конкретный продукт производства. Здесь в процесс включаются ресурсы сферы производства предприятия: производственно-материальные запасы, рабочие, линейный персонал управления, деньги, полученные в виде прибыли от продажи этой новой продукции. Данный процесс начинается с момента начала коммерциализации нового продукта, т.е. с начала его производства и продаж (рис. 2).

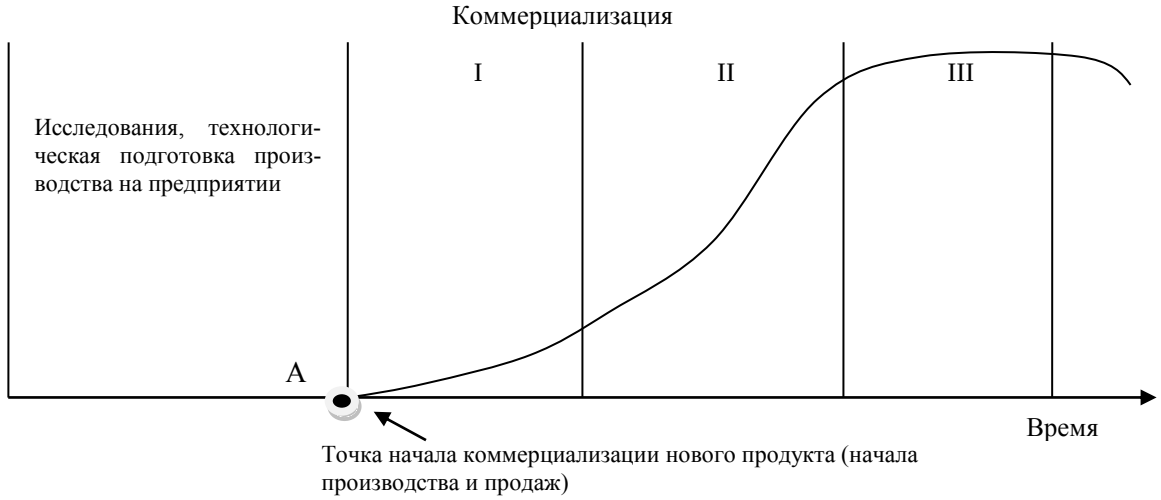

Рис. 2. Общая схема коммерциализации инновационного процесса [2]

Как видно из рис. 2, начиная с точки коммерциализации, темпы роста результата от продаж нового продукта (собственные ресурсы) превышают темпы роста затрат. В периоде II намечается

более быстрый рост результата, который достигает своей максимальной величины в периоде III.

Управление данным процессом состоит в оптимизации S-образной кривой, заключающейся в первую очередь в сокращении периодов I и II и максимальном увеличении периода III. Кроме того, важным элементом управления является прогноз момента наступления периода III с тем, чтобы к этому периоду начать уже следующий инновационный процесс по новому продукту. Замещение исчерпавшего свой экономический потенциал продукта считается важнейшей функцией управления в условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры. Эффективность от этого показана на рис. 3.

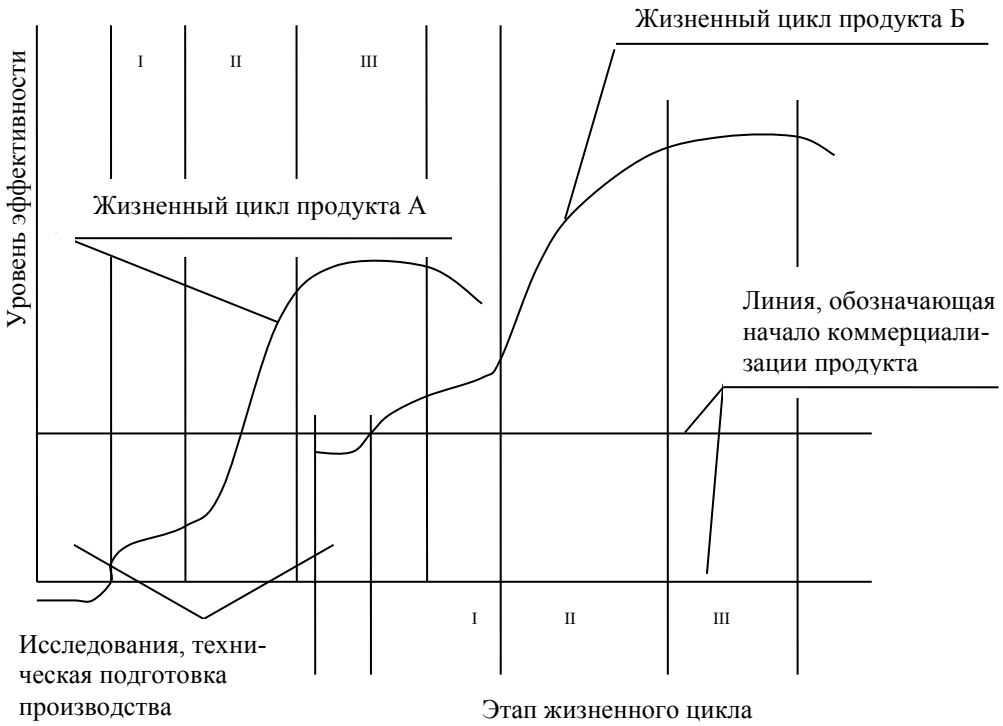

Рис. 3. Кривые эффективности от разных новых продуктов

Из рис. 3 видно, что уровень эффективности при своевременной замене продуктов в крайнем случае не падает. Однако S-образная кривая по новому продукту может быть и более крутой в зависимости от спроса, его качества. Особенно это относится к кривым периодов II, III, т.е. периодов, когда возможности предприятий таковы, что они способны в более короткие сроки удовлетворять имеющийся потребительский спрос. Этого можно добиться и в условиях наличия нескольких конкурентов посредством усовершенствования продукта с точки зрения функционального назначения, удобства пользования, сервисного обслуживания. Каждое предприятие ищет возможности улучшения качества. И хотя несколько предприятий могут производить, на первый взгляд, одинаковые товары, однако, в каждом из них при ближайшем рассмотрении можно обнаружить ряд особенностей, возможно, небольших, но новинок. Тем самым предприятия могут выделять сегменты рынка, где их продукция принесет наибольший результат.

По S-образным кривым можно судить об уровне эффективности различных типов производства (рис. 4).

Рис. 4 показывает, что наибольший уровень эффективности достигается в процессе серийного производства. Но надо учитывать и следующее. Здесь в достаточно полной мере действует закон массового производства, то есть, во-первых, с увеличением объемов производства уменьшаются затраты на единицу продукции. Это видно из нижеследующей формулы:

$Ci = Зi + П / К$,

где Ci - себестоимость единицы продукции;

$Зi$ – величина переменных затрат на единицу продукции;

$П$ - величина постоянных затрат на объем производства $К$.

Когда $К$ увеличивается, то величина $П/К$ уменьшается, а соответственно, уменьшается сумма $Зi + П / К$ и, как следствие этого, уменьшается Ci.

Во-вторых, при серийном производстве уменьшается величина $Зi$, так как предприятия с большими мощностями имеют возможность внедрять более широкую специализацию, автоматизацию и т.д.

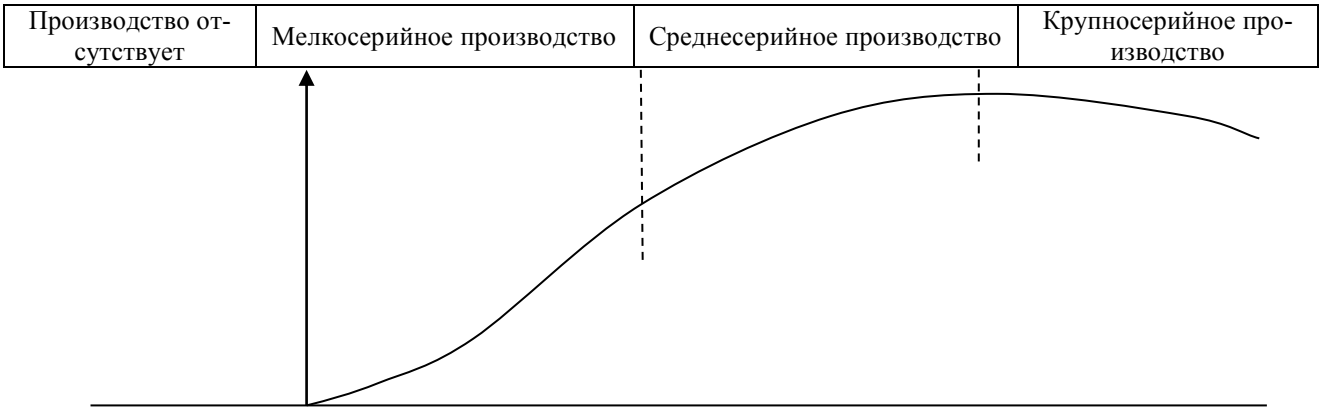

Рис. 4. Эффективность от новой продукции при различных типах производства

Так как последняя стадия инновационного процесса непосредственно связана с производством, необходимостью становится планирование производства новых видов продукции, объема их продаж и эффективности. Отправной точкой в этом деле является план маркетинга, дополненный финансовым планом. Важным условием при этом становится развитие информационной базы предприятия, позволяющей спланировать интегрированные действия службы маркетинга с конструкторскими, технологическими и другими службами предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Информационное обеспечение процесса маркетингового управления при подготовке производства новой продукции и ее коммерциализации

Субъект управления	Служба маркетинга	
	Выдает	Получает
1	2	3
Директор	Привлекательность отрасли и тенденции развития рынка; позиции предприятия в конкурен-ции; сравнительная доля рынка; конкурентные преимущества; анализ продаж	Стратегические установки и цели предприятия
ОГК, ОГТ, ОГМ, др. отделы, обеспечи-	Анализ конкуренции; позиционирование продукции;	Технические условия и разрабатываемые изделия на согла-

Продолжение табл. 1

1	2	3
вающие техническую подготовку производства	пожелания потребителей; предложения по товарной политике, качеству продукции	сование; оценка конкурентоспособности продукции
Финансовый отдел, ПЭО, ОТиЗ, бухгалтерия	Прогноз продаж; предложения по ценам и скидкам; планируемый бюджет маркетинга; отчет о расходовании средств	Согласованный план произ-водства и продаж; рентабельность по товарным группам; цены и проекты цен; фактический бюджет
Производственно – диспетчерский отдел	Прогноз продаж и конъюнктура рынка по товарным группам	Возможные изменения плана производства
Снабженческий и сбытовой отделы	Прогноз продаж; позиции товара; динамика цен; анализ конкурен-ции и другая конкретная инфор-мация по каждой составляющей	Данные о продаже продукции, договорах, потребителях, другая информация о рынке

На базе информационного интегрирования создается возможность комплексного решения задач по анализу рынка и деятельности предприятия, товару, цене, сбыту, продвижению новой продукции, обеспечению ее жизненного цикла.

Некоторые специалисты считают, что система управления инновационными процессами может быть пассивной или активной. Система, мол, остается пассивной, пока условия работы предприятия по новому продукту совпадают с ожидаемыми. И система активизируется только в случае, если обнаруживают отклонения фактических условий от ожидаемых. По нашему мнению, в конкурентной быстро меняющейся среде система управления объективно вынуждена быть активной и тем более на стадиях, когда предприятие выходит с новым продуктом непосредственно на рынок. Только тогда обеспечивается ее высокая эффективность.

Life cycle of a new product includes some stages of management, each of which has the features. The major stage is management at a stage of its commercialization. Management of expenses, ways of their decrease and the conditions providing efficiency of an exit with a new product on the market and its sales is analyzed.

The key words: *life cycle, commercialization, management, efficiency.*

Список литературы

1. Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления. – М.: МНИИПУ, 1998.

2. Инновационно-промышленный потенциал и инвестиционный ресурс: Основы эффективного управления: Монография / В.В.Одиноченков, Н.А.Капустина, Н.В.Одино-ченкова. – Брянск: Изд-во БГТУ, 2001.

Об авторе

Грачева Н.В. – Брянский государственный технический университет, nv7511@rambler.ru

УДК 338

ЛОГИКА ВЫДЕЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ МАРКЕТИНГА В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

А.И. Грищенков, Н.В. Глушак

В настоящей публикации предложены взгляд на инновационный процесс промышленного предприятия, организованный на базе сетевой открытой модели. Рассматривается современная интерпретация стратегических функций, их признаков и содержания. Выражена специфика применительно к промышленному сектору.
Ключевые слова: *инновации, функция, трансфер, признак, экономика, конкурентоспособность.*

В настоящий момент в описании инновационного процесса доминирует понятие этапа (или фазы) характерное для закрытых моделей. Практика описания и стандартизации инновационного процесса в настоящий момент выделяет его как отдельный бизнес-процесс предприятия. Профессор Blind K. предлагает [3] его описание (рис. 1), в рамках которого выделяет два понятия в соответствии со сложившейся терминологией инновационного менеджмента. Понятие «операции» инновационного процесса – совокупность однородных по компетенции работ, действий субъекта или объекта с выраженными инициирующими обстоятельствами, входами и выходами, результатом, имеющих прямую связь с нововведениями организации. Другими словами операция инновационного процесса - единичная работа в рамках процесса нововведения. В свою очередь, «этап» (или фаза - синонимично по научным источникам) это совокупность операций инновационного процесса, сгруппированных в соответствии их с итерационной, временной последовательностью. На рис. 1 отчетливо виден академический линейный инновационный процесс – последовательная, итерационная связь операций и выделенные Blind K. этапы (прединвестиционный, инвестиционный, эксплуатационный). Стандартизация инновационного процесса в настоящий момент затруднена по ряду объективных причин:

– отсутствует согласие в среде ученых и практиков о составе операций инновационного процесса и выделяемых фазах (в табл. 1 отчетливо видно отсутствие единых взглядов и представлений);

– снижение научного интереса к анализу линейных моделей инновационного процесса – переход к открытым моделям смещает фокус изучения.

Переход к научному исследованию открытых моделей (интерактивной, интегрированной, сетевой) не сопровождался изменением организационной или экономической логики определения этапа (фазы), они сохраняли линейную последовательность и связь результатов движения инновационного полуфабриката в последовательной цепи взаимодействий. С другой стороны, вполне очевидно, что традиционное представление об этапе не отвечает реальным процессам взаимодействия участников нововведения, классифицируем как «открытые». Как минимум сложно выделить формальные критерии группировки операций, а как максимум – существует понимание деградации понятия последовательности операций инновационного процесса. Именно поэтому многие ученые приходят к пониманию «функции» как элемента процесса в описании открытых моделей, не столько обусловленного формализованной итерационной последовательностью, сколько результатами проявления профессиональной компетенции. «…Понятие «стратегических функций» принципиально отличается от этапов (фаз) инновационного процесса. В той же степени как различаются парадигмы линейной и сетевой модели инновационного процесса» [1]. В период 2007-2010 года в научных публикациях сформировалась позитивная дискуссия о новом операнде в описании инновационного процесса – функции. В обсуждении понятия в настоящее время принимают участие российские ученые Уколов В. Ф., Азовцева И. К., Мыльцева О. П. и зарубежные - Daron A., Gancia G., Zilibotti F, Blind K.. В определении функции инновационного процесса большинство авторов сходится в интерпретации их через совокупность однородных операций (рис. 1). Вне зависимости от последовательности операции в инновационном процессе выделяется ее содержательная сущность, позволяющая отнести ее к традицион-

ным профессиональным областям деятельности. Например, на рис. 1 мы четко можем выделить функцию «маркетинг», как совокупность операций «маркетинговые исследования» и «маркетинг и распространение продукции». Итак, профессиональная однородность операций, подразумевает не только единую функцию, но и стоящего за ней субъекта инновационного процесса. Конечно, логика выделения функций инновационного процесса является самостоятельной научной задачей, но в практическом смысле она ведет нас к выделению субъектов, участников нововведения.

Рис. 1. Логика выделения функций в структуре инновационного процесса (стандарт Blind K. [3])

Именно поэтому нам очень важно однозначно определить сущность «функции» процесса нововведения, ее признаки и детерминировать их состав (функций) инновационного процесса применительно к исследуемой области – промышленному сектору. Стратегические функции инновационного процесса – устойчивые, однородные виды деятельности, процессы, группы операций, непосредственно и постоянно реализуемые в цикле формирования новшества [1]. Требует особого внимания акцент на стратегическом характере функций. Действительно, перманентность их реализации, устойчивость в инновационном цикле выражает их перспективную направленность и взаимосвязь с другими функциями. Авторы считают целесообразным предложение о выделении в рамках инновационного процесса именно «стратегических функций», что позволяет дифференцировать таковые от традиционного представления о функциях в рамках организационной системы в теории организации. Вместе с тем, авторы видят возможность уточнить и развить предложенное определение. Во-первых, понимание функции как совокупности операций не подразумевает включение в нее «процессов» (необходимо исключить как терминологически не корректное). Функцию мы понимаем только как совокупность операций инновационного процесса (рис. 1). Во-вторых, предлагается уточнить принцип выделения операций по однородности, не указанные в обсуждаемом определении. Авторы видят однородность «вида деятельности» и тут скрывается «подводный камень». Вид деятельности определяется классификатором ОКВЭД Российской Федерации и выводит нас на него, а это не корректно со смысловой точки зрения. А если понимать вид деятельности с научной точки зрения как область или объект деловой активности, то мы опять же выходим на отличную смысловую нагрузку. В обоих случаях функция, как вид деятельности, определяет область прилагаемых усилий, а не содержание единичной работы. Корректнее будет определить группировку не по виду деятельности, а по содержанию профессиональных компетенций в рамках операции. Логика такого положения опирается на методологию институциональной теории: однородные по профессиональному содержанию операции формируют соответствующие компетенции субъекта в интегрированных хозяйственных процессах.

Таким образом, авторы приходят к развитому и уточненному определению стратегической функции инновационного процесса – выраженные по промежуточному результату и однородные по содержанию профессиональных компетенций перманентные группы операций системы нововведений. Сформулированное определение позволяет формализовать признаки функций нововведения, которые

могут рассматриваться как принципы отбора гипотетически возможных стратегических функций инновационного процесса промышленного предприятия. Достаточно очевидны и по сущности объективны три признака:

1. Перманентные по реализации, устойчивые по проявлению в инновационном процессе профессиональные компетенции. Например, «маркетинг» в виде различных операций присутствует по всех элементах нововведения - от обсуждения идеи до оценки результатов диффузии, а «производство» аналогично вносит свои ограничения в стартовые операции формализации идеи и модификацию инновационного продукта в стадии адаптации и диффузии. То есть, перманентность и устойчивость обнаруживается в виде присутствия функции во всех элементах (традиционных этапах) инновационного процесса;

2. Выраженность функции по промежуточному результату, что подразумевает наличие «объективного продукта» операционной деятельности. То есть, можно выделить границы операционной деятельности в рамках функции и требования к ее реализации со стороны других взаимосвязанных функций инновационного процесса. Объективность результата также можно сформировать с позиции стоимости продукта, получаемого в рамках различных операций, входящих в функцию. Например, функция маркетинг имеет вполне объективные продукты, имеющие стоимостное выражение при аутсорсинговом исполнении: «маркетинговое исследование рынка», «агентские услуги по сбыту инновационной продукции», «реализация бюджета продвижения» и другие;

3. Однородность по содержанию профессиональных компетенций подразумевает взаимосвязанность операций по специализации исполнителей, общности используемых ресурсов, основных фондов и средств технологического процесса. Например, промышленное производство обусловлено ключевым фактором – загрузка основных производственных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования) тиражированием изделий, которое и формирует его эффективность и стоимостные результаты. Однородность выражает логику границ компетентности в рамках функции, обусловленную ее ресурсной базой. Понятие компетенций (введенное Prahalad C.K., Hamel G. [6]) является ключевым в описании сетевого взаимодействия современных экономических систем, которое и выражает однородность применительно к выделяемым функциям инновационного процесса.

Сформулированное понятие стратегических функций, формализованные признаки и место в инновационном процессе позволяют видеть архитектуру исследовательского процесса их выделения:

1. цель исследования: выделить стратегические функции инновационного процесса промышленного предприятия;

2. поле гипотез: предлагаемые в научной литературе этапы, фазы, функции и ключевые операции инновационного процесса (табл. 1, рис. 1);

3. критерии выделения: 3 признака инновационного процесса (перманентность процесса, выраженность результата и однородность профессиональных компетенций);

4. метод выделения: экспертные оценки сотрудников промышленных предприятий, вовлеченных в инновационные процессы.

Обозначенная исследовательская задача решена авторами в рамках научно-исследовательской работы «Исследование принципов сетевой интеграции инновационного процесса промышленных предприятий», выполненной по заказу и представленным материалам (опрос и статистика) «Центра инновационного развития Санкт-Петербургского Государственного университета экономики и финансов» (2009-2011 год, [2]).

Предложенный экспертами в исследовании [2] состав функций инновационного процесса промышленного предприятия во многом совпал с авторской гипотезой и прошел через «сито» вторичной аналитической оценки.

Таблица 1

Этапы (фазы) и ключевые операции инновационного процесса в различных научных подходах (интерпретировано по [1])

<table>
<tr><td>Innovation Glossary, 1986</td><td>Гольдштейн Г.Я., 2001</td><td>Кошкин Л.И., Хачатуров А.Е., Булатов И.С., Ильенкова С.Д., Гринев В.Ф., Кардаш В.Я., Алимова Т., Водачек Л., Водачкова О.</td><td>Унтура Г.А.</td><td>Посталюк Т.М., фазы…</td><td>Bradbury J.A.</td><td>Donald G. Marguis</td><td>Kodama F.</td><td>Дойль П.</td></tr>
<tr><td colspan="9">Маркетинг и формирование идеи</td></tr>
<tr><td>Восприятие актуальности проблемы и оценка возможности</td><td>Маркетинговые исследования рынка</td><td colspan="2">Фундаментальные исследования</td><td>Креативная</td><td rowspan="3">Предварительная оценка проекта</td><td>Осознание возможностей</td><td colspan="2">Идея</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Концепция воплощения идеи</td><td>Генерация идей и их фильтрация</td><td rowspan="2">Прикладные исследования</td><td rowspan="2">Новые научные знания</td><td>Рационализации и изобретения</td><td>Формулирование идеи</td><td rowspan="2">Формулирование спроса</td><td>Исследования и анализ рынка</td></tr>
<tr><td>Техническая и экономиче-</td><td>Виртуальных и реальных разра-</td><td>Решение проблемы</td><td>Проверка концепции</td></tr>
</table>

	ская экспертиза проектов			боток				Бизнес-анализ
Исследования и проектирование								
Исследования и разработка	НИР	Разработка			Разработка		Разработка концепции продукции	Разработка торговой марки
	ОКР	Проектирование	Подготовка производства					
	Пробный маркетинг		Рыночные испытания					
Производство								
Первичное производство и сбыт	Подготовка производства на заводе-изготовителе	Организация производства	Коммерческое производство	Коммерциализации и распространения			Производство	Внедрение в производство
	Собственно производство и сбыт	Производство						
Эксплуатация и пост- эксплуатационный период								
Применение и внедрение	Эксплуатация	Маркетинг		Потребления	Применение	Применение	Тестирование	Пробный рынок
Развитие и усовершенствование				Обновления		Распространение	Рынок	Выведение на рынок
	Утилизация			Трансформации				

Анализ, проведенный авторами, представлен в табл. 2 и отражает содержание стратегических функций. Возможность однозначно определить содержание и определяет состоятельность и целостность стратегической функции как элемента открытой, сетевой модели инновационного процесса.

Таблица 2

Стратегические функции инновационного процесса промышленного предприятия

Стратегические функции	Содержание
Потребление	Процесс приобретения и последующей эксплуатации инновационной продукции.
Маркетинг	Оценка потенциала рынка, конкурентоспособности идеи новшества и последующая реализация комплекса «маркетинг микс» (продвижение, ценообразование, позиционирование, товарное оформление) в обеспечение сбыта инновационной продукции.
Инвестирование	Финансирование субъектов, участников инновационного процесса.
Прикладные НИР	Преобразование результатов фундаментальных исследований, идей инноваторов и формализованных потребностей в новое научно-техническое, технологическое, организационное или маркетинговое решение.
ОКР (ОТР)	Адаптация результатов прикладных НИР к условиям и возможностям производства (или организации технологического процесса) конкретного промышленного предприятия, реализованная в формате опытного образца и комплекта конструкторской (технологической документации – в случае ОТР).
Технологическое внедрение	Формирование нового технологического процесса (как самостоятельная инновация) или для реализации производства новой продукции, включающее разработку технологического цикла и приобретение оборудования и оснастки.
Производство	Непосредственно тиражирование инновационной продукции, построенное на запуске в серию новой продукции или освоение новых технологических принципов производства.
Снабжение и логистика	Обеспечение процесса тиражирования и обслуживания эксплуатации инновационной продукции сырьем, материалами и комплектующими.
Сбыт	Дистрибуция, распределение новой продукции через каналы товародвижения к потребителю.
Обучение	Формирование навыков эксплуатации инновационной продукции у потребителя.
Сервис	Процесс пуско-наладочных работ, последующего обслуживания и вывода из эксплуатации инновационной промышленной продукции, переданной для эксплуатации потребителю.

Можно выделить ряд новых функций в структуре современного инновационного процесса, обнаруженные экспертами в исследовании, которые существенно меняют наши представления об его организации. В число таких (новых) функций (ранее не обнаруживаемых в поле гипотез) можно выделить «потребление», «снабжение и логистика», «обучение». Данные функции обусловлены спецификой именно промышленного сектора - в ряде аналогичных исследований они не обнаруживались. Обсудим их с позиции выражения специфики нововведений в индустриальном секторе экономики.

Функция «потребления» в моделях «потребительских рынков конечной продукции» не столь ярко выражена в инновационном процессе. Существует значительный разрыв между производством и потреблением конечной продукции, опосредованный системой дистрибуции – производитель не является непосредственным участником отношений с клиентом. Что и обуславливает выделение в качестве ключевых вопросов исследования инновационных процессов потребительских рынков диффузионных и адаптационных фаз. В промышленном секторе отношения производителя и потребителя сближены - в научной литературе при описании промышленных рынков доминирует термин не «потребление», а «эксплуатация промышленных продуктов и технологий» [4]. И это оправдано, как текущими институциональными изменениями в промышленности, так и объективной моделью связи производителя и потребителя индустриальной продукции, часто характеризуемой как «директивная» [7].

Близость, директивность отношений потребителя и производителя на промышленных рынках

обусловлена также технической сложностью передаваемых в эксплуатацию инновационных изделий или технологий. Именно поэтому эксперты однозначно выделили функции сервиса и обучения как характерные для инновационного процесса промышленного предприятия. Более того, эксперты их разделили и это вполне объективная реальность современного инновационного процесса в промышленной среде. «…Современная инновационная продукция совершает столь колоссальные рывки, что для ее освоения недостаточно предыдущего опыта эксплуатации… Необходимо непрерывное обучение персонала и это является обязательной составляющей современных инноваций» [5]. Крупные инновационно развитые промышленные предприятия создают свои системы обучения, в которых обучаются представители компаний – потребителей продуктов и технологий. В практике инновационного менеджмента они получили название «корпоративных университетов». Хорошо известны и популяризируется корпоративные университеты таких известных инновационных лидеров как ENI (нефтегазовая промышленность, Италия), Timberjack (лесозаготовительная техника, Швеция), DECHEMA e.V. (биотехнологии, Германия) и других. То есть, система обучения рассматривается как функция инновационного процесса промышленности, подтягивающая и адаптирующая потребителя до необходимого уровня эксплуатации технологических новшеств.

Принятие функции «снабжение и логистика» обусловлено как принципами исследования сетевых моделей инновационного процесса промышленности, так и вполне понятной и объективной зависимостью инновационности технологических новаций от развития «младших» технологических уровней. Предприятие (кейс по [1]) «РИРВ» (ОАО в составе корпорации «Ростехнологии») признанный мировой лидер фундаментальных и прикладных НИР в сфере стандартов времени и радионавигации. Но, отсутствие в отечественной промышленности предложения микросхем (чипов) размерности 45-65 наномикрон, не позволяет реализовать потенциал инноваций предприятия. И таких примеров в отечественной и зарубежной практике достаточно много, что еще раз подчеркивает научный тезис о необходимости интегрированного развития всех технологических уровней промышленности. Именно поэтому «снабжение и логистика» включены как функция в инновационный процесс промышленного предприятия, а оценка ее реализации свидетельствует о возможности раскрытия потенциала технологических нововведений. Три выделенные функции достаточно хорошо раскрывают особенности инновационного процесса промышленности, выражают две доминирующие специфические черты: близость (директивность) отношений потребителя – производства и связанность реализации инновационного потенциала всех технологических уровней.

In the present publication the sight at the innovative process of the industrial enterprise organized on the basis of network open model is offered. Modern interpretation of strategic functions, their attributes and maintenances is considered. Specificity with reference to industrial sector is expressed.
The key word: *innovations, function, transfer, attribute, economy, competitiveness*

Список литературы

1. Грищенков А.И., Глушак Н.В., Титов А.Б., Алексеев А.А., Алексеев А.И., Дыкман А.С., Гальманов Х.Х. Методология управления инно-вационными сетями химической промышленности: Монография. СПб., СЗТУ, 2011. 195 стр.
2. Исследование принципов сетевой интеграции инновационного процесса промышленных предприятий. // Отчет о научно-исследовательской работе, Центр инновационного развития Санкт-Петербургского Государственного университета экономики и финансов, 2011.
3. Blind K. et al. Study on the Interaction between Standardisation and Intellectual Property Rights. 2002.
4. Daron A., Gancia G., Zilibotti F. Competing Engines of Growth: In-novation and Standardization, MIT CREi and UPF, University of Zurich, 2010.
5. Harmancioglu N., Droge C., Calantone R. J. Theoretical lenses and domain definitions in innovation research / Research paper / European Journal of Marketing Volume: 43 Issue: 1/2 2009.
6. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation, Harvard Business Review (v. 68, no. 3), 1990.
7. Vandenbempt K., Matthyssens P. Barriers To Strategic Innovation In Industrial Markets, Source: Advances in Business Marketing and Purchas-ing, Volume: 13, 2005.

Об авторах

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

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

УДК 330.342.3

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

И. В. Гукова

В данной статье приведен анализ инновационной восприимчивости социально-экономических систем на примере Брянской области, выявлены основные причины низкой инновационной активности предприятий региона, предложены рекомендации по повышению восприимчивости с целью повышения его конкурентоспособности.
***Ключевые слова**: инновации, инновационная активность, восприимчивость инноваций.*

Обеспечение инновационной деятельности требует наличия различных компонентов: научных разработок и новых идей, инновационной инфраструктуры, инвестиций в научную деятельность и т.д. Вместе с тем проблема инновационной восприимчивости этих элементов изучена слабо. Понятие «инновационная восприимчивость» в общепринятом научном обиходе встречается нечасто, присутствует многоплановость его трактовок, мало внимания уделяется вопросам формирования инновационной восприимчивости применительно к региональному уровню, отсутствует общепринятая система показателей, характеризующих состояние инновационной восприимчивости, не уделяется должного внимания специфике российских субъектов инновационной деятельности.

Таким образом, проблемы выявления сущности и диагностики инновационной восприимчивости, а также формирования системы управления, обеспечивающей восприимчивость к новшествам, нуждаются в углубленной научной проработке. Решение этих задач необходимо для создания эффективных механизмов перевода российской экономики на инновационный путь развития.

Под инновационной восприимчивостью принято понимать наличие и способность субъектов региона и органов исполнительной власти создавать, осуществлять и реализовывать инновационные процессы, исходя из имеющихся условий и ресурсов, в рамках определенной и проводимой региональной инновационной политики. Инновационная восприимчивость является важнейшей характеристикой, отражающей готовность региона к осуществлению инноваций, а ее формирование определяется рядом факторов и условий развития современной экономики.

Опираясь на результаты анализа научных трудов и накопленного опыта инновационной деятельности, под факторами будем понимать условия и предпосылки, которые на основе взаимодействия способствуют изменению существующего порядка во временной и пространственной плоскостях и определяют объективные возможности трансформации сложившегося порядка.

Инновационная восприимчивость региона формируется как совокупность восприимчивости субъектов, функционирующих на его территории, и одновременно зависит от ряда особенностей, обуславливаемых спецификой региона как сложной системы.

Рассмотрим факторы, определяющие инновационную восприимчивость в регионе.

1.Инновационная активность предприятий Брянской области и ее нормативно-правовое обеспечение. Необходимо отметить, что в области с 2007г. создаются благоприятные условия для инновационной деятельности. Создан Брянский областной бизнес-инкубатор, реализуется долгосрочная целевая программа «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области» (2011 - 2015 годы). Тем не менее, в рейтинге инновационной активности регионов по результатам 2011 года Брянская область из 83 мест заняла 63-е, впрочем, как и в 2010г. Этот рейтинг составила Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), в исследовании приняли участие 83 субъекта РФ.

Безусловным лидером рейтинга, как и в прошлом году, стала Москва. Второе место заняла Московская область (в прошлом году - 6-е место). Столь высоких показателей регион смог добиться во многом благодаря реализации у себя проекта иннограда «Сколково».

В мае 2011 года проведено заседание Совета по развитию нанотехнологий и наноиндустрии при администрации Брянской области, где рассмотрены вопросы о ходе реализации проекта "Организация конкурентоспособного высокотехнологичного производства модифицированных слоистых наносиликатов, мастербатчей (прекурсоров нанокомпозитов) и полимерных нанокомпозиционных материалов нового поколения"" (ЗАО "Метаклэй"), а также о перспективах взаимодействия Брянской области с ОАО "РОСНАНО" и потенциале развития нанотехнологий и наноиндустрии на территории Брянской области.

2. Техническая и технологическая обеспеченность.

Брянская область обладает значительным инновационным потенциалом, который определяется наличием на ее территории инновационно - ориентированных организаций: вузы, обладающие собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской базой; отраслевые институты; ряд промышленных предприятий, имеющих в своей структуре научно-технические центры или инженерно-технические группы, разрабатывающие новые высокотехнологичные изделия; малые пред-

приятия и организации, действующие в инновационной сфере; научные общественные организации.

В настоящее время можно выделить пять предприятий области с высоким уровнем инновационной активности:

ЗАО "Группа Кремний Эл" – предприятие, давно и успешно занимающееся разработками и производством готовых изделий в области нано и микроэлектроники. На выставке ими были представлены разработки в области микрохирургии (нож офтальмологический для проведения офтальмологических операций) и наноэлектромеханические датчики давления, температуры, ускорения для нужд народного хозяйства и военно-промышленного комплекса.

ЗАО "Метаклэй", образованное на площадях ОАО "Металлист" (г. Карачев), по сути, является проектной компанией ОАО "РОСНАНО". ЗАО «Метаклэй» совместно с РОСНАНО реализует инвестиционный проект по созданию производства наносиликатов на основе природной бентонитовой глины. ЗАО «Метаклэй» показало рекламный ролик о своем проекте с информацией о производственных площадях, принципах технологии, сферах применения продукции.

ОАО "Чистая планета" реализует инвестиционный проект по созданию производства по переработке бытовых и промышленных отходов с получением электроэнергии. "Чистая планета" продемонстрировало макет производственных площадей с принципиальной схемой производственного процесса.

Малое инновационное предприятие ООО "Нанокомпозит-БГИТА" разрабатывает и выпускает нанодисперсные добавки в бетонные растворы. В 2010 году предприятие получило грант Брянской области по программе поддержки малого и среднего предпринимательства.

ОАО "Ивотстекло" продемонстрировало результаты нового направления деятельности предприятия – производство композиционных наномодифицированных материалов на основе базальтовой нити.

3. Человеческий фактор.

Инновационное развитие предполагает и основывается на новой роли человека. Одновременно определяя человеческий и кадровый капитал в качестве одного из важнейших факторов формирования инновационной восприимчивости, следует учитывать негативные тенденции, выражающиеся в совокупности ниже следующих тенденций.

Структурный (по профессиям) и абсолютный дефицит кадров. Структурный дефицит обусловлен: преобладанием в подготовке специалистов нетехнических направлений; отсутствием стимулов материальной поддержки выпускников, что в свою очередь, как следствие, определяет отток перспективной молодежи в г. Москву и г. Санкт - Петербург.

4. Финансово-кредитное и инвестиционное обеспечение.

5. Инфраструктурное обеспечение.

С 2007 года действовала областная целевая программа "Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области" (2007-2010 годы). В рамках реализации мероприятий данной программы проводились областные семинары и "круглые столы", научно-практические конференции по вопросам развития инновационной деятельности.

Таким образом, на сегодняшний день основная роль по организации инновационной деятельности осуществляется государством. Также, многие авторы отмечают, что только усилий коммерсантов и государства, даже самых правильных и титанических, для инновационного и модернизационного прорыва явно недостаточно. Все существующие подходы к управлению инновациями раскрывают значение различных компонент инновационного развития: наличие научных разработок и новых идей; наличие инвестиций в научную деятельность и инновационной инфраструктуры; наличие прямой и эффективной заинтересованности государства и т.д. Возможно, такого подхода недостаточно.

Наиболее важными и первостепенными шагами в сторону улучшения сложившейся ситуации будут являться:

1) обеспечение спроса на инновации со стороны основных отечественных потребителей посредством проведения масштабных “road-show” с целью рекламы отечественных разработок и доведения результатов проводимых научных изысканий до широкой общественности. Полезным может быть соединение инноваторов и представителей бизнеса в рамках различных площадок: экономических форумов, научно-практических конференций.

2) стимулирование инновационного предложения со стороны отечественных производителей (научных и исследовательских организаций) посредством реструктуризации организационных структур учреждений науки и высшего профессионального образования;

3) обеспечение связи между генераторами знаний и их потребителями как на внутреннем, так и на международном рынке.

Разработка механизма управления инновационной восприимчивостью социально-экономических систем, задействующего самоорганизационные эффекты их поведения, позволит кратно сократить количество расходуемых на управление инновационным процессом ресурсов, что

является важным и критичным в условиях их дефицита и жесткой конкуренции.

In this article the analysis of innovation receptivity of socio-economic systems on the example of the Bryansk region is reviewed, identified the main causes of low innovation activity of the enterprises of the region, and offered recommendations on increase of susceptibility to improve its competitiveness.
***The key words**: innovations, innovative activity, the susceptibility of innovations.*

Список литературы:

1.Нелюбина Т.А. Оценка восприимчивости региональных экономических систем к текущему глобальному кризису [Текст] //Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 3. Мезоэкономика. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.

2.Владимирова О.Н. Механизм управления инновационной восприимчивостью региона/О. Н. Владимирова // Инновационные технологии в управлении бизнесом и регионом: материалы науч.-прак. конф. с междунар. участ. (12-13 мая 2011, Красноярск): в 2 ч. Ч.1 / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. Красноярск, 2011.

3.http://briansk.ru/society/innovacionnaya-aktivnost-bryanskoj-oblasti-2011518.251336.html

Об авторе

Гукова И. В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, inna-gukova@mail.ru

УДК 330

О ПРОБЛЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И РАЗМЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.Г. Дмитриев

В статье рассматриваются проблемы взаимосвязи инновационной активности предприятий с их размерами; приводятся примеры научной дискуссии по данному вопросу; высказывается утверждение, что малым предприятиям более свойственна инновационная активность, особенно в сфере радикальных инноваций.
***Ключевые слова**: инновационная активность, радикальные инновации, малые предприятия.*

Среди организационных структур инновационного менеджмента особая роль отводится малым фирмам, мобильный персонал которых может быстро воспринимать и генерировать новые идеи. Так, в США в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ примерно 90% всех компаний – малые фирмы. Об их высокой результативности говорит тот факт, что, хотя на долю малых фирм приходится лишь небольшая часть затрат на НИОКР в расчете на 1$ вложенных средств, такие фирмы создают в 24 раза больше новшеств, чем гигантские концерны. Затраты на одного ученого и инженера в малых фирмах в 2 раза меньше, чем в крупных. [7, с. 194 – 195; 2, с. 11; 8, с. 5] В числе причин столь высокой эффективности этих форм организации экономисты называют гибкость и мобильность при учете рыночной конъюнктуры, отсутствие бюрократизма в управлении, высокий ссудный процент, заставляющий мелкие фирмы рисковать.

Устойчивая экономическая инфраструктура (например, в США) обеспечивается совокупностью разномасштабных экономических объектов, образующих пирамиду. У ее основания находится множество мелких компаний и фирм, выше по пирамиде размер предприятий постепенно увеличивается, а их число, соответственно, сокращается, и, наконец, наверху находятся самые крупные компании. При этом мелкие предприятия наиболее мобильны: они часто рождаются и умирают, являясь основными поставщиками новых идей и технологий. Нововведения, получившие достаточное развитие, позволяют ряду предприятий вырасти до следующего уровня либо передать накопленные инновации более крупным компаниям. При достаточной восприимчивости среды такой механизм способен создать новые отрасли промышленности и экономики за несколько лет. В так называемой «новой экономике» основную массу даже крупных компаний составляют предприятия, которые 15 – 20 лет назад либо вообще не существовали, либо находились в разряде малых. [5, с. 49]

Большая восприимчивость малых фирм к новшествам используется и крупными корпорациями. В частности, для освоения новой потенциально плодотворной области нередко практикуется так называемая техника «абордажных крючьев». Исследовательский комплекс большой корпорации «выбрасывает» в избранную зону поиска несколько административно автономных творчески мобильных групп, гарантируя им на установленный отрезок времени полную самостоятельность в выборе «жизненного пути». Если ожидаемая, но чаще все-таки неожиданная, технологическая находка

состоялась и одна из таких групп сумела создать новый продукт, который получил коммерческое «сцепление» с перспективным сектором промышленного рынка, то такой «зацепившийся крюк» подтягивают в административное тело корпорации для развития успеха. Группа-победитель становится ядром вновь создаваемого по открытому ей направлению исследовательского подразделения и в дальнейшем уже регулярно опирается в своем развитии на всю «плановую мощь» корпорации. [4]

На долю большого числа малых фирм в США приходится около 4% общих расходов промышленности на НИОКР и 40% всех выдержавших испытания рынком нововведений.

97% всех предприятий в Соединенных Штатах – небольшие организации с числом занятых менее 20 человек. Однако именно здесь в совокупности создается 43% всего валового национального продукта страны. Чтобы понять постоянно растущую за последние годы экономическую эффективность малых предприятий по сравнению с большими, например, в обрабатывающей промышленности, достаточно отметить, что вековая тенденция к централизации производства, характерная для первого этапа развития промышленной революции (в основном завершившегося к 50-м годам) была связана с «экономией на масштабах», так как при массовом производстве стандартизированной продукции ее себестоимость падает с ростом масштабов организации. Однако за последние десятилетия в связи с неуклонным ростом номенклатуры продукции и темпов ее обновления характер промышленного производства начал изменяться. К началу 80-х годов уже 75% общего стоимостного объема продукции машиностроения в США изготовлялось мелкими сериями в 50 и менее экземпляров, а также индивидуально. Доля массового и крупносерийного производства постоянно сокращается.

За двадцать лет с 1966 по 1985 г. малыми предприятиями в США было создано 35 миллионов новых рабочих мест. За то же время большие фирмы сократили общую численность своих сотрудников на 6 миллионов.

Из миллиона мелких фирм, существующих в США, несколько десятков тысяч – малые инновационные компании. Эти независимые малые исследовательские коллективы дали от 40% до 46% всех крупных научно-технических нововведений, освоенных американской промышленностью (инсулин, стрептомицин, титан, хлопкоуборочная машина, каталитический крекинг, гидроусилитель рулевого управления, автоматическая трансмиссия, гирокомпас, частотная модуляция, гетеродин, ксерография, персональные компьютеры и т.д.).

В среднем, по сравнению с крупными компаниями с численностью занятых более 10 тысяч человек, малые фирмы внедряют в 17 раз больше нововведений на доллар затрат. Вот лишь некоторые характерные примеры на отдельных отраслей промышленности: из 13 главных нововведений в сталелитейной промышленности семь было создано независимыми изобретателями, а все остальные – малыми фирмами, и ни одного крупнейшими сталелитейными фирмами; из почти полутора сотен важнейших изобретений в алюминиевой промышленности малыми фирмами и независимыми изобретателями было создано более ста.

По мнению американских экспертов, исторически свыше 90% средств новой технологии создавалось до сих пор в США мелкими фирмами или независимыми изобретателями. Этот процесс имеет за последние десятилетия явно выраженную тенденцию к усилению. В то же время отмечается, что при утрате независимости, например, в случае административного подчинения более крупной организации (приобретение малой фирмы монополией, слияние и т.д.), малые фирмы резко снижают свою эффективность. Производительность труда при этом падает на 20 – 30%, а общая экономическая эффективность снижается в среднем в 1,5 раза. [3, с. 1, 4]

Следует отметить, что, несмотря на приведенные эмпирические данные, взаимосвязь между размерами предприятия и его инновационностью является неочевидной. Например, Й. Шумпетер периода «Теории экономического развития» (1934 г.) утверждал, что малые фирмы более склонны к инновациям. Позднее, во время написания «Капитализма, социализма и демократии» (1950 г.) он изменил свою точку зрения: крупные корпорации оказывают большее влияние на научно-технических прогресс в силу своих, более значительных по сравнению с малыми фирмами, ресурсов. Дальнейшие исследования (например, У.Л. Болдуина и Дж.Т. Скотта [11], У.М. Коэна и Р. Левина [12]) не обнаружили систематической связи между размером и инновационностью компании. Более позднее исследование Ребекки Хендерсон [13] подтверждает тезис о том, что крупные компании больше внимания уделяют поддерживающим, чем радикальным инновациям [16]; в статье А. Спенсера и Б. Кирххоффа анализируется вопрос о том, почему крупные компании избегают радикальных инноваций, там же приводится достаточно подробная библиография данной проблемы. [17] Статья Джима Хескетта [14] показывает, что данная проблема по-прежнему является предметом дискуссий; ряд авторов считает, что быстро развивающиеся малые инновационные компании являются не только признаком лидерства США, но и их ответом на вызовы времени. [15] Кроме того, малые предприятия более отвечают требованиям социальной мобильности, которая является значимой характеристикой современных развитых государств. Проблемы социальной мобильности подробно проанализированы в основополагающей монографии

Питирима Сорокина «Социальная стратификация и мобильность». [9, с. 295 – 424]

Существует и обратная зависимость: увеличение оборота и рост производства на малых и средних предприятиях решающим образом зависят от инноваций. Предпосылкой для выживания этих компаний на рынке служат новые и улучшенные товары и услуги. Убыстряющиеся изменения запросов клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы малых и средних предприятий должны быстро перестраиваться. Инновации становятся ключевым стратегическим параметром развития любого предприятия и экономики в целом. [6]

Даже оставляя «за скобками» склонность малых компаний к инновациям необходимо отметить, что 81,5% всех новых рабочих мест в США создаются на малых фирмах с числом работников менее 100; при этом большинство (в процентном отношении) рабочих мест создаются именно на малых фирмах, внедряющих радикальные инновации. По числу патентов на одного работника малые фирмы превосходят крупные в 13 – 14 раз. [17, pp. 2 – 3] Помимо этого необходимо отметить, что на малых инновационных предприятиях практически отсутствует «тормоз культурных традиций» [10, с. 28 – 32, 95 – 98], поскольку на таких предприятиях корпоративные культуры находятся, как правило, в недостаточно формализованном (по сравнению с крупными корпорациями) виде.

Отметим также, что с увеличением размеров предприятия, а, следовательно, усложнением его организационной структуры усиливается неустойчивость предприятия как объекта управления. [1, с. 17 – 20] Высокий риск, свойственный инновационной деятельности, общеизвестен. Поэтому усиление неустойчивости предприятия вследствие его роста и усложнения его иерархической структуры с неизбежностью должны приводить к снижению его инновационной активности.

Подавляющее большинство крупных компаний в своей инновационной деятельности ориентированы на создание совершенствующих, т.е. поддерживающих инноваций, поскольку переход к радикально новой технике и технологии – всегда нежелательное явление для крупных фирм, т.к. это в значительной мере обесценивает накопленный производственный потенциал. В иной ситуации находятся малые инновационные фирмы. При ориентации на улучшающие инновации у них мало шансов выдержать жесткую рыночную конкуренцию с крупными корпорациями, обладающими большими финансово-экономическими ресурсами. Обстоятельства побуждают малые фирмы на рискованный путь радикальных инноваций: в данном случае шансы на успех у малых инновационных предприятий такие же, как у крупных, поскольку результаты радикальных инноваций мало связаны с затратами.

The paper considers the problem of the relationship of innovation activity of enterprises with their time-steps, contains examples of the scientific debate on this issue, expresses the statement that small business is more typical of innovative activity, particularly in radical innovation.
***The key words**: innovation activity, radical innovations, small enterprises.*

Список литературы

1. Арнольд В.И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели. М.: Издательство МЦНМО, 2004
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: учебное пособие.Киев: МАУП, 2001
3. Громов Г. Инновационный механизм: зоны риска// НТР: проблемы и решения. 1988.№ 3(66).с. 1, 45
4. Громов Г. От гиперкниги к гипермозгу: информационные технологии эпохи Интернета // http://www.wdigest.ru/table_of_content.htm
5. Детерминированность и хаос // Наука и жизнь. 2001.№ 5, с. 4552
6. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // http://www.cfin.ru/management/strategy/smallbiz_inno.shtml
7. Основы инновационного менеджмента: теория и практика / Под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: Экономика, 2004
8. Разумнова И. «Малое – прекрасно!» Роль мелкого бизнеса в экономике США // Наука и жизнь. 1990.№ 5.с. 27
9. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992
10. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005
11. Baldwin W.L., Scott J.T. Market Structure and Technological Change. New York: Harwood Publishers, 1987
12. Cohen W.M., Levin R.C. Empirical Studies of Innovation and Market Structure / Handbook of Industrial Organization by R. Schmalensee, R.D. Willig, eds. New York: North Holland, 1989
13. Henderson R. Underinvestment and Incompetence as Responses to Radical Innovation: Evidence from the Photolithographic Alignment Equipment Industry // Rand Journal of Econimics 24, No. 2 (Summer 1993), pp. 248270
14. Heskett, Jim. Do Innovation and Entrepreneurship Have to Be Incompatible with Organization Size? // http://hbswk.hbs.edu/item/6168.html
15. Manyika, James; Pacthod, Daniel; Park, Michael. Translating Innovation into US Growth: An Ad-

vanced-industries Perspective // https://www.mckinseyquarterly.com/Public_Sector/Economic_Policy/ Translating_innovation_into_US_growth_An_advancedindustries_perspective_2810

16. Radical Innovation: How Mature Companies Can Outsmart Upstarts // http://hbswk.hbs.edu/archive/1764. html

17. Spencer A.S., Kirchhoff B.A. Schumpeter and New Technology Based Firms: Towards a Framework for How NTBFs Cause Creative Destruction // http://www.springerlink.com/content/ 9m1l331753287544/ fulltext.pdf

Об авторе

Дмитриев С.Г. – соискатель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ihtis69@gmail.com.

УДК – 332.01

РАЗВИТИЕ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Н.И. Ермашкевич, Н.Ю. Щеликова

В работе рассматриваются направления развития научно-инновационного потенциала региона. Для развития научно-инновационного потенциала необходимо решать вопрос повышения эффективности научно-инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: *методологические аспекты, инновационная деятельность, модернизация, эффективность управления.*

Экономическое развитие регионов в современных условиях зависит от их научного и инновационного потенциала, определяемого уровнем материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов. Кроме того, перспективы научно-технического развития регионов во многом определяются их возможностями и способностью создавать и использовать новые технологии.

Научно-инновационный потенциал региона – это совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить разработку, производство, восприятие и диффузию инноваций. Потенциал обеспечивает способность и готовность региона осуществлять инновационную деятельность. Способность – это наличие и сбалансированность структуры потенциала (ресурсов, необходимых для инновационной деятельности). Готовность – достаточность уровня развития потенциала (имеющихся ресурсов) для осуществления инновационной деятельности. Шкалы параметров готовности к ней могут изменяться в диапазоне от нуля до определенного максимума с позиции современных требований.

По нашему мнению, направления трансформации научно-инновационного потенциала в регионе могут рассматриваться в рамках двух основных направлений. Первое – переструктуризация его организационного оформления, нацеленного на готовый продукт – инновацию, а не на те или иные промежуточные стадии инновационного процесса или их сочетания. Организационно-управленческие фор потенциала становятся решающим фактором его эффективного использования в инновационном процессе. Второе направление – реконструкция потенциала в прикладной (отраслевой) науке, где сосредоточена большая его часть. Как правило, профильные отрасли региона становятся ядром, вокруг которого возникает соответствующий им научно-инновационный потенциал. Они его подпитывают и поддерживают в интересах своего развития. Отраслевой потенциал в регионе может быть источником структурной перестройки производства. Важнейшей составляющей научно-инновационного потенциала является кадровый состав инновационной деятельности. Инновационный процесс дает результат только при соответствующей квалификации персонала. Практика инновационного бизнеса убеждает, что необходимым условием эффективности инноваций является единство команды инноваторов, включенных в цепочку «ученый – предприниматель – бизнесмен».

Очевидно, что состояние научно-инновационного потенциала на любом уровне можно правильно оценить лишь в том случае, если инновационная деятельность рассматривается во взаимосвязи и взаимодействии с научно-технической и производственной деятельностью, т.е. когда наука, инновации и производство составляют единую органическую систему. Формирование из этих трех видов деятельности целостной системы «наука – научная идея – производство» и создает условия для инновационного развития экономики. Потенциал каждого из звеньев этой системы достигает максимальной эффективности не сам по себе, а лишь в тесном взаимодействии с другими. Понятно, что в рамках этой системы наука функционирует как непосредственная сила. В этом случае ресурсная составляющая научно-инновационного потенциала зависит от возможностей использования каждого ресурса в научно-инновационном процессе. Интенсификация инновационной деятельности позволяет повысить эффективность использования ресурсной составляющей, а, следовательно, и научно-инновационного потенциала в целом.

Основным принципом выделения ресурсных элементов научно-инновационного потенциала является их функциональная роль в инновационном процессе. Помимо кадровой, технико-технологической, информационной, организационной составляющих потенциала в условиях рыночной экономики важнейшее значение имеют финансовые ресурсы, обеспечивающие условия реализации остальных элементов и выполняющие роль их количественной оценки.

Научно-инновационный потенциал реализуется через функционирование инфраструктуры инновационной деятельности. Под научно-инновационной инфраструктурой понимается совокупность субъектов научно-инновационной деятельности (государственных учреждений, хозяйствующих предприятий и некоммерческих организаций), обеспечивающих реализацию организационно-экономического механизма научно-инновационной политики, способствующих преобразованию научных знаний в инновации, включая коммерциализацию научных исследований и разработок**.** К существующей научно-инновационной инфраструктуре относятся: центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы и другие организации.

Можно сделать вывод о том, что существуют серьезные дисбалансы в создании и функционировании организаций, ее составляющих. Задачей на ближайшую перспективу является создание такой инфраструктуры инновационной деятельности, которая позволяет обеспечить необходимый баланс ресурсов инновационно-активных предприятий. В связи с этим целесообразно предложить многоуровневую методику формирования инновационной инфраструктуры региона, схема которой приведена на рисунке 1.

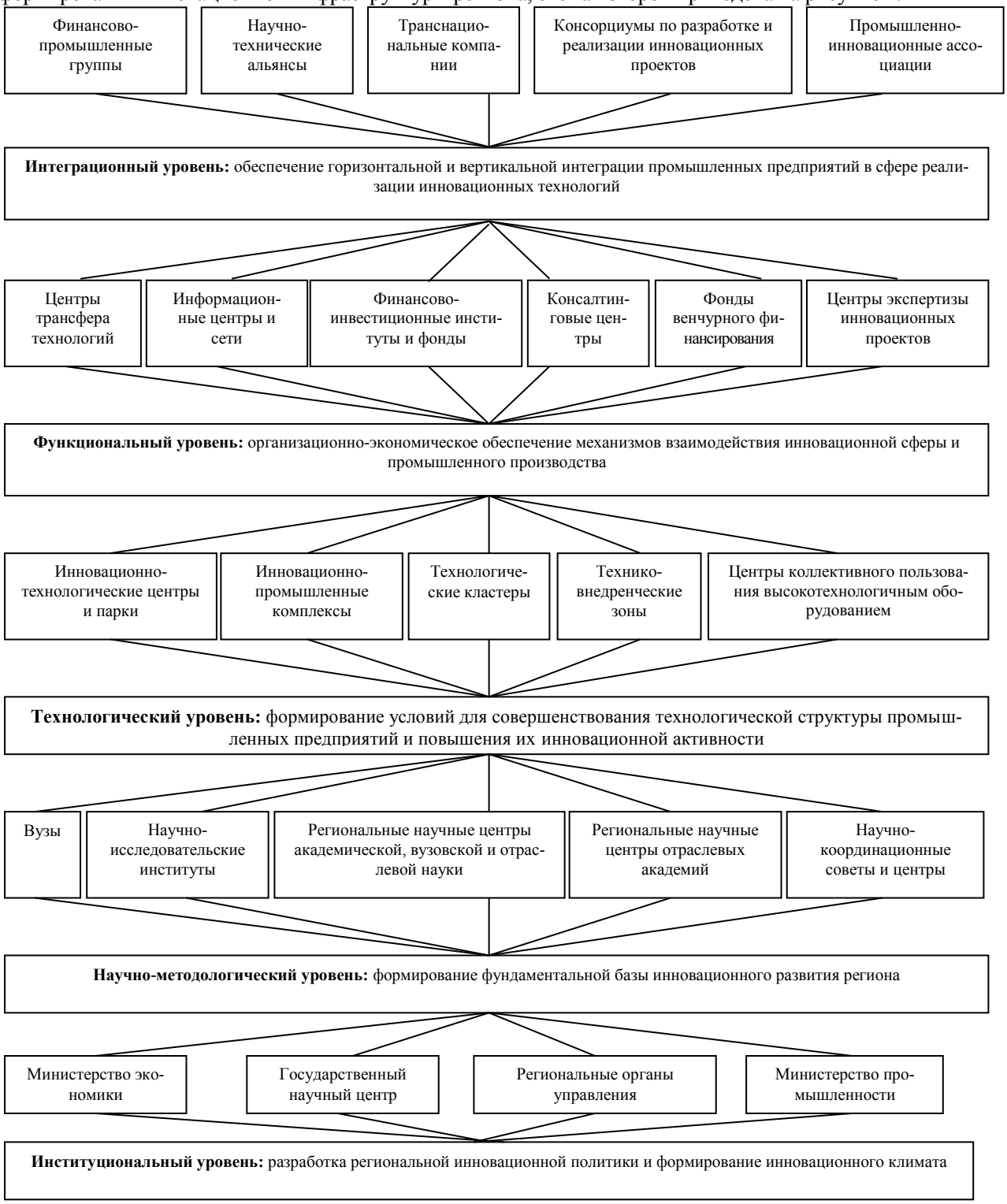

Рис. 1 - Методика многоуровневого формирования элементов научно-инновационной инфраструктуры региона

В целом, в рамках научно-инновационной политики необходимо решать вопрос повышения эффективности научно-инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансферт результатов сектора исследований и разработок в российскую и глобальную экономику, а также развитие предпринимательства в инновационной сфере. Современное состояние и уровень развития научно-инновационной сферы в России предполагает государственную поддержку и регулирование инновационных процессов в рамках научно-инновационной политики. Региональная научно-инновационная политика, как составная часть государственной научно-инновационной политики, также предполагает формирование мер поддержки и развития инноваций.

При этом на федеральном уровне решаются следующие задачи: законотворческая деятельность; поддержка инновационных проектов, имеющих стратегическое для страны значение; долевое финансирование региональных научно-инновационных проектов; создание и финансирование деятельности государственных органов поддержки научно-инновационной деятельности и другие. На региональном уровне: стратегическое и оперативное (в рамках своей компетенции) управление научно-инновационной сферой; финансирование региональных научно-инновационных проектов; поддержка «местных» инновационно-активных предприятий; привлечение внутренних и внешних инвестиций в инновационные проекты; налаживание внутренней и внешней кооперации и другие.

Практика поддержки инновационной деятельности в различных регионах России показывает, что региональная государственная структура, осуществляющая поддержку инновационной деятельности может функционировать в разных организационно-правовых формах. По нашему мнению, во многих российских регионах это могут быть саморегулируемые автономные организации (САО), созданные на основе кооперации научных и образовательных учреждений с производственными предприятиями и соответствующими государственными органами. Работа такой организации должна включать в себя два основных блока: создание общего благоприятного климата для ведения инновационной деятельности и целенаправленная поддержка приоритетных для региона направлений инновационного развития. САО должны быть переданы полномочия, позволяющие ей маневрировать средствами, объединять исследования и разработки фундаментальной и прикладной науки, координировать запуск в производство конкурентоспособной инновационной продукции, налаживать межрегиональную и международную кооперацию и т.п. Также они способны привлекать общественные организации, отдельных ученых и специалистов к решению социальных, экономических, экологических, технологических и других проблем региона.

Естественно, государственная поддержка научно-инновационной деятельности предполагает предоставление моральных и материальных преимуществ для лиц и хозяйствующих субъектов, ведущих инновационную деятельность в приоритетных областях (приоритеты устанавливаются соответствующими органами власти), а также экспортирующих инновационную продукцию.

Однако, разработанные механизмы прямого государственного участия через инвестиционные, инновационные, технологические и другие фонды не всегда обеспечивают результат даже в благоприятной экономической среде. Методами государственного воздействия на развитие науки и техники не удается в должной мере стимулировать инновационное инвестирование, в особенности на региональном уровне. В целом методы финансовой поддержки предпринимательских структур в регионе должны быть ориентированы на решение следующих задач: формирование максимально выгодных условий доступа предприятий к финансовым ресурсам; привлечение к финансированию субъектов инновационного предпринимательства максимально возможного числа и средств финансово-кредитных учреждений; минимизация рисков невозврата кредитных ресурсов для государственного инвестора и негосударственных финансово-кредитных учреждений; оказание помощи максимально большому числу эффективных инновационных предприятий, что сформирует импульс для развития всего хозяйства региона.

При этом неправильно понимать под финансовой поддержкой инновационной деятельности только создание источников финансирования. В целом, региональную систему финансовой поддержки научно-инновационной деятельности составляют источники формирования финансовых ресурсов, механизм аккумуляции средств, поступающих из этих источников, механизмы контроля и возвратности инвестированных средств.

Так, еще одной важной составляющей финансовой поддержки является предоставление налоговых льгот инновационно-активным предприятиям. Налоговые льготы могут предоставляться в виде: снижения налоговой ставки, предоставления отсрочки на уплату налога без начисления соответствующей пени, возможности выплачивать налоговые суммы в рассрочку и т.п. Администрация региона может уменьшать ставку единого налога и годовую стоимость патента в части сумм, поступающих в областной и местный бюджеты.

Одной из важных форм государственной поддержки можно считать разработку системы гарантий и страхования рисковых инвестиций для развития научной деятельности, предоставляемых внешним инвесторам. Предприятия берут на себя ношу предпринимательского инновационного рис-

ка, а соответствующие региональные структуры выступают в роли финансовых посредников между инвестором и субъектами хозяйствования. Механизмом регулирования этих отношений по поводу разделения риска может выступать комплексное возвратное финансирование. При этом бизнес-структуры (банки, фонды, страховые компании) выступают в роли своего рода дилеров для размещения (поддержки) государственных «заказов», замыкая механизм возвратности денежных средств, вложенных в научные разработки.

Важной является и поддержка региональной администрацией инновационно-активных компаний при их участии в федеральных тендерах и при обращении в государственные «институты развития» путем предоставления гарантийных писем, подтверждающих благонадежность компании и заинтересованность региона в реализации представляемого инновационного проекта. Анализ практики стимулирования и сопровождения инновационных проектов показывает, что государственная поддержка необходима еще по одному направлению, а именно в сфере обеспечения информацией.

В рамках поддержки инновационной деятельности целесообразно развитие следующих направлений: создание специальных информационных центров в научно-технической и инновационной сферах; организация специальных информационных ресурсов (сайта, журналов и т.п.), посвященных вопросам развития инновационной деятельности в регионе, в которых освещалась бы актуальная информация о формах поддержки инноваций, ведущихся проектах, имеющихся запросах на разработки, возможностях получения инвестиций для научных разработок и т.д.; формирование единой базы данных по реализуемым в регионе инновационным программам и проектам и другие.

Важнейшей задачей для развития инновационной деятельности является поддержка единого маркетингового центра, где разработчики смогут получить консультацию о конъюнктуре рынка, об эффективных формах сбыта, о методах проведения рекламных кампаний и т.п. В целом очень существенную поддержку оказывают в регионах центры коммерциализации научных разработок, предоставляющие следующие консультационные услуги: по развитию бизнес-идеи, подготовке бизнес-плана, маркетингу, менеджменту, налогообложению, оплате труда, компьютеризации расчетов и др. Кроме того, они осуществляют юридическую поддержку, помощь в поиске и аренде помещений и оборудования, в проведении переговоров с потенциальными инвесторами, в составлении заявок в различные фонды и т.д.

Еще одной важной составляющей поддержки инновационной сферы со стороны государственных органов является подготовка кадров. Анализ текущей ситуации показал, что для активизации инновационной деятельности не хватает квалифицированных специалистов. Проблема эта не может и не должна решаться только в рамках развития инновационной деятельности, но ее решение должно быть увязано с интересами развития регионов.

Следующим направлением работ по поддержке инновационной деятельности в российских регионах является выработка целенаправленной политики развития нескольких выбранных приоритетных для региона направлений деятельности или кластеров. При определении приоритетов развития инновационной деятельности целесообразно отталкиваться от уже складывающихся в регионе инновационных кластеров. Под инновационным кластером понимается географически локализованная совокупность инновационно-активных субъектов экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, образующими непрерывную систему получения, освоения в производстве, промышленного выпуска и реализации рыночного продукта в отдельном отраслевом сегменте.

Региональная поддержка инновационной деятельности в первую очередь должна проявляться в умении подготавливать, выносить на обсуждение и принимать региональные программы и проекты развития инновационной деятельности. Региональная научно-инновационная политика должна быть ориентирована на решение территориальных задач. Мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы и проекты, направленные на повышение потенциала приоритетных для региона инновационных направлений, привлечение внутренних и внешних инвесторов, формирование режима экономического стимулирования инновационной деятельности и другие.

Важнейшее значение для реализации методов регионального регулирования инновационных процессов имеют территориальные (региональные) инновационные программы и проекты, соответствующие приоритетам развития территорий. Региональная программа поддержки инновационной деятельности – это документ, содержащий набор основных проектов и мероприятий, реализация которых направлена на развитие конкурентоспособных производств и технологий, использование местных природных ресурсов, производственного и трудового потенциала, улучшение экологической обстановки, создание продуктовых и технологических новшеств и др. В условиях рыночных отношений, характеризующихся множественностью форм собственности и соответствующих им свободных в выборе сфер деятельности товаропроизводителей, мотивами участия последних в региональных инновационных программах являются прибыльность регионального заказа и его обеспеченность фи-

нансовыми ресурсами и определенными льготами. Следовательно, основу формирования программы составляют добровольные договорные отношения между органами регионального управления и хозяйствующими субъектами. Эти отношения должны быть закреплены в нормативно-правовой базе, регулирующей подобные соглашения, что превращает последние в рычаг государственного регулирования инновационной деятельности на региональном уровне.

Особенностью государственного регулирования региональных инновационных программ и проектов выступает совмещение в лице региональных органов власти функций заказчика, инвестора и потребителя. Рыночным условиям формирования и реализации программ соответствует взаимная заинтересованность органов регионального управления и исполнителей, конкурсный отбор при размещении инновационного заказа, определении головных разработчиков и соисполнителей программных заданий.

Сейчас практически в каждом регионе есть региональные инновационные программы. Важно определить, что ставится во главу угла в таких программах и как они соотносятся с необходимостью формирования конкурентоспособности региона на инновационной основе.

Новые экономические и политические реалии в регионах (функционирование в научно-инновационной сфере самостоятельно хозяйствующих субъектов, регионализм и развитие местного самоуправления, демократизация организации научной деятельности) определили необходимость реформирования системы механизмов функционирования научно-инновационной сферы в регионе. Основные его направления заключаются в следующем:

1. Качественное изменение функций органов управления:

- федеральные органы управления: законотворческая деятельность; долевое финансирование региональных научно-инновационных проектов;
- региональные органы управления (комитеты, департаменты по науке и высшей школе): стратегическое и оперативное управление научно-инновационной сферой, финансирование региональных научно-инновационных проектов;
- общественные организации (союзы ученых, региональные отделения академий наук): привлечение ученых и специалистов к решению социальных, экономических, экологических, технологических и других проблем региона.

2. Наличие решений по реализации научно-инновационной политики в регионе:

- концепция (оценка научно-инновационного потенциала, стратегические цели, приоритеты и средства их достижения);
- стратегия (конкретизация стратегических целей и приоритетов и средств их достижения на срок от одного – двух до пяти лет);
- программа (адресный документ, увязывающий по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий; направленных на достижение целей научно-инновационного развития региона).

3. Развитие функций региональных органов поддержки инноваций:

- прогнозирование (маркетинговое – выявление перспективных проблем, нормативное – определение путей решения проблем для достижения заданного состояния);
- планирование (формирование целей, приоритетов, средств их достижения);
- учет и контроль (выявление состояния и его сравнение с заданными целями);
- регулирование (корректировка целей, приоритетов, сроков и введение других изменений).

4. Изменение роли и методов управления:

- экономические методы становятся преобладающими (прямое, косвенное финансирование, кредитование, преференции, санкции);
- программно-целевые методы обеспечивают достижение целей при ограниченных ресурсах;
- административные методы воздействия на подчиненные региональным органам предприятия и на другие предприятия при нарушении ими природоохранного и трудового законодательства.

Проведенный анализ показал, что в России только формируется научно-инновационная политика как на федеральном, так и на региональном уровнях. Одним из важнейших факторов успешности этой работы является налаживание ее организационно-экономического механизма.

In article directions of development of scientifically-innovative potential of region are considered. For development of scientifically-innovative potential it is necessary to solve a question of increase of efficiency of a scientifically-innovative infrastructure.
The key words: *methodological aspects, innovation activity, modernization, the efficiency of the management.*

Список литературы

1. Абрамов С.А. Стратегическое управление инвестиционной деятельностью при переходе экономики на инновационный тип развития // Финансы и кредит. 2010. № 4.

2 Зангеева С.Б. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы / Зангеева С.Б., Филин С.А. // Инновации. 2008. № 6.

3 Остапчук И.Г. Риск инновационной деятельности // Управление риском. 2009. №1.

4. А.Ж. Инновационная экономика и стандартизация / А.Ж. Якушев // Экономический анализ: тео-

рия и практика. 2009. № 14.

5. Янченко Р.А. Формирование и оценка эффективности научно-технических и инновационных программ: научное издание / Р.А. Янченко. - М.: Благовест-В. 2009. 320с.

Об авторах

Ермашкевич Н.И. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, e-natalya@hotmail.com.

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, shelnat1812@gmail.com.

УДК 336

РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ.

А. Закиров, М.А.Кашеваров

Статья посвящена рассмотрению инвестиционной и финансово-бюджетной деятельности Российского Фонда фундаментальных исследований.

Ключевые слова: *фундаментальные исследования, финансовая деятельность, виды деятельности РФФИ.*

Существует множество внебюджетных фондов, среди которых Российский фонд технологического развития и отраслевые внебюджетные фонды НИОКР. Эти фонды были созданы в соответствии с Указом Президента РФ «О неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала РФ» от 27.04.1992 г. № 1426. Кроме того, Постановление Правительства РФ от 12.04.1994 г. № 315 «О порядке образования и использования отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов научно – исследовательских и опытно-конструкторских работ» установило, что в федеральных министерствах, а так же в корпорациях, концернах и ассоциациях, занимающихся разработкой, финансированием и реализацией комплекса программ и целевых научно-технических программ должны формироваться отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР.

Средства внебюджетных фондов направляются на финансирование НИОКР по созданию новых видов наукоёмкой продукции, сырья и материалов; разработки новых и совершенствованию применяемых технологий; мероприятий по повышению технического уровня продукции; работ по стандартизации, сертификации и лицензированию продукции, а так же улучшению охраны труда и техники безопасности.

Одной из главных задач программ Российского фонда фундаментальных исследований является обеспечение скоординированного и сбалансированного развития трёх основных компонентов информационной инфраструктуры науки: телекоммуникационных, информационных и вычислительных ресурсов.

Рисунок 1. Основные направления деятельности Российского фонда фундаментальных исследований

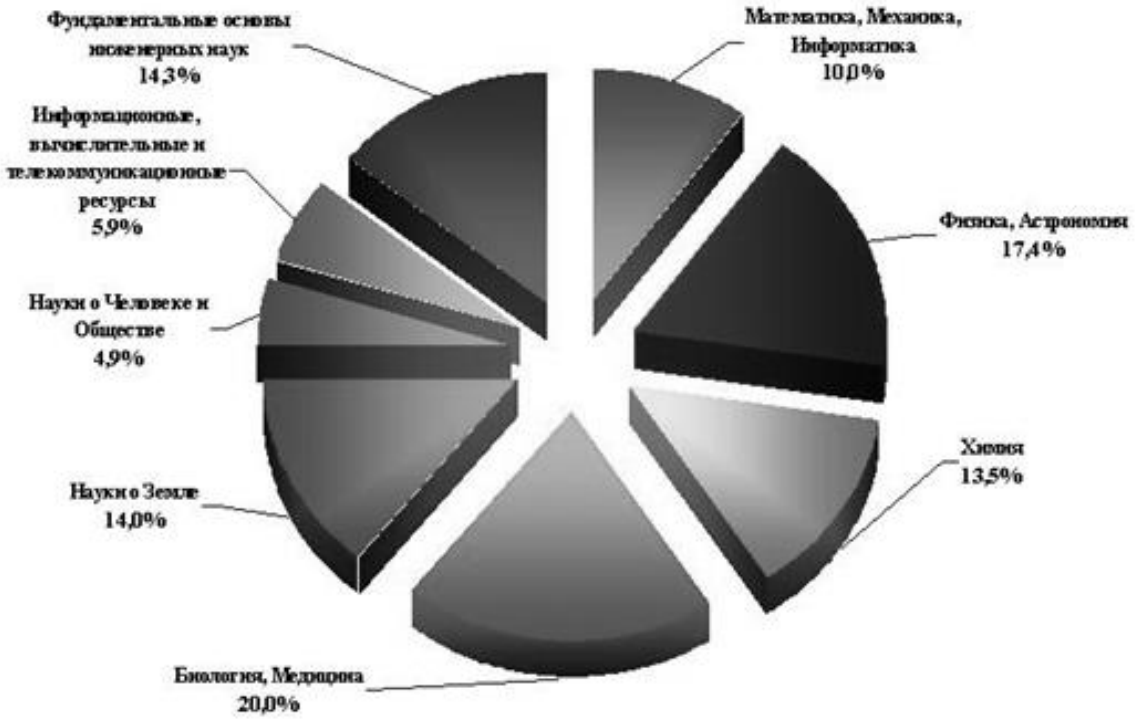

Рисунок 2. Распределение бюджета РФФИ между областями знания

В соответствии с решением Правительства РФ начиная с 1997 г. в Российском фонде фундаментальных исследований ежегодно направляются 6% ассигнований, предусмотренные в федеральном бюджете, на финансирование фундаментальных исследований и содействие НТП. При этом основная часть средств фонда (более 70%) направляется на финансирование инициативных научных проектов, выполняемых небольшими научными коллективами (до 10 человек) или отдельными учёными. Инициативный проект финансируется не более трёх лет.

Таблица 1.

Распределение финансовых ресурсов РФФИ

№ п.п.	Направления использования	Удельный вес по годам в %	
		2008 г.	2009 г.
1.	Инициативные научные проекты и прочие конкурсы РФФИ	55,5	57,02
2.	Региональные конкурсы	5,9	4,23
3.	Конкурсы со странами СНГ	2,3	2,19
4.	Международные конкурс	4,1	3,97
5.	Совместные конкурсы с ведомствами РФ	3,2	3,92
6.	Ориентированные фундаментальные исследования	6,8	10,33
7.	Развитие материально – технической базы	7,3	7,83
8.	Экстренная поддержка научных исследований	2,3	0,44
9.	Программа «научная электронная библиотека»	4,5	3,65
10.	Программа «мобильность молодых учёных»	4,5	1,98
11.	Обеспечения функционирования аппарата	3,6	4,45

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес – 55,5 – 57,02% - в затратах РФФИ занимают инициативные научные проекты; на ориентированные фундаментальные исследования направляются от 6,8% до 10,33% и на развитие материально – технической базы РФФИ направляются не многим более 7% финансовых ресурсов.

Таким образом, РФФИ ориентирован на гармоничное развитие всех компонентов российской науки, включая познавательный, коммуникационный, информационный и организационные аспекты. Одним из основополагающих принципов работы РФФИ – адресность финансирования: Фонд целевым образом финансирует не организацию в целом, а группу учёных, выполняющую именно тот проект, который одобрен экспертами РФФИ. Дополнительное преимущество этой системы состоит в том, что учёный, завоевавший грант сам, без участия администрации решает, на что истратить полу-

ченные ресурсы. Фонд предоставляет средства на безвозвратной некоммерческой основе.

Article is devoted to consideration investment and financially and the budgetary activity of the Russian Fund of basic researches.
***The key words**: basic researches, financial activity, Russian Federal Property*

Список литературы

1. Указ Президента «О неотложных мерах по сохранению научно технического потенциала РФ» от 27.04.92 № 1426.
2. Постановление Правительства РФ от 12.04.92 г. №315 «О порядке образования и использования отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов научно исследовательских и опытно конструкторских работ».
3. Ладанова Л.А. Государственные внебюджетные фонды. Сыктывкар. 2001.
4. Финансы/ под ред. Родионовой В.М. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Финансы и кредит/ под ред. Дьяконова М.Л., Ковалёва Т.М., Кузьменко Т.Н. М.: КНОРУС, 2007.
6. http://www.rfbr.ru

Об авторах

Закиров А. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mrom32@rambler.ru

Кашеваров М.А. – кандидат сельскохозяйственных наук Брянский государственный университет имени. академика И.Г. Петровского. mrom32@rambler.ru

УДК - 658.6

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С.Л. Ложкина

В статье анализируются Принципы Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в контуре перспектив их использования для управленческих целей. Автором обосновывается возможность использования данных требований как методологической основы для формирования управленческой отчетности организации.
***Ключевые слова:** Управленческая отчетность, принципы, Международные стандарты финансовой отчетности.*

В современных условиях все больше компаний используют принципы МСФО для формирования управленческой отчетности. Однако особенности МСФО накладывают определенные ограничения на использование стандартов для управленческих целей. Управленческая и финансовая отчетность по международным стандартам решают разные задачи, но при этом существует ряд вопросов, в которых использование МСФО при построении системы управленческого учета является полезным.

Использование МСФО в качестве стандартов управленческого учета – наиболее оправданное решение для большинства организаций. Нет необходимости заново создавать принципы и правила учета многих хозяйственных операций, поскольку МСФО и их интерпретации упрощают проблему регламентации и ведения учета.

Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод о разновекторности развития принципов составления отчетности в России и в зарубежных странах, использующих международные стандарты (рис.).

Принципы, изложенные в российских стандартах, регулируют в первую очередь учетные процедуры, а Принципы МСФО в большей степени ориентированы на подготовку и представление отчетности.

Рис.- Развитие принципов составления отчетности по российским и международным стандартам

Управленческая отчетность определяется многими параметрами, но ее основной задачей является формирование такого пакета отчетности, который бы отражал структуру бизнеса и соответствовал информационным требованиям руководства.

Согласно принципам МСФО целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении (баланс), результатах хозяйственной деятельности компании (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) и изменениях в финансовой позиции (отчет о движении капитала), которая может быть полезна различным пользователям для принятия экономических решений. Для достижения этой цели финансовую отчетность необходимо формировать с учетом основополагающих допущений, а также ей должны быть присущи определенные качественные характеристики.

Большинство принципов МСФО можно перенести на управленческую отчетность, однако международные стандарты следует воспринимать только как платформу, так как некоторые особенности МСФО накладывают определенные ограничения на использование стандартов для управленческих целей. Проанализируем содержание Принципов подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО в контуре перспектив их использования как методологической основы для управленческой отчетности (табл.).

Таблица

Использование принципов подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО для формирования управленческой отчетности

Наименование принципа по МСФО	Использование принципов МСФО для управленческой отчетности
Основополагающие допущения	
Допущение имущественной обособленности (автономности)*	Допущение единого изолированного предприятия полагает, что данное предприятие существует как единая и в то же время самостоятельная организация, которая отделена в экономической деятельности как от своих владельцев, так и от всех контрагентов. Это допущение позволяет сконцентрироваться на данных, относящихся только к этому предприятию, и отбросить все ненужные.
Допущение непрерывности деятельности	Данное допущение предполагает, что предприятие продолжит свое существование в обозримом будущем после отчетной даты. Это предположение является полезным для управленческого учета, так как помогает избежать проблем, связанных с распознаванием прибылей и убытков, служит основой для применения принципа себестоимости при оценке активов и предоставляет сторонним пользователям лучшую возможность самим прогнозировать развитие бизнеса.
Допущение последовательности применения учетной политики	Для целей управленческого учета соблюдение данного допущения обеспечивает создание определенной стабильности ведения учетного процесса. Если рассматривать учетную политику как совокупность способов ведения бухгалтерского учета, сложившуюся в конкретной организации, то учетная политика должна решать "стратегические" вопросы организации учетного процесса.
Допущение временной опреде-ленности фактов хозяйственной деятельности (метод начисления)	Для целей управленческого учета целесообразнее применять метод начисления, так как кассовый метод не пригоден для контроля и прогнозирования. При его использовании информация о понесенных убытках поступает с опозданием с момента их возникновения, и у организации недостаточно времени для их исправления.
Качественные характеристики	
Понятность	В соответствии с МСФО отчетность должна составляться таким образом, чтобы быть понятной подготовленным пользователям (обладающим знаниями, необходимыми для понимания отчетности). В управленческом учете такими пользователями выступают управленцы среднего и высшего звена, менеджеры, а также другие лица, влияющие на принятие управленческих решений. Для

	управленческих целей сложная информация, которая должна быть включена в финансовую отчетность вследствие ее уместности для принятия экономических решений, не должна исключаться лишь по той причине, что она может оказаться слишком трудной для понимания определенных пользователей.
Уместность	Управленческая отчетность должна быть полезной для принятия конкретных управленческих решений, а не просто информировать о тех или иных аспектах деятельности компании.
Существенность	Существенными считают показатели, без знания которых невозможна объективная оценка результатов деятельности организации и принятие эффективных управленческих решений. При определении состава и содержания управленческой отчетности важно грамотно оценить существенность ее показателей, включив в отчетность всю полезную для обоснования управленческих решений информацию и в то же время не перегрузив отчетные формы несущественными (второстепенными) сведениями.
Своевременность и оперативность	Требование своевременности представления управленческой отчетности вытекает из необходимости принятия управленческих решений по результатам анализа и оценки отчетных показателей. Для целей управленческого учета в условиях современной экономики скорость (оперативность) принятия решений является одним из наиболее значимых конкурентных преимуществ.
Сопоставимость	Сопоставимость управленческой отчетности дает пользователям возможность выявить сходства и различия данных, представленных в нескольких пакетах отчетности. Сопоставимость достигается за счет использования одинаковых принципов учета в схожих сделках и условиях.
Достоверность	Информация должна максимально соответствовать реальным событиям. Получение достоверных данных связано не только со сложностями измерения различных аспектов деятельности, но и с возможностью достоверно измерить выбранные показатели, что является особенно важным для целей управленческого учета.
Преобладание содержания над формой	Согласно МСФО информация в отчетности должна отражаться с учетом ее экономического содержания. России присущи традиции нормативного и законодательного регулирования бухгалтерской практики. Такая юридическая ориентация учета в некоторой степени ограничивает содержание управленческой отчетности.
Нейтральность	Согласно п.36 Принципов МСФО информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть нейтральной, т.е. непредвзятой. Этот принцип можно отнести к существенному ограничителю управленческой информации. Финансовая отчетность не может быть признана нейтральной, если подбором или представлением информации она оказывает влияние на принятие решения или формирования суждения с целью достижения запланированного результата.
Осмотрительность	Основное требование МСФО: активы предприятия не должны быть завышены, а обязательства – занижены. Требование осмотрительности (осторожности) в управленческом учете означает большую готовность к признанию расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов. Одним из условий реализации данного принципа на практике является отражение прибыли только после совершения учетного события, а убытка – с момента возникновения предположения о возможности его появления.
Полнота	В российском учете принцип полноты обеспечивается требованием сплошной регистрации учетных событий. Для управленческой отчетности требование полноты означает, что в ней должны быть представлены исчерпывающие сведения о наличии и использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов, о капитале обязательствах, доходах, расходах, о влиянии внешних факторов на результаты деятельности, полезные для обоснования эффективных управленческих решений.
Адресность и конкретность **	Отчетность должна представляться конкретным менеджерам в соответствии с их положением в иерархии управления.
Достаточность **	Информации в отчетности должно быть достаточно для принятия управленческих решений на соответствующем уровне, в то же время она не должна быть избыточной и отвлекать внимание руководителей на несущественные или не относящиеся к делу сведения
Аналитичность **	Управленческая отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа с минимальными затратами времени.
* В МСФО допущение имущественной обособленности прямо не определено, но в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности сформулировано допущение единой экономической (хозяйственной) единицы, предполагающее для целей составления финансовой отчетности наличие самостоятельного предприятия, которое отделено от своих владельцев и других экономических субъектов, что позволяет пользователям отчетности быть уверенными в том, что в ней раскрыты финансовые показатели соответствующей экономической единицы, обособленные от финансовых показателей других экономических единиц.	
** В МСФО не раскрыты	

Требование международных стандартов в отношении обособления экономических единиц выражено в существенно менее категоричной форме, что связано с уходом международных стандартов от юридического основания признания активов. Если обратиться к термину «активы», изложенному в Принципах, можно убедиться, что одним из оснований для признания актива является наличие у организации «контроля» над соответствующим активом, а не формальных юридических прав на владение и распоряжение им [3].

Основным способом достижения непрерывности деятельности является обеспечение безопасных условий ведения бизнеса. В условиях рынка хозяйствующий субъект самостоятельно принимает управленческие решения при неопределенности внешней и внутренней финансово-хозяйственной среды предприятия, отсюда возникают риски, вызванные отклонениями фактических результатов от планируемых.

Согласно МСФО результаты операций и прочих событий признаются по факту их соверше-

ния (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены), т.е. по принципу начисления. Они отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность периодов, к которым относятся (п.22 Принципов). В российской практике для признания расходов дополнительным обязательным условием является оформление необходимой документации, предусмотренной нормативными документами. Зачастую это не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенному периоду, что приводит к значительным отклонениям в величине финансовых результатов.

Качественные характеристики в МСФО согласно п. 24 Принципов являются атрибутами, делающими представляемую в финансовой отчетности информацию полезной для пользователей. Рассмотрим более подробно некоторые качественные характеристики управленческой отчетности, ориентированной на международные стандарты.

В международных стандартах информация признается уместной, если она позволяет влиять на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, а также подтверждать, либо корректировать ранее сделанные ошибки. Уместность информации предполагает ее полезность для тех действий, для которых она предназначалась, в целях обеспечения получения желаемого результата. Степень уместности передаваемой информации зависит от целей конкретного человека, т.е. значительная часть информации используется несколькими лицами для принятия ими решений. Для целей управленческого учета необходимо учитывать реакцию пользователей информации относительно полученных данных независимо от расхождения по их поводу отдельных лиц. Согласно МСФО уместность информации раскрывается более подробно через две дополнительные характеристики - существенности и своевременности.

В международных стандартах критерий существенности раскрывается через два аспекта: пренебрежение незначительными (маловажными) событиями и отражение всех важных событий. Информация является существенной, если ее отсутствие или неправильная оценка могут повлиять на решения пользователя, принимаемые на основе финансовой отчетности. В российских нормативных актах имеется числовой критерий существенности, равный 5 % соответствующих итогов. Это значит, что показатели считаются существенными, удельный вес которых в общем итоге соответствующих данных составляет не менее 5%. При определении существенности показателей управленческой отчетности применение количественного критерия не решит проблему. Необходимо учитывать характер показателей и их значимость для обоснования управленческих решений.

Своевременность является характеристикой уместности. Это означает, что вся значимая информация своевременно, без задержки включена в финансовую отчетность, которая вовремя предоставлена пользователям для принятия экономических решений.

Принцип сопоставимости показателей управленческой отчетности предполагает возможность пользователей сопоставлять отчетность за разные периоды, сравнивать отчетность нескольких компаний. Соблюдение этого принципа необходимо для возможного определения направления экономического развития предприятия, но с другой стороны существует необходимость сравнения предприятий между собой. С этой целью при составлении финансовой отчетности необходимы раскрытие учетной политики организации, изменение в ней, а также оценка в стоимостном выражении последствий этих изменений.

Достоверность определяется как свойство информации, предполагающее ее достаточную свободу от ошибок и пристрастности. Важное свойство достоверности: пользуясь одними и теми же данными, различные эксперты могут прийти к одним и тем же выводам. Достоверность управленческой отчетности может быть обеспечена, если используемая для ее составления учетная информация будет формироваться в полном соответствии с правилами, установленными законодательными и нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Принцип преобладания сущности над формой в МСФО относится к основополагающим допущениям: операции и другие события должны учитываться и представляться в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не только с юридической формой (п.35 Принципов). Для управленческих целей, когда между юридическим и экономическим осмыслением факта хозяйственной деятельности существует противоречие, необходимо отступить от юридических норм и отдать предпочтение экономическому содержанию операции для формирования достоверной информации для пользователей.

Таким образом, наиболее благоприятный эффект будет иметь применение принципов МСФО для составления управленческой отчетности в организациях, где собственник не имеет представителей в руководстве компании и вынужден довольствоваться информацией, получаемой из финансовой отчетности.

In article Principles of the International standards of the financial reporting (IFRS) in a contour of prospects of their use for the administrative purposes are analyzed. The author proves possibility of use of the given requirements as methodological basis for formation of the administrative reporting of the organization.

The key words: *management reporting, principles, international standards of financial reporting*

Список литературы

1. Адамов Н., Адамова Г. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. № 30.

2. Управленческий учет: учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. М.: ФБКПресс, 2002.

3. Различия между МСФО и российской системой бухгалтерского учета // Новая бухгалтерия. 2006. № 12.

Об авторе:

Ложкина С.Л. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г Петровского, sll04@mail.ru

УДК - 658.6

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

С.Л. Ложкина

В статье обосновывается необходимость использования внутреннего аудита для управленческих целей. Проводится генезис развития концепций внутреннего контроля и аудита на предмет их возможного применения для принятия управленческих решений. Определено место управленческого аудита в системе учета организации и предложены оригинальные инструменты новой области управленческого контроля – диагностика и декомпозиция системы.
Ключевые слова: *управленческий учет, управленческий аудит, внутренний контроль.*

На современном этапе рыночного хозяйствования в период развития экономических отношений возрастает значение аудита внутри организации. Наличие на предприятии службы внутреннего аудита является гарантом успешного ведения бизнеса, так как он затрагивает широкий спектр аспектов деятельности компании. Повышающийся интерес к внутреннему аудиту говорит о необходимости дальнейших разработок в этой области.

Внутренний аудит - часть управленческого контроля предприятия. В Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности Российской Федерации № 29 дается следующее определение: «Внутренний аудит - контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением - службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля».

Понятия «внутренний аудит» и «внутренний контроль» тесно взаимосвязаны и являются относительно новыми для российских компаний в отличие от зарубежных стран, где накоплен богатый опыт по организации внутриорганизационных контроля и аудита. В целях успешного функционирования систем внутреннего контроля и аудита возникает необходимость в разработке системы регулирования такой деятельности, как на государственном уровне, так и на уровне организаций. Таким образом, проблема организации и методического сопровождения постановки систем внутреннего контроля и аудита остается актуальной в отечественной практике учета.

Обратимся к историографии развития внутреннего контроля.

Требования к системе внутреннего контроля за хозяйственной деятельностью предприятия начали развиваться на рубеже XX - XXI вв. В этот период были разработаны концепции, призванные определить, описать, оценить и усовершенствовать внутренний контроль (таблица) [1, с. 18].

Таблица

Концепции внутреннего контроля, разработанные на рубеже XX - XXI вв.

Год принятия	Название концепции	Разработчик	Краткое содержание концепции
1986 г.	SAS 55 (SAS 78) - указания о рассмотрении структуры внутреннего контроля при аудите финансовой отчетности	Американский институт дипломированных бухгалтеров	Документы SAS 55 (1986) и SAS 78 (1995) дают указание внешним аудиторам относительно влияния внутреннего контроля на планирование и проведение аудита финансовой отчетности организации, обсуждают влияние внутреннего контроля организации на планирование и проведение аудита финансовой отчетности, обращаются к взаимосвязи между средствами внутреннего контроля и риском контроля.
1991 г. (с изм. 1994г.)	SAC - доклад «Контроль и аудит систем»	Исследовательский фонд института внутренних аудиторов	Предлагает поддержку внутренним аудиторам в вопросах контроля и аудита информационных систем и технологии. Это детальное руководство о влиянии различных аспектов информа-

			ционной технологии на систему средств внутреннего контроля.
1992 г.	Концепция COSO - интегрированная концепция внутреннего контроля (Internal Control – Integrated Framework)	Рабочая группа под руководством комиссии по борьбе с недостоверной финансовой отчетностью Трэдуя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO)	В модели COSO система внутреннего контроля состоит из пяти взаимосвязанных компонентов, каждый из которых имеет отношение ко всем категориям бизнес – целей (стратегическим, операционным, целям отчетности и соответствия требованиям законодательства): - контрольная среда; - системы выявления и оценки рисков; - контрольные процедуры; - информационная среда и система коммуникаций; - система наблюдения.
1996 г.	COBIT - Стандарт «Цели контроля при использовании информационных технологий»	Ассоциация аудита и контроля информационных систем ISACA	Это система взглядов, обеспечивающая хозяина бизнес-процесса инструментом для разумного и эффективного исполнения его обязанностей по контролю информа-ционных систем, глобально одобренный сбор целей контроля, организованных в процессы и зоны и связанных с бизнес-требованиями к информации.
2002 г.	SOX - закон Сарбейнса - Оксли	Разработан сенатором Полом Сарбейнсом (Poul Sarbanes) и членом Палаты представителей Майклом Оксли (Michael G. Oxsley) (США)	Закон утвердил Наблюдательный совет (The Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB), ответственный за мониторинг, регулирование, инспектирование аудиторских компаний. Также этот закон охватывал вопросы аудиторской независимости, корпоративного управления, оценки внутреннего контроля и развернутой финансовой отчетности.
2004 г.	Модель COSO ERM - Integrated Framework (ERM - Enterprise Risk Model)	Комитет спонсорских организаций – COSO (США)	Объединяет в себе компоненты системы внутреннего контроля и компоненты системы управления рисками.
2006 г.	ICoFR - внутренний контроль за подготовкой финансовой отчетности	Комитет спонсорских организаций – COSO (США)	В помощь малому и среднему бизнесу. Модель предназначена для поддержки небольших организаций в осуществлении надлежащего внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности.

Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) — является добровольной частной организацией, созданной в Соединенных Штатах и предназначенной для выработки соответствующих рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству. COSO разработал общую модель внутреннего контроля, в сравнении с которой компании и организации могут оценить собственные системы управления. Согласно опросу журнала «Финансовый директор» [3], проведенному в 2006 году, 82 % респондентов утверждали, что они использовали модель внутреннего контроля предложенную COSO.

Новая разработка COSO – модель COSO ERM - Integrated Framework (ERM - Enterprise Risk Model), разработанная в 2004 г. и объединившая в себе компоненты системы внутреннего контроля и управления рисками представлена на рисунке. Обычно Концептуальные основы управления рисками организаций представляются в виде «Магического куба ERM COSO», показывающего взаимосвязь Целей (верхняя грань куба), Компонентов (горизонтальные ряды) и Подразделений организации (вертикальные ряды).

С точки зрения влияния на внутренний аудит, закон Сарбейнса-Оксли (§ 404) обязывает руководителей развивать и осуществлять мониторинг процедур и проверок с целью последующего представления документов, подтверждающих адекватность внутреннего контроля финансовой отчетности. В соответствии с законом Сарбейнса - Оксли от менеджмента требуется выполнение внутренними аудиторами аттестации этих документов и процедур. Помимо этого, § 302 закона формирует требование к руководителям не только выполнять ежеквартальную сертификацию проверок финансовой отчетности, но и подробно документировать данные проверки и процедуры. В законе сказано, что внутренний аудит производит оценку системы внутреннего контроля компании [2, с. 47].

Рис. Модель COSO ERM - Integrated Framework

Рассмотренные в таблице документы COBIT, SAC, COSO, SAS 55/78 содержат много общих концепций внутреннего контроля: более новые используют концепции более ранних разработанных документов. Также документы отличаются адресностью (целевой группой, которой адресованы), преследуемой целью, уровнем детализации предоставленного руководства.

Документ COBIT сфокусирован исключительно на средствах контроля информационной технологии в поддержку бизнес-целей. SAC делает акцент на информационной технологии, COSO представляет широкий взгляд с уровня организации, а SAS 55/78 фокусируются на аудите финансовой отчетности [4].

Как видно из сравнительного анализа приведенных концепций, каждый документ в целом фокусируется на внутреннем контроле и конкретной целевой группе (например, на внутренних аудиторах, менеджменте, внешних аудиторах). Таким образом, концепции внутреннего контроля, изложенные в этих документах, представляет интерес членов всех трех целевых групп.

Вместе с тем, необходимо расширить сферы применения управленческого аудита, распространив его не только на бизнес-планирование, но и на учетно-аналитическую систему, организационную структуру управления, управление кадрами и другие элементы организации. Такой подход связан с необходимостью полного охвата методами управленческого аудита всех элементов организации. На сегодняшний день по некоторым их перечисленных объектов управленческого аудита разработаны оригинальные методики. Признавая новизну и эффективность этих методик, нельзя не отметить фрагментарность проведенных исследований. Все это говорит о том, что управленческий аудит находится в стадии становления и развития.

В этой связи особое место занимает совершенствование управленческого аудита. Внутренний аудит, как новая область контроля, его управленческая специфика и многогранность требуют применения нетрадиционных инструментов, к числу которых можно отнести диагностику и декомпозицию системы.

Диагностика позволяет реализовать системно-проблемный подход и осуществить логико-критический анализ подсистем управления. Выявление особенностей и тенденций развития каждой подсистемы обусловливает определение основных проблем развития организации в целом и построение ясной картины финансового положения экономического субъекта. Диагностику можно использовать в ходе проверки эффективности функционирования участков учетно-аналитической подсистемы и системы управленческого контроля. Декомпозицию системы целесообразно применять параллельно с ее диагностикой, что позволяет обеспечить комплексное решение задач управленческого аудита.

Таким образом, обозначив основные инструменты управленческого аудита, нельзя игнорировать и возможность применения менее трудоемких способов и методов исследования системы управленческого учета. Следовательно, при разработке программы развития управленческого аудита, разумным представляется сочетание общенаучных, специальных и математических методов ее производных дисциплин.

The necessity of internal audit for management purposes. Carried out the genesis of the concepts of internal control and audit as to their possible use for management decisions. The place of management audit of the accounting system proposed by the original organization and new tools of management control - diagnosis and decomposition of the system.
The key words: *management accounting, management audit, internal control*

Список литературы

1. Кабашкин В.А., Мышов В.А. Повышение роли внутреннего аудита и контроль в условиях рыночной экономики // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 13.
2. Корнилович Е.М. Внутренний аудит после SOX // Управление корпоративными финансами. 2008. № 05(29).
3. http://www.ispl.ru/Analiz_razvitiya_IT_v_korporatsii_na_osnove_COSO_ERM_2.html
4. http://www.iia ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles /rm_standard/

Справка об авторе:

Ложкина С.Л. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sll04@mail.r

УДК 338.4

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.С. Митюченко, А.С. Шалатонова

В статье рассмотрены основные законы, нормативные акты, государственные программы регулирующие производство и реализацию продукции промышленного предприятия. Освещены основные государственные программы в области инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: *государственное регулирование, целевые программы развития отрасли, инвестиционные кредиты.*

Необходимость обеспечения стабилизации производства основных видов продукции, последующего его динамического развития с целью достижения продовольственной безопасности страны требует формирования более эффективных экономических отношений в агропромышленном комплексе, а также усиление государственного регулирования, как в аграрном, так и в промышленном секторах АПК.

Эффективное государственное регулирование должно обеспечить формирование паритетных отношений в системе «сельское хозяйство – перерабатывающие предприятия - торговля». В числе главных целей государственного регулирования является эффективное стимулирование достижения регионами максимального самообеспечения отечественными продуктами питания и как результат – обеспечение продовольственной безопасности страны в целом.

Основными рычагами экономического регулирования развития производства в пищевой промышленности должна стать бюджетная, налоговая, ценовая, кредитная, инвестиционная политика, государственные заказы, закупочные и товарные инвестиции на рынке продовольствия, разработка целевых комплексных программ на федеральном и региональном уровнях.

Следовательно, основной задачей государственной политики в области обеспечения продовольственной безопасности страны должно являться создание экономической, законодательной и материальной базы, обеспечивающей:

1) производство в необходимых объемах отечественного продовольственного сырья и пищевых продуктов;

2) экономическое стимулирование производства отечественной пищевой продукции посредством проведения соответствующей налоговой, таможенной, ценовой, кредитной политики;

3) установление государственного заказа на социально значимые продовольственные товары;

4) экономическое регулирование импорта важных продуктов питания и экспорта сельскохозяйственного сырья;

5) создание условий для финансирования технического переоснащения производства.

К настоящему времени обеспечена правовая и законодательная база Российской Федерации, позволяющая реализовать на пищевых предприятиях систему управления качеством пищевой продукции (рисунок 1). Это законы «О качестве и безопасности пищевых продуктов», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», «О защите прав потребителей», «Об охране окружающей среды». Существуют государственные стандарты, относящиеся к системе менеджмента качества, безопасности и экологии. Утверждены санитарные правила, регламентирующие организацию и проведение производственного контроля на предприятиях.

Кроме этого разработаны и утверждены целевые ведомственные программы развития отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности.

В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», утвержденной Указом Президента Российской Федерации к числу главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе отнесена продовольственная безопас-

ность. Положения Стратегии детально отражены в разработанной Минсельхозом России Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации.

Рисунок 1 – Правовое и законодательное обеспечение предприятий производства пищевой продукции

Реализации Доктрины позволит достичь трех основных результатов развития отрасли пищевой промышленности:

1) стабилизация цен на продукты питания внутри страны;
2) повышение качества продуктов питания.
3) поддержка отечественного производителя, посредством замещения импортной продукции.

На сегодняшний день только две страны – США и Франция – полностью обеспечивают потребность своего населения в пищевых продуктах, Германия обеспечивает на 93% [1].

Для России характерна высокая зависимость внутреннего продовольственного рынка от импорта пищевых продуктов. В целом по стране импорт пищевых продуктов составляет 46%, а в крупных городах он достигает 70% [2].

Темпы роста отечественного сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции остаются ниже, чем импорт пищевых продуктов, который в 2008 году на 10-15% превысил пороговое значение, определяющее продовольственную безопасность. Особенно данная проблема наблюдается по животноводческой продукции. Так, в 2008 г. импорт мяса (кроме птицы) увеличился на 14,9 %, молока и сливок сухих и сгущенных - на 21,3%, масла сливочного - на 8,1 %. Все это значительно снижает экономическую безопасность и ущемляет национальные интересы [3].

Государственная политика импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия за последний годы значительно активизировалась и уже приносит свои результаты. Особенно активизирована эта работа по импорту мяса и сахара-сырца. Приняты следующие постановления Правительства Российской Федерации: «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сахара»; «О временной ставке таможенной пошлины на кукурузный и маниоковый крахмалы»; «О временной ставке таможенной пошлин в отношении отдельных видов тропических масел».

Кроме этого Правительством РФ приняты отраслевые целевые программы «Развитие свеклосахарного подкомплекса России на 2010 – 2012 годы» и «Развитие первичной переработки скота на 2010 – 2012 года». Конечной целью этих программ является к 2012 году обеспечить долю российского производства в формировании ресурсов сахара до 67% и повышение душевого потребления мяса и мясопродуктов до 66,1 кг для достижения рациональной нормы потребления 70 кг (в 2008 году – 65,9 кг) [3].

Совершенствуется система государственной поддержки АПК. Введено субсидирование процентных ставок по краткосрочным и среднесрочным (до 5 лет) кредитам, привлеченным предприятиями и организациями АПК в российских банках с погашением за счет средств федерального бюджета 2/3 учетной ставки ЦБ РФ. Эта схема повысила доступность кредитных ресур-

сов. Существенные изменения произошли в кредитно-финансовом обслуживании предприятий и организаций АПК. Создан и нормально функционирует Россельхозбанк.

Продолжает совершенствоваться работа по обеспечению предприятий АПК продукцией машиностроения на условиях лизинга. Создана и активно заработала государственная лизинговая компания «Росагролизинг».

Из федерального бюджета на поддержку АПК в 2010 году выделено 107 млрд 600 млн рублей, при этом на 30% увеличен объем субсидирования процентных ставок по кредитам – до 80 млрд рублей [3].

Кроме этого государством определены приоритетные направления финансирования инвестиционных проектов:

- молочное и мясное животноводство, птицеводство;
- первичная переработка молока и мяса;
- приобретение отечественной техники и оборудования;
- строительство и модернизация сахарных заводов, элеваторов для хранения зерна.

Прогрессирующему техническому, технологическому, организационному и экономическому обновлению отраслей пищевой промышленности и повышению их эффективности будет способствовать реализация инновационной политики государства.

Институтом экономических стратегий (ИНЭС) во исполнение «Основ политики…» до 2010 г. разработан проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 г.

Согласно этому проекту предполагается до 2030 г. сконцентрировать ресурсы на следующих направлениях системы инновационно-технологических приоритетов:

- международные фундаментальные исследования и долгосрочные прогнозы (формирование новой научной парадигмы, фундаментальные основы шестого технологического уклада и постиндустриального технологического способа производства, долгосрочные прогнозы социально-экономического, научно-технического, инновационного и экологического развития мира и России);
- биотехнология и биомедицина (создание новых поколений лекарственных препаратов и пищевых добавок, сельскохозяйственных растений и животных и т.д.);
- новейшие нанотехнологические и информационные технологии и системы;
- энергосберегающие технологии и возобновляемые энергоресурсы;
- принципиально новые материалы;
- системы машин и технологий новых поколений.

Это лишь немногие направления, предложенные для реализации государственной политики в области развития инновационной системы. Они являются необходимыми, и от претворения их в жизнь, напрямую зависит дальнейшее научно-техническое и инновационное развитие нашей страны.

На наш взгляд одним из важнейших направлений государственного регулирования отрасли пищевой промышленности должно заключаться в совершенствовании нормативно-правового регулирования всех процессов, связанных с производством продовольственного сырья, его переработкой, логистикой и реализацией готовой продукции. Одним из позитивных примеров активного участия в решении рассматриваемых проблем – разработка целевых программ развития отдельных отраслей сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности.

In the article describes the main laws, regulations, government programs regulating production and sales of industrial enterprises. Highlight the major government programs in the field of innovation of the food industry.
***The key words**: government regulation, targeted programs for industry development and investment loans.*

Список литературы

1. Денисов В.П. Законодательное обеспечение продовольственной безопасности РФ // Пищевая промышленность. 2008. № 12. С. 12 – 15.
2. Ушачев И.Г. Особенности продовольственной безопасности России: Проблемы и пути решения. // Пищевая промышленность. 2009. № 11. С. 14 – 16.
3. Скрынник Е.Б. Основные направления развития пищевой и перерабатывающей промышленности на среднесрочную перспективу. 2010. № 1. С. 4 – 9.

Об авторах

Митюченко Л.С. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Шалатонова А.С. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК 658

МЕТОДЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

В.В. Одиноченков, И.В. Гаврева

Рассматриваются подходы и методы оценки инновационной продукции, разрабатываемой промышленными предприятиями. Предлагаются варианты расчета стоимости инновационной продукции по мероприятиям и видам деятельности для текущего производства и разрабатываемой по инициативной тематике непосредственно для рынка. Вводится в оборот понятие эквивалентной стоимости.

Ключевые слова: *инновационная продукция, стоимость, эквивалентная стоимость, оценка, прибыль, себестоимость, трудозатраты.*

Условия, складывающиеся под влиянием рыночных отношений, требуют, чтобы продукция заводских служб, обеспечивающих научно – технический прогресс, прежде всего конструкторских и технологических подразделений как основных в этом деле на предприятиях, в полной мере отвечала всем атрибутам товара и главному из них: имела бы стоимостную оценку. Мало того, как показывают исследования, в такой оценке заинтересованы почти все специалисты, занимающиеся инновационным научно-техническим трудом на предприятиях. Они, в частности, отмечают, что используя только номенклатурные показатели, невозможно объективно оценить соответствие созданного ими продукта трудозатратам на него. В результате иногда до 50% затрат на оплату труда не подтверждаются объемами конструкторско-технологической продукции. Причем отклонения наблюдаются и в сторону увеличения, и в сторону уменьшения. Большую точность в этом смысле дают инновационные разработки по договорам с заказчиками. То есть в случаях, когда определяется сметная стоимость работ. Это понятно: конструкторы и технологи используют свою продукцию действительно, как товар, гарантированный конкретной стоимостью.

Безусловно, стоимостная оценка инновационной продукции, разрабатываемой конструкторами и технологическими подразделениями производственных предприятий, проблема не из простых, поскольку работа конструкторов и технологов трудно поддается измерению по трудозатратам (например, работа по вызовам цехов, работа общетехнического характера и др.) Но дело это не безнадежное. По нашему мнению, основанному на анализе накопленного по данному вопросу материала, для стоимостной оценки этого специфического труда можно рекомендовать такой метод: стоимость продукции представлять как сумму эквивалентной стоимости затрат труда на разработку продукции (она, в свою очередь, равна произведению себестоимости в расчете на 1 нор-мо-ч трудоемкости продукции и трудоемкости последней) и прибыли, включаемой в стоимость продукции конструкторов и технологов. Расчет ведется по формуле:

$$C=C_{экв} + П, \quad (1)$$

где С – стоимость продукции; $C_{экв}= C_{тч}$ x Т – эквивалентная стоимость затрат труда на ее разработку; $C_{тч}$ - себестоимость в расчете на один нормо-час трудоемкости продукции Т; П – прибыль, включаемая в стоимость продукции, создаваемой конструкторами и технологами. При этом эквивалентная стоимость труда представляет собой часть стоимости продукции конструкторов и технологов, соответствующую непосредственным трудовым затратам на ее создание. Себестоимость же в расчете на 1 нормо-ч трудоемкости находится суммированием издержек (затрат), приходящихся на 1 чел-ч работы, которые учитываются по калькуляционным статьям расходов.

Что касается определения трудозатрат, то исследования показывают, что в заводских конструкторских и технологических подразделениях мало, а точнее, почти не используются нормативы времени для их определения. У руководителей и специалистов нет однозначного мнения, следует заниматься в их подразделениях нормированием труда или оставить все как есть: ограничиваться набором номенклатуры мероприятий и считать, и доказывать, что именно это тот объем работы, который способно выполнить подразделение. Однако примерно 75% руководителей секторов, бюро, групп, т.е. работников, непосредственно связанных с распределением работ по исполнителям и их учетом, говорят о нормировании как о необходимости. Они признают, что всегда испытывали трудности в распределении работ «на глазок», основываясь на своем опыте, и это часто ставило под сомнение у исполнителей объективность решения руководителей. Руководители подчеркивают и то обстоятельство, что в условиях рынка, когда каждый из исполнителей может потребовать более точного учета результатов его труда, ибо от результатов будет зависеть индивидуальная оплата труда, просто требуются новые подходы и новые решения по оценке трудозатрат и результатов.

Практика и данные, полученные при исследовании этого вопроса, говорят о том, что проблема, хотя и связана с большими трудностями, тоже разрешима.

В настоящее время на предприятиях есть многие отраслевые и межотраслевые нормы време-

ни на конструкторские и технологические работы. Кроме того, предприятия имеют документацию, содержащую нормы времени, которые применяются на других предприятиях. И это основа. Например, авторам статьи, использовав результаты самофотографии и фотографии рабочего дня специалистов конструкторских и технологических подразделений, проанализировав характер выполняемых в них и аналогичных подразделениях работ, изучив имеющиеся на заводах документы по нормированию труда, удалось составить, апробировать, а затем использовать в работе нормативы времени, по сути, охватившие все виды выполняемых данными подразделениями работ.

На заводах существуют примеры установления норм времени на работы по решению не только общетехнических, но и общеорганизационных вопросов в конструкторских и технологических подразделениях. Исследования и нам позволили установить, хотя и приближенно, трудоемкость работ по решению текущих вопросов в цехах: в общих трудозатратах она составляет в среднем 15-17%.

Если же, основываясь на имеющихся данных, рекомендациях, исследованиях, говорить более широко, то суммарно удельный вес таких работ, а также работ поискового и творческого характера в общих трудозатратах предприятия на конструкторские и технологические работы можно принять: для технологических подразделений – до 20%, для конструкторских – до 15%, для работ, выполняемых по договорам со сторонними организациями, - до 10%.

Исследования и практика показывают, что нормы времени целесообразно составлять для отдельных бюро, групп, входящих в управления, отделы.

Такой подход значительно упрощает нормирование, дает возможность постепенно освоить его самим исполнителями работ и тем, кто их контролирует. С тем чтобы в последующем и те, и другие могли это делать без особых на то затрат времени и достаточно безошибочно.

Таким образом, нормирование (в одних случаях с большей степенью точности, в других с меньшей) почти всех работ, осуществляемых конструкторскими и технологическими подразделениями производственных предприятий, дело вполне реальное. Однако для того, чтобы оно было эффективным, нужно сначала привести в порядок нормативное хозяйство подразделений. Потому что в том состоянии, в котором это хозяйство сейчас находится на большинстве предприятий, трудно даже говорить о существовании нормирования. Ведь даже те отдельные нормативные документы, которые там есть, не упорядочены так, чтобы ими можно было пользоваться в заводских условиях. Например, нигде не подобраны документы, которыми нужно руководствоваться именно данному предприятию; нормы времени, если они и составлены, часто не проведены приказами, распоряжениями; нет рекомендаций и требований по их использованию. А ведь уже имеющаяся нормативно – справочная база, будучи хотя бы примитивно упорядочена, способна обеспечивать переход к планированию и оценке результатов деятельности конструкторов и технологов по стоимостным показателям. Но даже если создать массивы норм и нормативов заново, то оценка объемов научно-технической продукции по стоимости оказывается значительно эффективнее, чем оценка только по номенклатурным показателям.

Вопрос о стоимостной оценке продукции инновационной конструкторских и технологических подразделений производственных предприятий связан и с другой важнейшей проблемой. Опыт работы таких подразделений свидетельствует, что попытки оценивать их продукцию (работу) по стоимости посредством смет затрат успеха не приносят, поскольку эта стоимость формируется не по полной своей структуре, как делается в отношении товара, изготовленного рабочим, а лишь как часть стоимости, содержащей затраты, но, по существу, не учитывающей прибыль. Ведь вместо прибыли в сметах чаще всего показывается фонд материального поощрения, да и то лишь по новой продукции, прежде всего разрабатываемой для нужд своего предприятия. По другой продукции в сметах этого не делается.

Новые экономические отношения с их жесткими принципами экономического выживания за счет собственного труда требуют, чтобы новая продукция, разрабатываемая конструкторами и технологами производственных предприятий, оценивалась так же, как и продукция других товаропроизводителей. Это означает, что их продукция должна формироваться по стоимости, включающей прибыль. Причем в том ее размере, который был бы достаточен для образования фондов производственного и социального развития, а так же для повышения материальной заинтересованности конструкторов и технологов в более рентабельных, а следовательно, в более прогрессивных разработках. Ведь именно из-за отсутствия материальной заинтересованности до 40% планируемых конструкторских и технологических мероприятий не выполняются вовсе или выполняются с нарушением сроков.

Исследование путей формирования прибыли для включения ее в стоимость инновационной научно-технической продукции предприятий показывает следующее.

Прибыль по продукции, разрабатываемой для сторонних организаций, можно указывать в договоре. Она, естественно, должна быть не меньше той, которая рассчитывается исходя из рентабельности, устанавливаемой для опытного образца проектируемого изделия или, если образца нет, исходя из рентабельности опытного образца аналогичного изделия, или по рентабельности аналогичного изделия серийного производства. Если же таких данных нет, ее можно рассчитать по средней рента-

бельности производства.

Прибыль в отношении продукции, разрабатываемой по мероприятиям и видам деятельности для текущего производства предприятий, а также в отношении инициативных тем рекомендуется определять при рентабельности изделий (продукции), на которые эти мероприятия распространяются. Когда в разработке научно технической продукции учувствуют несколько подразделений, прибыль каждого из них определяется по доле трудозатрат в работе или по доле объема работ, исчисленной по эквивалентной стоимости.

В стоимости продукции необходимо также соблюсти соответствие прибыли ее экономическому эффекту (в том числе по продукции, разрабатываемой для нужд собственного предприятия). Это можно сделать, следуя методике определения оптовых цен на новую машиностроительную продукцию [2].Согласно этой методики экономический эффект в стоимости продукции учитывается посредством прибавления к стоимости продукции, взятой в качестве аналога, величины, равной произведению экономического эффекта новой продукции на коэффициент учета полезного эффекта в стоимости, принимаемый равным 0,7. (В данном случае надо понимать так, что такая прибавка идет к стоимости научно – технической продукции, определенной по методике оптовых цен.)

Полезный эффект подлежит распределению между разработчиком и заказчиком продукции, т.е. прежде всего между ними по поводу эффекта складываются распределительные отношения. Поэтому доля конструкторов и технологов может составлять только часть экономического эффекта. Тогда по этой части и будет определяться прибавочная прибыль, подлежащая включению в стоимость научно-технической продукции.

Для планирования и учета прибыль в целом по подразделениям, сформированная по отдельным направлениям, т.е. по заказу предприятия, по договорам со сторонними организациями, по инновационной тематике, суммируется.

При необходимости выделения части прибыли, приходящейся на определенный расчетный период времени (год, квартал), ее величину можно определить по формуле:

$$П^{р}{}_{Н-Т} = \sum_{i=1}^{n} П_i + \sum_{j=1}^{m} П_j К_{Тj} \qquad (2)$$

где $П^{р}_{н-т}$ - прибыль, подлежащая включению в стоимость научно-технической продукции в расчетном периоде; $П_i$ – прибыль, подлежащая включению в стоимость продукции по i –му мероприятию со сроком исполнения в расчетном периоде; $П_j$ – прибыль, подлежащая включению в стоимость продукции по j – му мероприятию со сроком исполнения в расчетном периоде; m – число мероприятий со сроком исполнения больше расчетного периода; $К_{тj}$ – коэффициент, учитывающий сумму прибыли по j-му мероприятию, подлежащую включению в стоимость научно – технической продукции в расчетном периоде, который равен отношению эквивалентной стоимости работ к полной эквивалентной стоимости работ по j-му предприятию. Последний можно определить по формуле:

$$К_{Тj} = \frac{С_{экв_j}}{С_{п.экв_j}} \qquad (3)$$

где $С_{экв\ j}$ – эквивалентная стоимость работ по j-му мероприятию, выполненному в расчетном периоде; $С_{п.эквj}$ – полная эквивалентная стоимость работ по j-му мероприятию.

При отнесении прибыли на объект работы (тему, мероприятие, вид работы, этап работы, на расчетный период, на разработчика-смежника) можно использовать расчет прибыли на 1 руб. эквивалентной стоимости научно-технической продукции. В этом случае прибыль по каждому направлению будет равна произведению эквивалентной стоимости работ на прибыль на 1руб. эквивалентной стоимости технической продукции этого направления. Прибыль, приходящаяся на 1 руб. заявленной стоимости, можно рассчитать по формуле:

$$П_р = \frac{П_{н-т}}{С_{экв}} \qquad (4)$$

Тогда прибыль по направлениям рассчитывается следующим образом:

$П^{о}_{н-т}$, ($П^{с}_{н-т}$, $П^{р}_{н-т}$)=$П_р С^{о}_{экв}$, ($П_р С^{с}_{экв}$, $П_р С^{р}_{экв}$), где $П^{о}_{н-т}$, $П^{сн-т}$, $П^{р}_{н-т}$ – прибыль, приходящаяся соответственно на объект работы, разработчика-смежника, расчетный период; $С^{о}_{экв}$, $С^{с}_{экв}$,$С^{р}_{экв}$- эквивалентная стоимость работ, приходящаяся соответственно на объект работы, разработчика-смежника, расчетный период.

Для расчета общего объема научно-технической продукции можно использовать также метод определения ее стоимости по общей или групповой выработке. В первом случае стоимость объема продукции, приходящегося на то или иное подразделение, на тему, на определенный период времени и т.д., предоставляет собой произведение средней по подразделению выработки на численность конструкторов и технологов, обеспечивающих данный объем работы. Во втором случае подразделение условно разбивается на несколько квалификационных групп специалистов, и объем научно-технической продукции по стоимости

определяется отдельно для каждой группы. Затем эти объемы суммируются.

При реализации данного метода основная проблема – это определение самой выработки, так как в силу известных особенностей конструкторско-технологического труда его количество измерить сложно и, прежде всего, по выработке.

Здесь возможно несколько подходов. Выработку можно принять, к примеру, равной выработке, приходящейся на одного работника промышленно-производственного персонала предприятия, поскольку при ее расчете в численность персонала предприятия конструкторы и технологи включаются. Это дает основание считать, что конструктор и технолог каждый вырабатывает в одну и ту же единицу времени столько же продукции, сколько и рабочий. (Кстати, расчеты по сметной стоимости конструкторской и технологической продукции показывают, что разница в выработке их по этой своей продукции, а рабочих по своей весьма незначительна, потому ею, действительно, можно пренебречь.)

Второй подход состоит в том, что объемы научно-технический продукции определяются как непосредственная выработка специалистов конструкторских и технологических подразделений, т.е. как выработка, для расчета которой бралась бы продукция, производимая самими этими специалистами. Исходной точкой для расчета может быть 1 чел.-ч работы, которая в основном и представляет собой часовую выработку специалистов. В таком случае стоимость научно-технической продукции представляет собой произведение этой стоимости на часовую выработку, приходящуюся на одного специалиста (определяется как сумма затрат, рассчитанных по калькуляционным статьям расходов, и прибыли, исчисленной одним из вышеперечисленных способов) и на годовой фонд времени (в часах) работы одного специалиста.

В процессе исследования выяснилось, что специалисты очень заинтересованы в дифференцированном подходе к определению их выработки. Они считают, что расчет стоимости продукции по средней выработке всех уравнивает: тех, кто только начинает работать (например, после окончания вуза), с теми, кто уже имеет высокую квалификацию, приобретенную в результате производственной деятельности. Важно и то, что специалисты в достаточной мере осознали необходимость видеть при работе в рыночных условиях потенциал и результаты труда каждого и их объективно оценивать.

Изучение этого вопроса показывает, что он может быть решен, если найти способ оценки стоимости труда как начинающего, так и высококвалифицированного специалиста. И здесь нужно исходить из методов оценки квалификации специалистов, которые уже есть. Это оценка «по заслугам», аналитическая оценка сложности выполняемых специалистом работ; аттестация работников; измерение квалификации временем, необходимым для ее приобретения [1]. Причем, как показал опыт, последний из перечисленных методов самый простой и в то же время достаточно точный.

Применение данного метода дало следующие результаты. Если инженер подготовлен по схеме «среднее специальное образование – вуз», то уровень его начальной квалификации в 1,15 раза выше начальной же квалификации техника; если подготовка шла по схеме «общее среднее образование – специальное среднее образование - вуз», то уже в 1,38 раза. Это хорошо согласуется с практикой: инженеры, имеющие еще и среднее специальное образование, как правило, оперативнее и технически грамотнее решают производственные задачи.

Такая градация уровней начальной квалификации специалистов дает, по существу, и соотношения стоимости их труда в единицу времени.

Из сказанного видно, что метод определения квалификации по времени дает возможность установить относительную «тарифную сетку» (стоимостные соотношения трудозатрат).

Метод позволяет определить также соотношения в стоимости труда специалистов и рабочих на начальной стадии их труда: для техника и рабочего оно равно 1,36.

Эти цифры – базовые. Стоимость труда конструкторов и технологов в зависимости от роста уровня их квалификации, приобретаемой в процессе трудовой деятельности, можно оценивать по методу регрессионного анализа. В качестве переменных величин здесь можно принять общий стаж работы специалиста; стаж его работы на данном предприятии; стаж работы в инженерно – технических должностях.

Рассмотренные методы определения стоимости научно-технической продукции позволяют четко определять ее количественную массу как товара и совершенно конкретную величину непосредственного дохода конструкторских и технологических подразделений и обеспечивают специалистам этих подразделений равные с другими товаропроизводителями условия в рыночной экономике.

In this work are considered approaches and methods of an estimation of the innovative products developed by the industrial enterprises . In work are offered variants of calculation of cost of innovative products on actions and kinds of activity for current manufacture and products which were developed on initiative subjects for the market. In work is put into circulation the concept of equivalent cost.

The key words*: innovative products, the cost, equivalent cost, an estimation, profit, the cost price, expenditures of labor.*

Список литературы

1. Прокопьев А.А. Совершенствование управления научно-производственными объединени-

ями. М.: Знание, 1988.

2. Система качества: Порядок формирования цены на изделие. Методологическая инструкция ВРЦИ 01.42001-98 МИ. Брянск: БЭМЗ, 2002.

Об авторах

Одиноченков В.В. – доктор, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nv7511@rambler.ru

Гаврева И.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nv7511@rambler.ru

УДК 378.9

ИТ-БИЗНЕС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.А. Погонышева

В условиях формирования информационного общества мощной поддержкой инновационного бизнеса выступают информационные технологии. Интернет-пространство обеспечивает эффективное интерактивное взаимодействие деловых партнеров. С учетом сложившихся сегментов регионального ИТ-рынка возникает необходимость осуществления подготовки молодых предпринимателей в области информационных технологий.

Ключевые слова: *инновация, инновационная экономика, информационные технологии, ИТ-бизнес, малое ИТ-предприятие.*

Мировой экономический кризис обострил структурные слабости российской инновационной системы. Ключевыми внешними вызовами являются ускорение технологического развития мировой экономики; усиление в глобальной экономике конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность национальной инновационной системы (за высококвалифицированную рабочую силу; инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии; резкое повышение мобильности этих факторов); изменение климата; старение населения; продовольственная безопасность в глобальном масштабе и др. Снижение национальной конкурентоспособности обусловлено в том числе проявлением ряда негативных тенденций: снижение в целом качества образования на всех уровнях; в недостаточной степени сформированы у россиян жизненные установки, модели поведения, способствующие росту инновационной активности.

Ключевыми задачами Стратегии «Инновационная Россия-2020» являются наращивание человеческого капитала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. Инновационной экономике необходим инновационный человек; резкое повышение инновационной активности российских предприятий, ориентированной на значительное повышение производительности труда во всех секторах; существенное повышение инновационности государства, предусматривающее максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления инновационных технологий «формирование электронного правительства», оказание «электронных» услуг, создание комфортного «инновационного климата»; тесное взаимодействие государства, бизнеса, науки и образования в сфере высоких технологий и др. Надежда на существенный подъем инновационной экономики РФ связана с имеющимся человеческим капиталом. Достаточно высока доля населения с высшим образованием от численности занятых в экономике (23,4%), что соответствует уровню Великобритании, Швеции, Японии; высокий уровень высшего образования по естественнонаучным и инженерно-техническим специальностям. При этом слабо используются в предпринимательской деятельности информационные технологии. Доля предприятий, имеющих свой Интернет-сайт в 2008 г., составила 27% по сравнению с 76% в Германии, Финляндии, Швеции и др. [2].

В мировом сообществе проходят одновременно две крупные революции: в информационных технологиях и бизнесе, которые осуществляют глубокое взаимодействие друг с другом, обеспечивая прочную основу в развитии. В связи с резким возрастанием сложности бизнес-процессов существенно возрастает объем перерабатываемой информации, значительно повышается сложность алгоритмов управления инновационной организацией. Высокие конкурентные преимущества в инновационном бизнесе приобретает та компания, которая уделяет большое внимание его производственным, коммерческим и финансовым составляющим, эффективно решает задачи сбора и переработки данных. Информационные технологии, являясь по своей природе высокими технологиями, выступают эффективным инструментом поддержки инновационного бизнеса. ИТ-консалтинг включает комплекс услуг по осуществлению мероприятий по оптимизации информационной инфраструктуры в системе информационной безопасности хозяйствующего субъекта. Основным продуктом в ИТ-консалтинге является ИТ-стратегия, включающая разработку и внедрение целевой архитектуры информационной системы субъекта инновационной экономики.

Информационная экономика характеризуется развитием электронного бизнеса. Деловая ак-

тивность смещается на использование конкурентных преимуществ связей компаний в информационном пространстве. Электронный бизнес включает интернет-инфраструктуру, интернет-услуги, информационных посредников, электронную коммерцию.

Электронная коммерция представляет собой ключевую подсистему электронного бизнеса. Взаимодействие партнеров осуществляется электронным способом. Электронная коммерция включает следующие виды сделок: торговые, дистрибьютерские, факторинг, лизинг, инжиниринг, банковские услуги, страхование и другое коммерческое сотрудничество. Электронная коммерция обладает рядом преимуществ: установление долгосрочных партнерских взаимоотношений; существенное повышение оперативности получения деловой информации и принятия эффективных управленческих решений; возможность совершения электронных платежей; значительное снижение информационных издержек; создание виртуальных коммерческих организаций; возможность использования альтернативных каналов товародвижения и др. Значительными отличиями электронной коммерции от традиционной выступают наличие электронного документооборота; широкое использование глобальных компьютерных сетей, электронной почты, рекламы, электронных платежей. Однако электронный бизнес требует пересмотра политики компании: опора на знания и интеллектуальный капитал, мобильность, готовность к риску, постоянному развитию и самосовершенствованию организации и персонала [4].

Электронная коммерция включает следующие секторы электронного партнерства: между юридическим лицами (торгово-закупочные площадки, платежные системы, виртуальные организации, электронные аукционы, биржи, интернет-реклама, интернет-трейдинг, интернет-инкубаторы и другие - B2B); юридическими и физическими лицами (электронные витрины, аукционы, магазины, платежные системы, туристические услуги и другие - B2C); физическими лицами (доски объявлений, интернет аукционы и другие - C2C); государственными структурами и физическими лицами (социальное, коммунальное, юридическое и информационное обслуживание - G2C); юридическими лицами и государственными организациями (электронные торги, предоставление различных видов отчетности, включая налоговую, статистическую и др. - B2G) и др.

Взаимосвязанными компонентами ИТ-бизнеса инновационной экономической системы выступают управление и риск. Риск – это возможность минимизации неблагоприятных экономических ситуаций в ходе реализации инновационных проектов. Риск выполняет стимулирующую и защитную функции. Характеристиками риска являются противоречивость, альтернативность, неопределенность. Управление предпринимательским риском в ИТ- бизнесе включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента. Важнейшими методами анализа риска и неопределенности являются качественные и количественные методы. Качественная оценка риска включает несколько последовательных этапов: выявление факторов, вызывающих инновационный риск; определение системы оценочных показателей риска; установление потенциальных областей риска; идентификация всех видов риска. При количественной оценке риска используются наиболее распространенные методы: статистический метод; анализ целесообразности затрат; метод экспертных оценок; аналитические методы; методы аналогий. Статистический метод основан на изучении статистических потерь и доходов. Суть экспертных методов заключается в организованном сборе суждений экспертов о вероятности и уровнях риска. К числу наиболее распространенных методов получения экспертных оценок относят методы «Дельфы», «снежного кома», «дерева целей», эвристического прогнозирования и др. [5].

В мировой практике существует ряд общепризнанных стандартов и подходов к обеспечению информационной безопасности ИТ-компании и управлению ее рисками. Наибольшую известность получили такие международные спецификации и стандарты как ISO 17799-2002 (BS 7799), ISO 27001, GAO, FISCAM, SCIP, COBIT, SAC, COSO и др.

На развитие инновационных процессов в ИТ-компании оказывают сильное воздействие ряд факторов: экономические и технологические (препятствуют недостаток средств для финансирования проектов, слабая материальная и научно-техническая база; способствуют наличие достаточных финансовых ресурсов; наличие необходимой инфраструктуры; материальное поощрение); политические и правовые (препятствуют ограничения со стороны антимонопольного, налогового, патентно-лицензионного законодательства; способствует государственная поддержка ИТ-инноваций); организационно-управленческие (препятствуют излишняя централизация, авторитарный стиль управления; жесткость в планировании; ориентация на краткосрочные результаты; сложность согласования интересов участников инновационного процесса; способствуют гибкость организационной структуры, демократический стиль управления; формирование творческих групп); социально-психологические и культурные (препятствуют сопротивление переменам; опасение наказания за отсутствие успеха; способствуют моральное поощрение, общественное признание; возможность самореализации; хороший психологический климат в ИТ-компании).

Следует отметить, что потенциал отечественных ИТ-компаний ограничивают ряд факторов. Прежде всего, существенно повысилась сложность задач, требующих глобальные и комплексные ИТ-

решения. Катастрофически растет дефицит квалифицированных кадров. Масштаб большинства компаний, их человеческий капитал не позволяет выполнять глобальные долгосрочные ИТ-инновации. Помимо этого российские компании лишены практики реализации крупных проектов. При выборе подрядчика предпочтение преимущественно отдается иностранным брендам. В лучшем случае отечественные компании на субподряде решают элементарные задачи. Рост ИТ-компаний обусловлен развитием высокотехнологичного сектора экономики, который не проявляет необходимого уровня развития. Существенно снизилась инвестиционная активность в ИТ-секторе [1].

Выход состоит в концентрации человеческого капитала, финансовых ресурсов. Примером может служить объединение компании «ТопС Бизнес Интегратор» (г. Москва), крупного разработчика программного обеспечения, предоставляющей услуги ИТ-консалтинга, системной интеграции, и компании «Систематика» (г. Москва), имеющей сильные позиции в секторах крупномасштабных инфраструктурных ИТ-проектов и информатизации органов государственной власти. Слияние компаний IBS (г. Москва) и «Борлас» (г. Москва) позволит выполнять ИТ-проекты любого масштаба и степени сложности.

Малые ИТ-предприятия имеют следующие преимущества в инновационной деятельности: мобильность и гибкость перехода к инновациям; сильный характер мотивации; узкая специализация творческого поиска; ориентация на конечный результат; возможность идти на осознанный риск. Инновационное предпринимательство может осуществляться в различных организационно-правовых формах: венчурная фирма; фирма-эксплерент; фирма-патиент; фирма-коммутант и др. Венчурные фирмы специализируются на исследованиях, разработке, производстве новой продукции или услуг. Фирма-эксплерент получает повышенную долю прибыли и сверхприбыли на этапе максимума цикла изобретательской активности и с первых партий новой продукции. Фирма-патиент работает на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности, удовлетворяя преимущественно потребительский спрос на узком сегменте рынка. Фирма-коммутант работает на этапе падения выпуска продукции, нацелена на удовлетворение местных, национальных потребностей [3].

Инкубатор бизнеса успешно решает задачи поддержки созданных малых инновационных фирм и начинающих ИТ-предпринимателей. Инкубатор бизнеса выполняет ряд функций: предоставление фирмам на льготных условиях оборудования для опытного производства; оказание правовой и информационной поддержки; коммерциализация рисковой технологии; осуществление образовательных услуг и др.

Формирование информационного общества и развитие когнитивной экономики вызвали необходимость создания Интернет-инкубаторов. Выделяют следующие типы Интернет-инкубаторов: венчурные инкубаторы, венчурные акселераторы, венчурные порталы, сетевые инкубаторы, вертикальные инкубаторы и др. Примером может служить ИТ-инкубатор, созданный в Тверской области при участии партнера Cisco – компании «Андреев Софт» и областной администрации. Мощность ИТ-инкубатора – 250 рабочих мест для предпринимателей в сфере ИТ. Максимальный срок пребывания в инкубаторе – 3 года. Прогнозируется подготовка нескольких десятков фирм ИТ-бизнеса с одной тысячей созданных рабочих мест. Сетевая инфраструктра бизнес-инкубатора отвечает требованиям масштабируемости, гибкости, безопасности и надежности.

С целью регулирования отношений в сфере инновационной деятельности в нашем регионе принят закон Брянской области «Об инновационной деятельности в Брянской области». Постановлением администрации области утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области» (2011-2015 гг.). На финансирование мероприятий предусмотрено 7380.0 тыс. руб., в том числе 5000.0 тыс. рублей – областной бюджет, 2380.0 тыс. рублей – внебюджетные источники.

Брянская область обладает значительным инновационным потенциалом в сфере ИТ, определяемым наличием на ее территории вузов, обладающих собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской базой; промышленных предприятий, имеющих отделы автоматизации бизнес-процессов; малых ИТ-предприятий и др. С целью проведения анализа инновационного потенциала и выявления перспектив инновационного развития региона проводится большая работа по созданию базы данных о субъектах инновационной деятельности.

Малый ИТ-бизнес в г. Брянске представлен фирмами: ООО «Гиперсайт», ООО «Верное решение», ООО «АльфаКом», ООО «Полюс», BeStyle и др. Например, BeStyle осуществляет разработку, поддержку (наполнение веб-страницы, обеспечение работоспособности сайта, размещение сайта на веб-сервере и др.), продвижение сайта.

В ходе нашего исследования нами выявлена необходимость создания в г. Брянске Интернет-инкубатора при финансовой поддержке администрации Брянской области и профессионального ИТ-сообщества. С учетом сложившихся сегментов регионального ИТ-рынка целесообразно осуществить широкомасштабную подготовку молодых предпринимателей в области информационных технологий. Слушателями могут быть студенты и выпускники образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования Брянской области.

Считаем, что Программа подготовки ИТ-предпринимателей должна содержать ряд ключевых разделов, в ходе изучения которых слушатели ознакомятся с правовым обеспечением ИТ-предпринимательства, с нормативными актами в сфере информатизации, с системой государственной поддержки и регулирования малого предпринимательства, разработкой документации, основными видами инновационных рисков в ИТ-бизнесе, стратегией риск-менеджмента, основами корпоративной ИТ-культуры, основами информационной безопасности и защиты информации.

Преимущественно в малом бизнесе в сфере ИТ формируются общества с ограниченной ответственностью (ООО). ООО – созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами разделов. ООО учреждается, функционирует и ликвидируется в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Важно показать обучающимся, что бизнес-план представляет собой детальное обоснование концепции, предназначенной для реализации ИТ-инновации. Он позволяет предусмотреть все необходимые мероприятия, разработать схему их финансирования, определить возможный доход и уровень прибыльности (убыточности) от реализации ИТ-решения. В ходе разработки бизнес-плана ИТ-предпринимателю необходимо ответить на вопросы: для кого предназначен ИТ-продукт, какую форму рекламы следует выбрать для достижения цели, каковы тактические и стратегические бизнес-цели, определить источники финансирования, установить возможность партнерских связей в сфере ИТ-бизнеса.

Следует отметить, что успех ИТ-бизнеса во многом определяется персоналом. ИТ-специалист всегда открыт новым знаниям, находится в непрерывном процессе самообучения, саморазвития, самосовершенствования. Выделяют следующие группы ИТ-специалистов по уровню профессионального развития: начинающие (Junior), с опытом работы (Middle) и зрелые специалисты (Senior). Ключевыми компетенциями субъекта инновационного ИТ-сообщества являются способность и готовность к непрерывному образованию, постоянному совершенствованию, переобучению и самообучению, профессиональной мобильности, стремление к новому; способность к критическому мышлению; способность и готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно, готовность к работе в команде, готовность работать в различных профессиональных сообществах и др.

Специалисты по управлению персоналом утверждают, что следует придерживаться следующих правил: нанимать только людей, имеющих опыт работы в ИТ-сфере; подбирать только самых квалифицированных работников; предварительно выяснить, соответствует ли подготовка принимаемых сотрудников организационной культуре, системе ценностей фирмы; постараться отыскать людей, с которыми работали прежде и др. Поиск ИТ-сотрудников осуществляется по следующим каналам: средства массовой информации, личные контакты, учебные заведения, конкурсная основа и др. В процессе корпоративного рекрутинга предпочтительны личный контакт руководителя с претендентом на должность, пунктуальность, честность и согласованность, «растянутые» технические собеседования, включающие выполнение тестов на знание предметной области, решение нестандартной задачи в течение короткого времени.

Успех на ИТ-рынке обеспечивается благоприятным имиджем ИТ-компании, включающим следующие компоненты: причастность к компании (вовлеченность сотрудников, поддержка со стороны компании, условия труда, должность), содержание работы (разнообразие, сложность и увлекательность, свобода действий, значимость, наличие обратной связи с руководством, клиентами), карьер (профессиональный рост, карьерный рост, обучение, гарантия занятости), компенсации (стабильная и своевременная зарплата, система премирования, участие в прибыли, оплата сверхурочных работ), льготы (медицинское и пенсионное страхование, нематериальное вознаграждение и др.).

Реализация системного и синергетического подходов к управлению ИТ-бизнесом позволит ИТ-компании эффективно использовать ресурсы, рационально распределять ответственность между участниками ИТ-инновации, достигать стратегические бизнес-цели, иметь высокие конкурентные преимущества на ИТ-пространстве.

In the conditions of formation of an information society by strong support of innovative business information technology acts. The Internet space provides effective interactive interaction of business partners. Taking into account the developed segments of the regional IT Market there is a necessity of realization of preparation of young businessmen in the field of information technology.
The key words: *an innovation, innovative economy, information technology, IT-Business, the small IT-Enterprise.*

Список литературы

1. Государственная Программа «Информационная Россия-2020»
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020».М.: Минэкономразвития России, 2010
3. Инновационный менеджмент/ Под ред. С.Д. Ильенковой.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008

4. Прикладная информатика: справочник.-М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.
5. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ, 2007.

Об авторе

Погонышева Д.А. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 638.178.3:621.56

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИЙ АПИПРОДУКТА ИЗ ЛИЧИНОЧНОГО СЫРЬЯ

Прохода И.А., Морозова Е.П., Сахаров А.А.

Жизненный цикл инновации апипродукта включает фазы обоснования идеи, внедрения, коммерциализации и превращения в традиционный продукт пчеловодства личиночного происхождения, обладающего уникальными лечебными свойствами.

Ключевые слова: *инновация, жизненный цикл инноваций, малое инновационное предприятие, производство, коммерциализация*

Инновационный цикл создания инновационного апипродукта включает в себя период создания новации и жизненный цикл. Это обусловлено тем, что новшество может использоваться для создания инноваций неоднократно, причем в сферах, иногда очень удаленных от сферы появления новации.

Период создания новации включает стадии зарождения (осознание потребности и возможности инноваций, возникновение идеи); становления (разработка идеи) и освоения (внедрение в производство, эксперимент).

Жизненный цикл инновации включает фазы внедрения, коммерциализации и диффузии, рутинизации (стабильной реализации нововведений) и повсеместного распространения и превращения в традиционный продукт.

Инновационный цикл не будет полностью завершенным, если он остановится на одной из промежуточных стадий периода новации или фазе жизненного цикла.

Схема инновационного цикла создания апипродукта показана на рисунке 1.

Жизненный инновационный цикл производства апипродукта начинается с момента возникновения идеи об открытии нового направления, создания нового продукта или внесения изменений в существующий, внедрения новых видов технологии или коммуникаций.

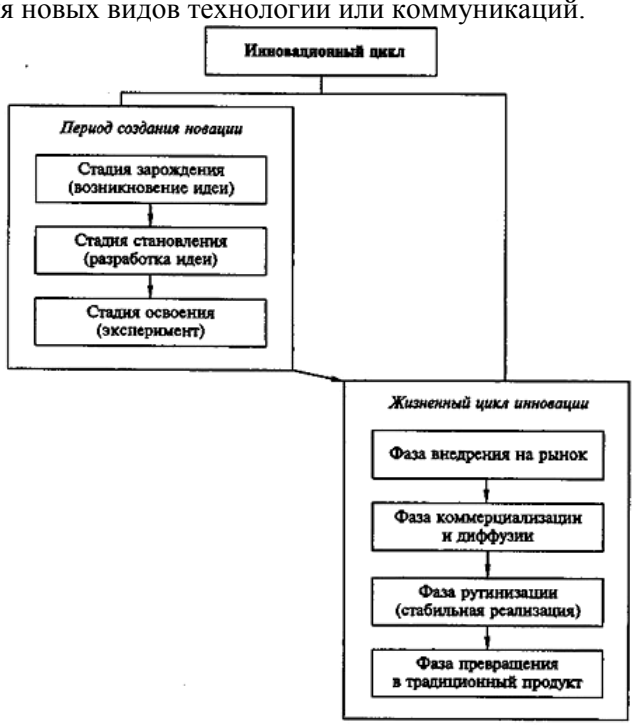

Рис. 1. Схема инновационного цикла создания апипродукта

Идея появления в практике продуктов личиночного происхождения появилась в связи с тем, что в настоящее время перед человечеством стоит глобальная проблема дефицита продуктов питания, что во многом обусловлено ростом народонаселения Земли и отвлечением значительной доли продовольственных ресурсов на технические цели. Наряду с недостатком продовольственного сырья важнейшей проблемой

является то, что современная индустрия массового питания, играя роль поставщика населению основных пищевых веществ (белков, жиров, углеводов), предлагает современному человеку не только рафинированную пищу, лишенную целого ряда полезных веществ, но и содержащую вещества (красители, консерванты, ароматизаторы и пр.), токсичные для организма. Анализ фактического питания населения в различных регионах России свидетельствует о том, что он дефицитен в отношении витаминов, пищевых волокон (пектин, клетчатка), макро-и микроэлементов. Поэтому весьма актуальным является обогащение продуктов питания биологически активными компонентами, способными улучшить многие физиологические процессы в организме человека, снижая риск развития алиментарно-зависимых, то есть зависящих от факторов питания, заболеваний (аллергические заболевания, анемия, атеросклероз, болезни органов пищеварения, болезни щитовидной железы, гипертоническая болезнь, подагра, ожирение, остеопороз, сахарный диабет, некоторые патологии беременности и пр.).

Одним из путей решения указанных проблем является вовлечение в хозяйственный оборот экологически безопасных нетрадиционных сырьевых ресурсов, использование который в чистом виде и при производстве продуктов питания позволит обогатить их жизненно важными пищевыми субстанциями (нутриентами), удовлетворяющими энергетические, регуляторные, защитные и другие потребности организма до уровня, соответствующего физиологическим потребностям человека.

По данным TheMicronutrientInitiative (США) обогащение пищи биологически активными веществами позволяет: предотвратить четыре из десяти детских смертей, снизить материнскую смертность более, чем на треть, повысить работоспособность на 40%, увеличить IQ населения на 10-15 пунктов, увеличить валовой продукт страны на 5%. Это то направление пищевой биотехнологии и профилактической медицины, которое в 21 веке создаст реальные предпосылки увеличения средней продолжительности жизни, длительного сохранения физического и духовного здоровья, социального и нравственного удовлетворения, активной жизни у пожилых и рождения здорового поколения.

Как считают японские и американские ученые, именно развитие рынка обогащенных продуктов питания в недалеком будущем изменит общую структуру питания всех людей на Земле, и лет через 25-30 продукты этой категории наполовину вытеснят существующий в мире рынок лекарственных препаратов.

В настоящее время, в связи с популяризацией среди населения роли питания в профилактике заболеваний алиментарного характера, наблюдается устойчивая тенденция увеличения объемов и расширения ассортимента пищевых продуктов обогащенных биологически активными веществами, как одного из инструментов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Пока обогащенные продукты питания составляют не более 3% всех известных пищевых продуктов, однако, судя по прогнозам ведущих специалистов мира в области питания и медицины, в ближайшие 15 - 20 лет их доля достигнет 30% всего продуктового рынка. Необходимость расширения ассортимента и увеличения объемов производства обогащенных продуктов предусмотрено основными направлениями Национальной концепции «Политика здорового питания в России», утвержденной Правительством РФ.

Российский рынок ингредиентов, предлагаемых для обогащения продуктов питания, представлен большим многообразием веществ различного происхождения, физико-химического и физиологического воздействия. В настоящее время особый интерес, как у потребителей, так и у производителей вызывают натуральные функциональные ингредиенты. Их источником наряду с традиционными: овощами, фруктами, ягодами, лекарственным и пряно-ароматическим растительным сырьем, относятся продукты жизнедеятельности пчелы медоносной (Apismellifera), обладающие особыми свойствами. Уникальность их состоит в том, что к растительным биологически активным веществам (фенольные соединения, каротиноиды, витамины и пр.) добавляются специфические полиненасыщенные деценовые жирные кислоты, которые вырабатываются организмом пчелы, не встречаются в природе в чистом виде и обладают особыми функциональными свойствами.

К настоящему времени достаточно полно изучены свойства таких распространенных продуктов пчеловодства, как мед, цветочная пыльца, маточное молочко. Однако практически отсутствуют данные по новому перспективному продукту пчеловодства - личинкам открытого пчелиного расплода, которых можно использовать как натуральное биологически активное сырье в различных сферах деятельности, в том числе в пищевой промышленности.

Апипродукты личиночного происхождения имеют много общего с маточным молочком, обладают лечебно-профилактическим действием (особенно антиоксидантным, иммуномодулирующим, противоопухолевым, актопротекторным и пр.). Проведенные исследования показали, что в трутневых личинках деценовых кислот и сульфгидрильных соединений намного больше, чем в маточном молочке. Количество белка достигает 51%, причем в нем находятся все незаменимые аминокислоты, а по лизину, триптофану и гистидину уровень идеального белка по шкале ФАО/ВОЗ превышен почти в 2 раза. Кроме того, в трутневых личинках присутствует до 5% жиров, из них 10% - низкомолекулярные жирные кислоты (эссенциальные), 28% - мононасыщенные, 45% - насыщенные, то есть содержание жира практически соответствует формуле рационального и сбалансированного питания, что по-

вышает биологическую ценность рассматриваемых в проектах апипродуктов из трутневых личинок.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости и перспективности управления жизненным циклом инновации производства апипродуктов и их внедрение в практику до фазы превращения в традиционный продукт. Инновационный цикл заканчивается, когда другие субъекты рынка начинают в своей деятельности активно применять эту инновацию.

The life cycle of innovation apiproducte includes phases of implementation, kommertsialisation and become a traditional producte
The key words*: *innovation, the life cycle of innovation, innovative small enterprises, production, kommertsialisation

Список литературы:

Прохода И.А. Жизненный цикл инноваций биларпродуктов. Обоснование идеи – технология производства – практическое использование: Монография /И.А. Прохода. Брянск: изд-во БГСХА, 2010. 109с.

Об авторе

Прохода И.А. – кандидат технических наук, доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; irina.proxoda@yandex.ru

Морозова Е.П. – соискатель,

Сахаров А.А. – лаборант НОЦ «Технологии и экспертизы продуктов специального назначения» Брянского государственного университета имени академика И.Г Петровского

УДК – 338.439

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННОГО АПИПРОДУКТА ИЗ НЕТРАДИЦИОННОГО СЫРЬЯ

И.А. Прохода, И.А. Тачкова

Дается экономическое обоснование производства новых нетрадиционных продуктов пчеловодства личиночного происхождения – апипродуктов в форме пасты и порошка Билар, их использование в направленном обогащении биологически активными компонентами продуктов питания.
Ключевые слова: *производство инновационного апипродукта, порошок Билар, опытная партия, производственная кооперация, привлечение средств.*

В настоящее время перед человечеством стоит глобальная проблема дефицита продуктов питания, что во многом обусловлено ростом народонаселения Земли и отвлечением значительной доли продовольственных ресурсов на технические цели. Наряду с недостатком продовольственного сырья важнейшей проблемой является то, что современная индустрия массового питания, играя роль поставщика населению основных пищевых веществ (белков, жиров, углеводов), предлагает современному человеку не только рафинированную пищу, лишенную целого ряда полезных веществ, но и содержащую вещества (красители, консерванты, ароматизаторы и пр.), токсичные для организма. Анализ фактического питания населения в различных регионах России свидетельствует о том, что он дефицитен в отношении витаминов, пищевых волокон (пектин, клетчатка), макро- и микроэлементов. В этой связи весьма актуальным является ориентация пищевых предприятий на производство продуктов питания, обогащенных биологически активными компонентами, удовлетворяющими энергетические, регуляторные, защитные и другие потребности организма в соответствии с установленными физиологическими нормами.

К настоящему времени достаточно полно изучены свойства таких распространенных продуктов пчеловодства, как мед, цветочная пыльца, маточное молочко. Однако практически отсутствуют данные по новому перспективному продукту пчеловодства – личинкам открытого пчелиного расплода, которых можно использовать как натуральное биологически активное сырье в различных сферах деятельности, в том числе в пищевой промышленности.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости и перспективности разработки и освоения производства инновационного апипродукта из нетрадиционного сырья.

Проект освоения производства новых нетрадиционных продуктов пчеловодства личиночного происхождения – апипродуктов в форме пасты и порошка Билар, их использование в направленном обогащении биологически активными компонентами продуктов питания планируется реализовать в течение трех лет. Для реализации проекта требуется объем привлеченных внебюджетных инвестиционных средств в размере 2365,02 тыс. руб.

Работы в первый год реализации проекта ориентированы на организацию производства опытной партии образцов продукции в двух формах – пасты и порошка из личинок трутней в количестве

12,5 кг., испытание данных образцов продукции может быть проведено в НИИ Пчеловодства Российской Академии сельскохозяйственных наук.

На втором году предполагается дальнейшее совершенствование технологии производства порошка из трутневых личинок – порошка Билар, создание опытных партий апихлеба, апимеда и апидраже с использованием в качестве обогатителя порошка Билар, их испытание и технологическая доработка, вывод порошка Билар на рынок. Для реализации указанных целей предприятию потребуется специальное оборудование – сублимационная вакуумная сушка для производства порошка Билар, холодильная и морозильная камеры, электроизмельчитель бытовой, генератор дизельного портативного и т.д. Объем продаж второго года работы предприятия составит 3125 тыс. руб.

На третьем году реализации проекта запланировано промышленное производство порошка Билар, основанное на результатах научных исследований, полученных на втором этапе, создание новых продуктов питания – апихлеба, апимеда и апидраже, расширение действующего производства до 500 кг. в год с объемом продаж 25000 тыс. руб.

При сбыте продукции предприятие в большей степени ориентируется на работу с домашними хозяйствами и населением – 40% товарооборота продукции, 30% занимают медицинские и лечебно-профилактические учреждения, 20 и 10% соответственно – спортивные, оздоровительные центры и образовательные учреждения (детские сады и школы).

Наряду с традиционной схемой распространения апипродуктов через торговую сеть, планируется широко применять возможности современных интернет-технологий, электронных платежей, проведение виртуальных консультаций для покупателей на сайте предприятия, создание и поддержка функционирования сетевого сообщества производителей и потребителей продуктов пчеловодства.

Возможные риски, с которыми может столкнуться предприятие при освоении и организации производства инновационного апипродукта – это, в первую очередь, отсутствие средств, в силу недостатка финансирования, либо неплатежеспособности предприятия. Возможные пути снижения данного риска для предприятия видятся в развитии и совершенствовании производственной кооперации с ИП Стешанов Ю.А. и НИИ Пчеловодства Российской Академии сельскохозяйственных наук, также данную проблему позволяет решить диверсификация рынка сбыта, т.е. работа одновременно на нескольких товарных рынках, когда неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других; расширение ассортимента выпускаемой продукции, т.е. при падении спроса на одну товарную группу остается возможность компенсировать потери за счет увеличения объема продаж более востребованной продукции; ориентация на различные социальные группы потребителей, на предприятия разных регионов, постоянная модификация и совершенствование потребительских характеристик продукции с учетом требований рынка.

Серьезным риском для предприятия является – недостаток сырья для осуществления процесса производства и влияние погодных условий на объем выращивания личинок, проблема также отягощена сезонным характером получения сырья – с апреля по июль. Недопущение указанного риска может быть обеспечено за счет производственной кооперации в различных медосборных природно-климатических местах постановки пчелиных семей, где неблагоприятные условия выращивания личинок в одних, будут складываться оптимальными в других. Заключение долговременных контрактов с поставщиками сырья, ориентация на более надежных поставщиков, работа с несколькими поставщиками. Важным условием недопущения указанного риска является формирования страховых запасов сырья.

Возможным риском для предприятия является неполучение заявленных результатов. В качестве способов предупреждения указанного риска выступает усиление экспериментальной базы в рамках НИОКР, путем увеличения объема выборки опытных образцов, использование широкого диапазона методов исследования. В качестве живых объектов планируется применять чистые культуры.

Таким образом, ожидаемым результатом, достигаемым при решении задач, поставленных в проекте, является освоение и организация производства инновационного апипродукта из нетрадиционного сырья. Указанный технический результат достигается за счет того, что в способе получения лечебно-профилактического апипродукта используют трутневые личинки в форме порошка.

Производство апипродуктов будет осуществляться с использованием производственной кооперации. Сырье будет производиться и закупаться на частных пасеках и перерабатываться с сохранением биологически активных веществ с помощью современных инновационных методов и оборудования.

Для реализации проекта планируется привлечение средств за счет региональных субсидий, грантов, а также за счет собственных средств, полученных от реализации продукции предприятия.

The economic justification of manufacture of new nonconventional products of beekeeping of a larval origin – products of bees in the form of paste and a powder of Bilar, their use in the directed enrichment by biologically active components of foodstuff is given.

The key words: *production innovative product of bees, powder Bilar, experimental batch, production cooperation, attraction of means.*

Список литературы

1. Прохода, И.А. Апиларвепродукты для функционального питания / И.А. Прохода //Пчеловодство. 2009. №7. С.51–52.
2. Прохода И.А., Морозова Е.П. Апиларвепродукты – нетрадиционные продукты пчеловодства личиночного происхождения с иммуномодулирующими свойствами // Аграрная Россия. №5. 2009. С. 37–39.
3. Прохода И.А. Биотехнология консерванта из прополиса: Монография. / Брянск: Курсив, 2011. 125 с.

Об авторах

Прохода И.А. – кандидат технических наук, доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; irina.proxoda@yandex.ru

Тачкова И.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; inn2080@yandex.ru

УДК – 338.1:634.9

КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.Г. Ребрина, М.А. Муравьева

В статье рассматривается концепция инновационного развития лесного сектора региона, основной целью которой является устойчивое, стабильное обеспечение населения и предпринимательских структур древесным и недревесным сырьем, защитными и рекреационными услугами; экологическое равновесие и сохранение биоразнообразия. Это приведет к формированию благоприятных макроэкономических условий для развития предпринимательской инициативы и переходу к инновационной экономике.

Ключевые слова: *лесной сектор экономики, Лесной кодекс, инновационное развитие, конкурентоспособность, диверсификация, устойчивое развитие.*

Концепция инновационного развития лесного сектора Брянской области является неотъемлемой частью общероссийской национальной лесной политики и системы инновационного развития.

Концепция направлена на реализацию утвержденных Президентом РФ стратегических национальных приоритетов и программ – повышение качества жизни граждан России, повышение уровня социально-экономического развития регионов; развитие науки и образования, культуры; обеспечение продовольственной безопасности и обороны страны.

Основной целью инновационного развития лесного сектора экономики Брянской области является устойчивое, стабильное обеспечение населения и предпринимательских структур древесным и недревесным сырьем, защитными и рекреационными услугами; экологическое равновесие и сохранение биоразнообразия. Взаимосогласованной с генеральной целью, важнейшей приоритетной задачей Концепции является формирование благоприятных макроэкономических условий в Брянской области для развития предпринимательской инициативы и перехода к инновационной экономике.

В целях преодоления лесосырьевой зависимости и снижения до минимума завозимого в регион древесного сырья, обеспечения стабильного экономического роста необходимо:

- вовлечение в хозяйственный оборот результатов научных исследований и прикладных разработок, интеллектуальной собственности;
- результатов инноваций, конкурентоспособных на внутреннем и мировых рынках лесных товаров;
- консолидация ученых, специалистов и предпринимателей лесного сектора экономики, а также концентрация ресурсов и усилий органов управления, организаций научно-технической сферы и бизнеса;
- освоение приемов массового выпуска лесных товаров глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью.

Для достижения поставленной цели необходимо решить главную задачу - сформировать на региональном уровне самодостаточную, целостную инновационную систему, способную к воспроизводству и саморазвитию.

Главным принципом инновационного развития лесного сектора Брянской области является формирование механизма, сбалансированного в неразрывной системе использования и воспроизводства многообразных лесных ресурсов, который обеспечивает взаимосогласованное движение по главным стратегическим направлениям.

Структура системы инновационного развития лесного сектора экономики Брянской области включает в себя следующие элементы и подсистемы:

- инновационную инфраструктуру в составе инжиниринговых и консалтинговых фирм, бизнес - центра трансферта технологий, информационно-телекоммуникационные сети, бизнес - инкубаторы

и технопарки, интеллектуальную биржу; а также региональный центр метрологических разработок, технологического и инструментального производства, венчурного предпринимательства, инвестиционно-финансовые структуры;

- подсистему нормативно-правового обеспечения инновационного развития лесного сектора;
- подсистему долгосрочного прогнозирования, стратегического планирования и управления инвестиционным развитием лесного сектора;
- центр межрегионального и международного сотрудничества в сфере инновационно-активных лесопромышленных производств и лесного хозяйства;
- инновационный научно-образовательный центр на основе стратегического партнерства образовательных учреждений, проектных и исследовательских организаций, учреждений для подготовки и переподготовки специалистов в области инновационного развития лесного сектора экономики Брянской области.

В то же время следует учитывать необходимость комплексного использования всех видов древесного и недревесного сырья, рекреационного и защитного лесопользования.

Следовательно, можно выделить такой путь инновационного развития как диверсификация выпуска лесопродукции для целей промышленного и народного потребления, расширение спектра предложений на рынке экологических услуг леса.

Окончательно решенная в новом Лесном кодексе проблема разделения функций управления лесами и хозяйственного использования и воспроизводства лесов, способствует более четкому выстраиванию структурных элементов лесного сектора экономики в субъектах РФ.

Лесничества и лесопарки становятся территориальными единицами управления в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов. Инновационные преобразования не могут не затронуть и эту часть системы управления лесным сектором экономики.

Что же касается инновационного развития лесозаготовительной промышленности и лесоперерабатывающих отраслей лесного сектора Брянской области, то здесь четко просматриваются три приоритетных направления инновационной лесной политики:

- развитие эффективно функционирующей региональной инфраструктуры лесного сектора инновационного типа;
- регулирование устойчивого развития инновационной деятельности всех субъектов лесных отношений и бизнеса в сфере лесного сектора;
- устойчивое развитие социально-экономических параметров жизни населения Брянской области, бизнес-процессов в лесном секторе на базе ускоренного развития и высокой концентрации научно-технического, образовательного и инновационного потенциалов.

Для развития региональной инфраструктуры лесного сектора экономики Брянской области на инновационной основе необходимо:

- обеспечить повышение доли высокотехнологичной продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью в общем объеме производимой продукции (услуг) лесным сектором;
- ускорить диверсификацию лесного сектора экономики, в том числе за счет развития малого и среднего инновационного предпринимательства;
- осуществить переход в научно-технической и производственно-технологической сфере от отраслевого к функциональному принципу бюджетной поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- создать и развивать механизмы финансирования инноваций, включая переход от субсидирования на реализацию инновационных проектов к привлечению внебюджетных и негосударственных средств в зависимости от продвижения технологий, разработок и услуг к их рыночной реализации;
- ускоренно развивать инновационную инфраструктуру за счет определения перечня приоритетных объектов, создаваемых при содействии региональных и местных органов.

Поддержка и регулирование устойчивого развития инновационной деятельности субъектов лесных отношений и бизнеса в сфере лесного сектора экономики Брянской области заключаются в решении следующих задач: законодательно создать на уровне данного субъекта условия для ускоренного развития инновационно-активных экономических зон лесного сектора; сформировать региональные программы социально-экономического развития инновационно-активных экономических зон (точек роста); осуществлять мониторинг состояния инновационно-активных экономических зон в Брянской области; обеспечить баланс федеральных интересов и интересов данного субъекта в инновационной сфере лесного сектора.

Устойчивое развитие социально-экономических параметров жизни населения и бизнес-процессов в лесном секторе Брянской области на базе высокой концентрации научно-технического, образовательного и инновационного потенциалов требует решения следующих задач:

- обеспечить укрепление и гармонизацию связей между научно-исследовательскими институтами, проектными и опытно-конструкторскими организациями, образовательными учреждениями и бизнес - структурами в целях создания инновационной системы регионального масштаба;
- обеспечить развитие предпринимательской инициативы в инновационной сфере за счет повышения инвестиционной привлекательности инновационных программ и проектов в лесном секторе экономики;
- стимулировать повышение качества производимой продукции, снижение ресурсоемкости произ-

водства и соблюдение требований государственных и международных стандартов, формирование и регулирование рынка научно-технической продукции, научных и образовательных услуг;

- создание баз данных по инновационным проектам и новым технологиям, профильных сегментов рынка труда и прогнозирования потребностей в кадровом обеспечении инновационной деятельности;
- организация информационной пропаганды значимости инновационной деятельности для роста благосостояния населения Брянской области, улучшения качества их жизни, повышения престижа этого субъекта РФ.

Концепция инновационного развития лесного сектора Брянской области, опирается на методологическую базу формирования механизма регулирования, устойчивого развития в составе:

- методических инструментов создания лесного кластера в регионе;
- создания организационно-экономических форм и предпосылок для функционирования регионального рынка экологических услуг;
- создания системы мониторинга устойчивого развития лесного сектора инновационного типа (рис. 1).

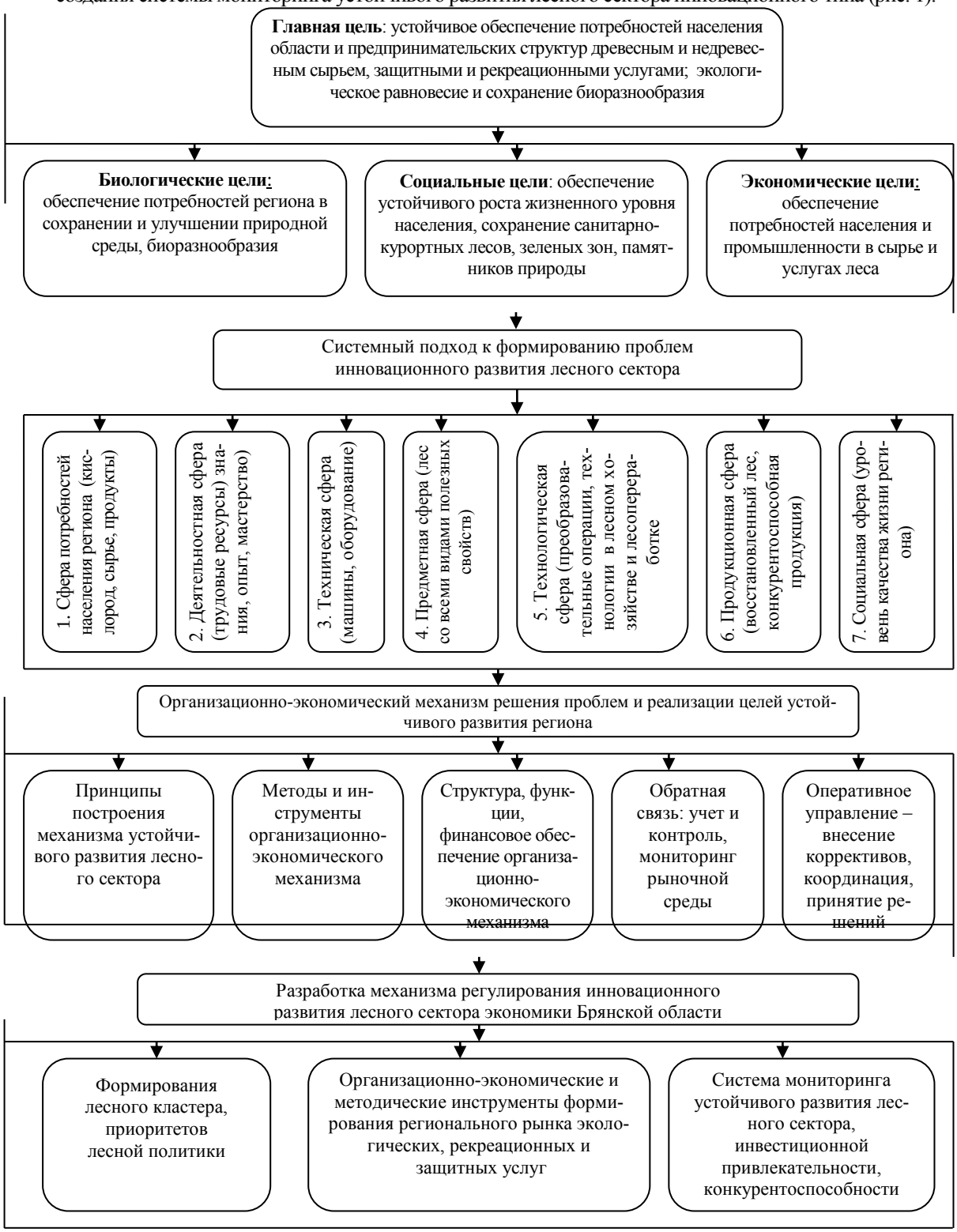

Рис. 1. Модель инновационного развития лесного сектора Брянской области

Концептуальная модель, представленная в данной статье, раскрывает базовые элементы изложенного подхода, касающегося инновационного развития лесного сектора экономики региона.

This article discusses the concept of innovation development of the forestry sector in the region, whose main goal is steady, stable supply of public and business organizations wood and non-wood materials, protective and recreational services, ecological balance and biodiversity. This will lead to a favorable macroeconomic environment for the development of entrepreneurship and the transition to an innovation economy.
The key words: *forest sector, Forest Code, innovative development, competitiveness, diversification, sustainable development.*

Список литературы

1. А.С. Алексеев, С. Келломяни, и др. Устойчивое управление лесным хозяйством: научные основы и концепции. Учебное пособие под общей редакцией А.В. Селиховкина. Санкт-Петербург-Йоенсуу, 2008, 216с.
2. Друкер П. Бизнес и инновации / П.Друкер. М.: Вильямс, 2007, 432 стр.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации http: // www.economy.gov.ru.
4. Сайт Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз) http: // www.rosleshoz.gov.ru.

Об авторах

Ребрина Т.Г. – кандидат педагогических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, t.nasonova@bk.ru

Муравьева М.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК 332.021.8

О ХОДЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.С. Сувеев

Автор рассматривает ход реализации реформы жилищно-коммунального хозяйства Брянской области. На основе статистического материала анализируются промежуточные результаты по основным направлениям реформирования.
Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, реформа, субсидии, жилищный фонд, энергосбережение, способ управления.*

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) – ключевой сферы бытового обслуживания населения – является одним из основных направлений социально экономических преобразований как в масштабах Российской Федерации в целом, так и в отношении Брянской области в частности. Модернизация жилищно-коммунального комплекса проводится по таким направлениям, как: повышение качества коммунальных услуг, переселение граждан из аварийного жилья, осуществление капитального ремонта многоквартирных домов и инженерных сетей, обеспечение социальной поддержки и защиты малообеспеченных слоев населения в части оплаты коммунальных услуг. Магистральным направлением развития становится внедрение рыночных отношений в ЖКХ: переход к полному возмещению гражданами понесенных затрат на коммунальное обслуживание, практически завершившаяся передача функций по осуществлению обслуживания и поставке коммунальных услуг населению в частные руки. Функционирование ЖКХ основывается на разделении выполняемых задач и организации договорных отношений между собственниками, управляющей организацией, подрядными организациями и органами, уполномоченными осуществлять контроль за предоставлением населению услуг необходимого качества.

По состоянию на конец 2010 года, общая площадь жилого фонда Брянской области составила 32,1 млн. кв. м., в том числе 64,5% – городской жилой фонд; величина помещений, приходящихся на одного жителя региона, равнялась 25,2 м. кв. Жилищно-коммунальное обслуживание в регионе осуществляют 777 предприятий и организаций различных форм собственности и отраслевой принадлежности. Степень благоустройства обозначенного фонда характеризуют данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Благоустройство жилищного фонда Брянской области по состоянию на конец 2010 г [3]

Удельный вес площади жилищного фонда, оборудованной (%):	В целом по области	Городской жилищный фонд	Сельский жилищный фонд
Водопроводом	65,9	77,6	44,8
Водоотведением (канализацией)	61,0	74,8	36,1

Центральным отоплением	77,8	86,7	61,7
Ваннами	52,8	67,5	26,1
Газом	90,6	89,3	93,1
Горячим водоснабжением	53,8	68,7	26,6
Напольными электроплитами	1,8	2,4	0,6

В качестве одного из направлений реформирования ЖКХ области выступает преобразование института отношений собственности, что выражается как в передаче коммунальных предприятий в частные руки, так и в приватизации жилищного фонда населением. В 2010 году было приватизировано 7607 квартир, в итоге, площадь жилищного фонда, находящегося в частной собственности составила 29,6 млн. м. кв. общей площади, в том числе 28,8 млн. м. кв. в собственности граждан (89,7% всего жилищного фонда).

Приватизация жилищного фонда, а также переход к рыночным отношениям в жилищно-коммунальной сфере сопровождаются внедрением неизвестных ранее в отечественной практике подходов к управлению общедомовым имуществом граждан. Согласно Жилищному кодексу РФ, субъектами управления этой собственностью стали собственники жилья, товарищества собственников жилья и жилищные кооперативы, а также управляющие организации. В настоящий момент процесс реализации указанных институциональных преобразований в регионе находится на начальном этапе. По данным, предоставленным Департаментом топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Брянской области, по состоянию на 1 января 2011 года способ управления общедомовым имуществом предстояло выбрать 98,9% (или 17506) многоквартирных жилых домов, площадь которых составляла 14005,3 тыс. кв. м, т. е. 98,8% от всего многоквартирного жилого фонда. В 2010 году в области зарегистрировано 456 ТСЖ с общей площадью управляемого жилищного фонда 2432,5 тыс. м. кв. (17,16%), 13 ЖСК, ЖК и специализированных потребительских кооперативов с общей площадью жилищного фонда 332,4 тыс. м. кв. (2,34%) [1].

По состоянию на 1 сентября 2011 г. в Брянской области функционировало 122 управляющих компании, большей частью сформированных за счет участия муниципальной собственности в их уставном капитале (5 муниципальных и 65 с долей муниципального участия), непосредственно в частной собственности находится только 52.

В рамках реализации предложенных Правительством РФ инициатив по реформированию ЖКХ, Администрацией Брянской области был разработан и утвержден ряд нормативно-правовых актов конкретизирующего характера. В частности, предусматривается повышение ответственности субъектов по управлению жилищным фондом, создание рейтинга и стандарта раскрытия информации о деятельности управляющих компаний, создание саморегулируемой организации в данной сфере [2].

Вопрос регулирования цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги является важным составным звеном в реформировании ЖКХ. Выделяется два основных пути преобразований в данном направлении: переход граждан к полному возмещению затрат на потребленные услуги и стабилизация роста тарифов.

Общую картину колебаний индекса цен на жилищно-коммунальные услуги и их отдельные элементы в Брянской области отражает рис. 1, из которого следует, что на протяжении всего рассматриваемого периода, за исключением начала 2012 года, рост стоимости жилищно-коммунальных услуг происходил быстрее, чем увеличение общего индекса потребительских цен. При этом колебания цен на отдельные виды оказываемых услуг и поставляемых ресурсов также не являлись однозначными. В частности, в течение четырех из шести периодов представленного временного интервала индекс цен на коммунальные услуги оказывался более высоким в сравнении с общим индексом по всему комплексу. Начиная с 2010 года, отмечена тенденция к сокращению роста цен на жилищно-коммунальные услуги, как в целом, так и по отдельным элементам. По всем представленным на графике составляющим услуг ЖКХ, за исключением услуг по организации и выполнению работ по эксплуатации жилищного фонда жилищными кооперативами, ЖСК и ТСЖ, годовые индексы цен не превышают 103,76%. Это свидетельствует о постепенном решении задачи стабилизации роста цен на услуги комплекса.

Одновременно с этим, в регионе наблюдается наличие у коммунальных предприятий необоснованных расходов, включаемых в состав оплаты за оказываемые услуги. Так, по результатам проведенных ФСТ в 2010 году проверок 173 организаций, оказывающих водно-канализационные услуги, выявлено необоснованных расходов на сумму 73,0 млн. руб., что позволило снизить тарифы, против предложенных уровней, от 0,1% до 103,0% [2].

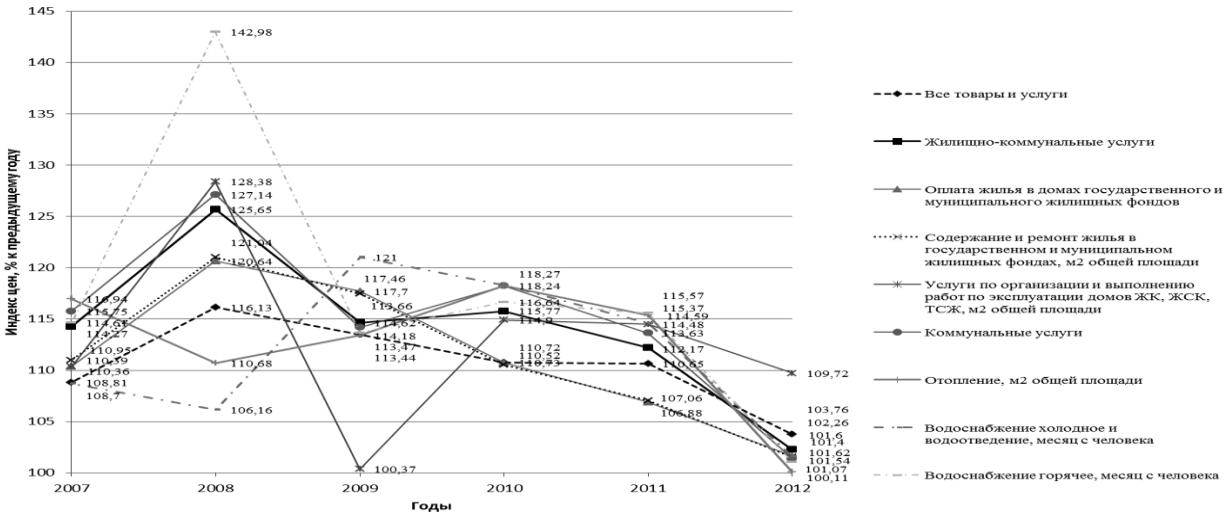

Рис1. – Индексы потребительских цен на жилищно-коммунальные услуги в Брянской области на 1 января 2007-2012 года.

В структуре расходов населения жилищно-коммунальные услуги лидируют среди всех прочих платных услуг по своему удельному весу и занимают в целом стабильную долю, колеблющуюся в течение периода 2007-2012 года в пределах интервала от 7,89 (2009 г.) до 9,20% (2012 г.). Однако ввиду глубокой дифференциации доходов различных групп граждан, эта величина значительно варьирует для каждого конкретного домохозяйства, что обостряет проблему бедности в регионе.

Одним из направлений решения обозначенной проблемы является оптимизация расходования бюджетных средств в целях социальной поддержки малоимущих граждан и ликвидации практики перекрестного субсидирования. Достигнуть решения предполагаемой задачи планируется путем перехода к адресным мерам оказания помощи в виде субсидирования со стороны бюджета части издержек домохозяйств на жилищно-коммунальные услуги до уровня максимально допустимой социальными стандартами величины, а также путем предоставления гражданам социальной поддержки по оплате жилья и коммунальных услуг.

Таблица 2

Предоставление субсидий населению на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в Брянской области за 2000-2010 гг [3]

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число семей, получавших субсидии	10142	10458	14866	21703	22795	18624	22690	23094	25716	28477	28793
Сумма субсидий, начисленная, тыс. руб.	6619	13505	30957	75999	120602	105724	165769	192232	241161	278320	357718
Сумма субсидий, возмещенная населению, тыс. руб.	3605	5008	19095	48253	126952	150418	165769	192232	241161	278320	357718
Доля возмещения субсидий населению, %	54,46	37,08	61,68	63,49	105,27	142,27	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Из таблицы 2 видно, что происходило постоянное увеличение как числа семей, получавших субсидии на жилищно-коммунальные услуги (почти 3-х кратное с 2000 по 2010 годы), так и общей суммы начисленных субсидий (почти 54-х кратное за этот же период). Однако фактически возмещенные суммы субсидий пришли в соответствие с начисленными суммами с 2004 г., а период 2004-2005 гг можно считать переломным в реализации программы субсидирования населения на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. В итоге, к 2010 г. среднемесячный размер субсидий в расчете на одну семью составил 784,61 руб.

Другим способом возмещения населению затрат на коммунальные платежи стало предоставление социальной поддержки на оплату услуг для отдельных категорий граждан. В 2010 году такая поддержка в общем объеме финансирования из бюджетов всех уровней в размере 1572,9 млн. руб. была предоставлена 372,9 тыс. гражданам, т. е. более чем каждому четвертому жителю области, среднемесячный размер социальной поддержки в расчете на одного адресата составил 351,5 рублей. В структуре лиц, имеющих право на социальную поддержку, преобладали: ветераны труда 40,0%

(148,4 тыс. чел.) инвалиды – 35,01% (123,4 тыс. чел.), участники Великой отечественной войны – 2,85% (10 тыс. чел).

В качестве важнейшей составляющей становления рыночных отношений в ЖКХ рассматривается переход на полное возмещение населением затрат на потребляемые ими коммунальные услуги. В то же время, ввиду причин макроэкономического характера уровень возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг не достиг стопроцентной величины – по состоянию на 2010 г., этот показатель составил только 93,9% (таблица. 3), хотя в целом наблюдалась благоприятная тенденция. Напряженной остается ситуация с кризисом неплатежей в данной сфере – в 2010 г. население фактически возмещало 95,3% начисленных платежей; деятельность предприятий комплекса на протяжении пяти рассматриваемых лет оставалась убыточной.

Таблица 3

Состояние расчетов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, с населением Брянской области за 2006-2010 гг

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Уровень возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, %	90,0	91,4	92,1	91,2	93,9
Начислено (предъявлено) жилищно-коммунальных платежей населению, тыс.руб.	4207070,1	5025288,3	6215255,6	7256953,8	9491381,1
Фактически оплачено населением жилищно-коммунальных услуг, тыс.руб.	4038962,9	4885015,2	6013106,3	6867142,5	9046616,8
Уровень фактической оплаты услуг ЖКХ населением, %	96,0	97,2	96,7	94,6	95,3
Общая сумма доходов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги с учетом финансирования из бюджетов всех уровней, тыс. руб.	13480725,8	16417807,2	6187120	21279948	26066145
Общая сумма расходов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, тыс. руб.	14048873,4	16676894,5	18523950,4	21675724,2	26789601
Покрытие расходов организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, их доходами, %	96,0	98,4	33,4	98,2	97,3

По мнению О.А. Бурдиной, современное развитие жилищно-коммунального хозяйства Брянской области характеризуется отсутствием конкурентной среды рынка коммунальных услуг и неэффективной деятельностью управляющих компаний. В силу этих и других причин реализация реформы не обеспечивает интересы населения в получении качественных и недорогих жилищно–коммунальных услуг. Этому способствует рост износа основных фондов на объектах ЖКХ, отсутствие значительных объемов инвестиционных вложений в отрасль, что в конечном итоге приводит к снижению надежности и устойчивости систем инженерного обеспечения [1].

В настоящий момент, площадь ветхого и аварийного жилищного фонда Брянской области составляет 1,7 % или 548 тыс. м. кв. За 2010 г. общая площадь капитально отремонтированных жилых домов составила 6732,7 м. кв., что на 9,53% выше в сравнении с 2009 г. Характеризуя состояние коммунальной инфраструктуры, можно отметить, что на начало 2011 г. протяженность уличной водопроводной сети составляла 6420,5 км, сетей водоотведения – 685,9 км, тепловых и паровых сетей в двухтрубном исчислении – 1264,6 км. Из этого количества нуждаются в замене более 35,1% (2251,8 километров) уличных водопроводных сетей, 25,2% (173,0 километров) канализационных сетей, 26,1% (330,5 километров) тепловых сетей. В то же время, процесс реновации изношенных коммуникаций идет крайне медленно. Так, в 2010 году была произведена замена всего лишь 73,7 км (0,9 %) уличных водопроводных сетей, уличных канализационных сетей – 8,6 км (0,6%), тепловых и паровых сетей в двухтрубном исчислении – 40,3 км (3,2%). Таким образом, срок полного обновления коммунальной инфраструктуры при сохранении текущих темпов должен составить для водопроводной сети 88 лет и срок смены изношенных водопроводных сетей – 31 год, для сетей водоотведения – 80 и 20 лет соответственно, для тепловых и паровых сетей – 31 и 8 лет соответственно. Из этого можно заключить о недостаточных темпах реновации коммунальных коммуникаций. Высокий износ сетевого хозяйства приводит к повышенной аварийности. В 2010 г. на паровых и тепловых сетях произошло 24 аварии (100,0% к 2009 г.) на водопроводных сетях - 2714 (109,5% к 2009 г.), на канализационных сетях – 142 (107,6% к 2009 г.).

В рамках реализации Федерального закона от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» на территории Брянской области осуществляется ряд региональных программ. К ним, в частности, относится обеспечение установки и ввода в эксплуатацию приборов учета электрической и тепловой энергии, природного газа и воды в жилищном фонде.

На начало 2011 года число многоквартирных домов, фактически оснащенных коллективными (общедомовыми) приборами учета холодной воды составило 1512 домов, горячей воды – 213 домов, отопления – 580 домов, электрической энергии – 453 дома.

Данная программа предусматривает установку приборов учета и в частных домах (индивидуально - определенных зданиях). На начало 2011 года всего лишь 7 % от общего количества частных домов имеют счетчики на холодную воду (20118 домов), 52 % на газ (144884 дома) и 94% имеет приборы учета электрической энергии (263098 домов).

Перечень мероприятий по энергосбережению в регионе не исчерпывался исключительно внедрением средств контроля потребления коммунальных ресурсов населением и включал ряд других мер. Суммарные результаты деятельности в данном направлении отражены в таблице 4.

Таблица 4

Произведенные затраты и полученная экономия от мероприятий по энергосбережению в сфере ЖКХ Брянской области, 2008-2010 гг., тыс. руб.

Показатель	2008	2009	2010
Затраты на мероприятия по энергосбережению на предприятиях водоснабжения	14683,1	17377,3	9348,0
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению на предприятиях водоснабжения	12132,9	8644,6	1110,8
Затраты на мероприятия по энергосбережению на предприятиях водоотведения	3787,9	4220,3	3020,9
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению на предприятиях водоотведения	752,8	3710	2886,8
Затраты на мероприятия по энергосбережению на предприятиях теплоснабжения	8201,3	39975,1	18155,6
Экономия от проведенных мероприятий по энергосбережению на предприятиях теплоснабжения	5847,4	42779,7	20884,6

Как видно из таблицы, размер экономии от мероприятий по энергосбережению на предприятиях водоснабжения и водоотведения области пока еще не превышает величины осуществленных затрат, т.е. здесь наблюдается лишь начальная стадия инвестиционного процесса, в то же время, результаты отдачи от аналогичных мер на предприятиях теплоснабжения уже становятся ощутимыми: размер экономии в 2010 г. превысил произведенные расходы на величину 15,03%

В целом, промежуточные итоги осуществления реформы ЖКХ в Брянской области можно оценить как положительные, в частности, успешно реализуются меры социальной поддержки населения, стабилизированы темпы роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги, проводятся мероприятия по энергосбережению. В то же время, нельзя не признать существование ряда проблем, как еще не решенных, так и вновь появившихся в ходе реформирования: сохраняется высокий износ коммунальной инфраструктуры, присутствует кризис неплатежей и убыточность коммунальных организаций. Результаты деятельности управляющих организаций области можно признать неэффективными, а процесс освоения населением новых форм отношений в сфере ЖКХ – крайне медленным. Оплата жилищно-коммунальных услуг по-прежнему остается дорогостоящей для многих категорий граждан. В качестве путей решения обозначенных проблем нами рассматривается дальнейшее развитие нормативно-правовой базы, внедрение новых подходов к управлению, развитие отношений конкуренции.

The author considers the course of realization of housing and communal services reform in Bryansk region. On the basis of statistical material intermediate results in the main directions of reforming are analyzed.
The key words: *housing and communal services, the reformer, grants, energy saving, a way of management.*

Список литература

1. Бурдина, О.А. Статистический аспект реформирования жилищно-коммунального хозяйства // Актуальные проблемы методологии статистического исследования социально-экономического развития региона: Материалы межрегиональной научно-практической конференции, ноябрь 2011 г. / Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского. Брянск: РИО БГУ, 2011 С. 309-312.
2. Смоленская, А.М. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства Брянской области // Актуальные проблемы методологии статистического исследования социально-экономического развития региона: Материалы межрегиональной научно-практической конференции, ноябрь 2011 г. / Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского. Брянск: РИО БГУ, 2011 330-333.
3. Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона (статья) // Экономические и гуманитарные науки, 2011. – № 5 [232]

Об авторе

Сувеев Д.С. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 338.2

МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

А.Г. Титов, Н.Ю. Щеликова

В статье рассматриваются вопросы методологии стратегического управления инновационным развитием. В результате трансформации капитала знаний в важнейший фактор производства основными инвестициями, оказывающими влияние на развитие инновационного типа, становятся вложения в формирование, рост и повышение качества капитала знаний.

Ключевые слова: *методологические аспекты, инновационная деятельность, стратегическое управление, инновационное развитие.*

При поддержке гранта РГНФ 12-12-32003

В современных условиях именно динамизм и уровень развития инновационной сферы отвечают за обеспечение интенсивного экономического роста при переходе к «новой» экономике, основанной на знаниях, за дифференциацию между экономически развитыми и развивающимися странами, инновации во всех сферах и видах деятельности являются главными источником и решающими фактором такого роста. Технологический прогресс, особенно в инфокоммуникационных (ИКТ) и финансовых технологиях, неизбежно приводит к формированию глобального мирового рынка инноваций и инвестиций. В свою очередь, глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует инвестирование в знания и инновации и дальнейшее их развитие и распространение. «Новая» экономика, характеризующаяся быстрым моральным старением традиционных технологий как неконкурентоспособных и распространением новых, базирующихся на современном знании, и переходом субъектов экономики на всех уровнях на инновационный тип развития, требует качественного изменения в подходе к методологии и практике управления инновационным развитием.

Эффективное использование известных принципов и законов управления инновациями в «новой» экономике ограничивается рядом глобальных аспектов, характеризующихся неопределенностью, непредсказуемостью, быстрыми изменениями, нелинейностью и т.п., которые не могут быть описаны и формализованы исключительно с позиций классических причинно-следственных взаимосвязей и преимущественного привлечения и управления прямыми инвестициями в экономику для обеспечения ее экономического роста. Связано это с тем, что инновации перешли на нелинейный цикл и характер развития. Равноправное участие в глобальной конкуренции инноваций и кооперации с государствами с «новой» экономикой требуют от других стран быстрой смены технологического уклада и перехода к инновационному типу развития, при котором основная часть добавленной стоимости создается за счет капитала знаний и инноваций. При этом переход экономики государства на инновационный тип развития обусловливает нелинейный, ускоренными темпами характер ее роста.

Трансформация сферы управления в «новой» экономике, заключающаяся в повышении роли знания и информации в решении управленческих задач, стоящих перед отдельными государствами и мировой экономикой в целом происходила одновременно с радикальным изменением концепции знания. Глобальные изменения в науке, научно-технологической и инновационной сферах, в условиях и методах ведения конкурентной борьбы, на инвестиционном и финансовом рынках, в значении и роли ресурсов и факторов производства, а также трансформация ряда экономических законов, в «новой» экономике также способствовали трансформации сферы управления.

Инновационный процесс все больше усложняется, к нему и эффективности его отдельных стадий повышаются требования, непрерывно меняются его границы. Глобальная конкуренция инноваций, глобальная и все более интенсивная информатизация общества и государственное регулирование формируют глобальный инновационно-инвестиционный процесс, обеспечивающий непрерывную генерацию инноваций как важнейшую тенденцию «новой» экономики, и производство инноваций, трансформирующих методологию и методы управления, характер взаимоотношений субъектов экономики, форм конкурентной борьбы, целей производства, т.е. изменяющих их деятельность. «Новая» экономика представляется масштабным непрерывным инновационно-инвестиционным процессом, обеспечиваемым глобальными и все более интенсивными процессами информатизации общества и нанотехнологиями. Инновационные активность и интенсивность инвестиций, а также эффективность инновационно-инвестиционного процесса как основного инструмента конкурентной борьбы в условиях глобальной конкуренции инноваций, определяют, в конечном счете, конкурентоспособность государств в мировой экономике.

Как показывает мировой опыт, достижение отдельными территориальными образованьями и государствами более высокого экономического роста инновационного типа может быть реализовано при использовании стратегий «наращивания»; «заимствования»; «переноса»; «территориально- и ресурсно-распределенного типа»; «имитационного технологически зависимого типа»; модели прорывного развития и концепции национальной системы нововведений как отдельно, так и в отраслевых и территориальных комбинациях. Общим для указанных стратегий, кроме стратегии «имитационного

технологически зависимого типа», в конечном итоге, является активизация инновационной деятельности и спроса на инновации.

Модели государственной инновационной стратегии включают группы стран ориентированных на: 1) лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Великобритания, Франция); 2) распространение инноваций, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (ФРГ, Швеция, Швейцария); 3) стимулирующих инновации путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Республика Корея). Чем меньше по размерам страна, тем более избирательна ее инновационная стратегия.

Несмотря на особенности, практически во всех экономически развитых странах характерны: все возрастающая роль научной сферы и высоких технологий; структурная перестройка экономики с ориентацией на использование достижений научного и технологического прогресса, развитие отраслей и технологий более высокого технологического уклада, выпуск наукоемкой, высокотехнологичной продукции; создание сети объединенных в национальную ассоциацию научных и технологических парков, бизнес-инкубаторов; поддержка технологической и инновационной деятельности; наличие системы органов государственного регулирования научной, технологической и инновационной деятельности и консультативных органов высокого уровня, учитывающих особенности государства и избранных национальной инновационной стратегии и политики развития инновационного типа. Однако, долгосрочными факторами, определяющими инновационную активность в НИС, являются объективно заданные условия для соответствующей страны (размеры, природные ресурсы, географическое положение и климат, история развития институтов государства и форм предпринимательства, культура производства, доминирующая ценностная ориентация и психологические факторы). Как вывод – прямой трансферт эффективных инновационных моделей развития для одних стран не всегда однозначно может быть полезен для других.

Отличие России от экономически развитых стран – в недостаточном уровне научной и инновационной активности предпринимательского сектора, ресурсов, направляемых на исследования, технологии, инновации, что является одним из ключевых факторов низкой результативности российской инновационной сферы. При управлении инновационной сферой и ее развитием как одной из важнейших стратегических задач речь должна идти, прежде всего, о конкретных мерах и механизмах по стимулированию перехода экономики России на инновационный тип развития как необходимого условия для формирования «новой» экономики.

Хотя формирование НИС как основного механизма саморазвития стало главным фактором долгосрочного роста экономически развитых государств, это, тем не менее, не исключило возникновение экономических кризисов 2001–2003, 2007–2010 гг. и других на макро- и глобальном уровнях. Отсюда, выводом является необходимость дальнейшего совершенствования и развития НИС, теории и методологии инновационного развития, конкретных мер и механизмов по стимулированию перехода экономики России на инновационный тип развития и формирования «новой» экономики.

В «новой» экономике, капитал, используемый субъектом экономики для производства и реализации инновационной продукции, выступает как производственный фактор в виде материального и человеческого капитала, в частности, трудового капитала; фиктивного (собственного, заемного или привлеченного финансового) капитала; нематериального (информационного, структурного, интеллектуального, имиджного, клиентского капитала, капитала прав, виртуального капитала будущих денежных потоков действующего бизнеса) капитала.

При стратегическом управлении инновационным развитием субъектов экономики на всех уровнях и для обеспечения конкурентоспособности в глобальной конкуренции инноваций наибольший интерес представляет капитал знаний, которым владеет, распоряжается субъект экономики и который от него ожидают, включающий соответствующие (когнитивные) потенциально капитализируемые части информационного, интеллектуального, структурного, человеческого, клиентского видов капиталов и капитала прав. В настоящее время знания стали одновременно и капиталом, и товаром.

Формирование рынка знаний обусловливает необходимость их накопления, инвентаризации и создания методов измерения для проведения сравнительных оценок капитала знаний с точки зрения их использования в экономике; для оценки присвоения производительной силы знания важно его капитализировать, чтобы оно отвечало условиям, при которых капитал знаний существует и функционирует как капитал, а именно: знание должно экономить больше труда, чем стоило его приобретение; труд его реализации должен контролироваться капиталом; оно должно стать собственностью субъекта экономики, реализующего знания в своих инновационных продуктах.

В связи с этим целесообразно применять методику оценки капитала знаний в соответствии с

которой верхней границей в оценке стоимости капитала знаний $\mathbf{K}_{зн}^{n}$ является стоимость субъекта экономики, рассчитанная, например, методом дисконтированных денежных потоков, за вычетом материального; финансового; человеческого видов капитала и виртуального капитала будущих денежных потоков, а нижняя определяется из выражения:

$$K_{зн}^{\ n} = \left[K_{зн}^{\ 0} + \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{P_t + A_{НМА,t} + N_t(CP_t + 0{,}011)T_t}{(1+E_t)^n}}{\frac{\sum_{t=1}^{n} WACC_t}{n}} + \sum_{t=1}^{k} \frac{I_{зн,t}}{(1+E_t)^k} + \sum_{t=1}^{l} \frac{N_t}{(1+E_t)^l} - \sum_{t=1}^{l} \frac{M_t}{(1+E_t)^l} - \sum_{t=1}^{l} \frac{N_t p_t}{(1+E_t)^l} \right] * K_{мс,t}$$

где P_t – чистая прибыль; M_t – выплаты основной суммы долга по кредиту в течение времени l кредитного договора; N_t – поступления кредитов для осуществления инвестиций $I_{зн,t}$; p_t – процент за обслуживание кредита; CP_t – ставка рефинансирования; T_t – налог на доход; E_e – ставка дисконтирования; k и n ($k \leq n$) – периоды, в течение которых осуществлялись добавочные инвестиции в знания $I_{зн,t}$ и формировался дополнительный доход ($P_t + A_{НМА,t}$), соответственно.

Данная методика оценки капитала знаний позволяет обеспечить количественное обоснование эффективности вложения инвестиций для формирования капитала знаний. В частности, показатель уровня капитала знаний (отношение приведенной стоимости капитала знаний субъекта экономики к совокупной стоимости капитала) является индикатором финансовой устойчивости и перспектив развития в «новой» экономике (способности субъекта экономики использовать капитал знаний для получения конкурентного преимущества). Связано это с тем, что стоимость капитала знаний может во много раз превосходить стоимость другого вида капитала, а мультипликативный эффект, который инициирует капитал знаний по отношению к другим видам капитала, увеличивает общую отдачу на совокупный капитал субъекта экономики вследствие возможности их более эффективного использования. Поэтому традиционные критерии эффективности инвестиций необходимо дополнить критерием уровня капитала знаний.

В последние три десятилетия роль технологического прогресса в экономическом росте всех экономически развитых странах измерялась темпами прироста ВВП от 35 до 50%. Это обусловлено переходом к «новой» экономике и происходило в основном за счет снижения роли рабочей силы, существенно не уменьшая вклада инвестиционного фактора в обеспечение экономического роста. В наиболее развитых странах мира роль инвестиций характеризовалась устойчивостью и составляла от ⅓ до ½ прироста ВВП.

Технологический прогресс как фактор возрастания инвестиционной активности субъекта экономики ограничивает свое воздействие сферой спроса преимущественно на автономные инвестиции в фундаментальные исследования и прикладные разработки. В результате трансформации капитала знаний в важнейший фактор производства основными инвестициями, оказывающими влияние на развитие инновационного типа, становятся вложения в формирование, рост и повышение качества капитала знаний во всех его формах. Это приводит к трансформации взаимосвязи между сбережениями (накоплениями) и экономическим ростом: по мере возрастания роли капитала знаний в качестве инвестиционного ресурса и фактора производства доля других ресурсов и факторов как производных других видов капитала в общем объеме инвестиций снижается.

При этом знания обеспечивают в странах «новой» экономики основной вклад в экономический рост, повышенные темпы роста, связанные с ускоренным развитием сектора высоких технологий и получение инвестором более высоких по сравнению со среднеотраслевыми доходов. То есть, традиционная экономическая категория «сбережение» в виде накопления материальных и финансовых ресурсов по мере роста доли специалистов «интеллектуальных» профессий в секторе знания от всех работающих все более смещается в область преимущественного накопления капитала знаний во всех его формах. Другим фактором качества и эффективности инвестиций при воздействии на экономический рост должна быть эффективная система и инфраструктура государственного регулирования, управления и менеджмента инноваций, инвестиций, финансов и т.д. на соответствующем уровне с учетом ограничений, в частности риска видов деятельности.

Анализ взаимосвязи эффективного стратегического управления инвестициями с инновациями на всех уровнях показал, что эффективное стратегическое управление в инновационной сфере есть стратегическое управление инвестициями в виде капитала знаний в инновации. Эта взаимосвязь заключается в следующем: «1) спрос на инновации → 2) инвестиции в капитал знаний во всех его формах и знания в целом и инновации → 3) увеличение объема совокупного дохода в государстве → 4) накопление капитала знаний во всех его формах → 5) ужесточение глобальной конкуренции на рынке инноваций вследствие ожиданий получения дополнительных сверхдоходов за счет дополнительного спроса на инновации → 6) инвестиции в капитал знаний во всех его формах и знания в целом и инновации».

Ее экономическое содержание следующее: рост платежеспособного спроса на инновации вы-

зывает рост инвестиционной активности субъектов экономики в капитал знаний, знания в целом и инновации. Это, в свою очередь, вызывает расширение производства инноваций, что в процессе удовлетворения спроса на них приводит к увеличению объема совокупного дохода в государстве. Повышение доходов стимулирует индивидов к накоплению собственного капитала знаний, прежде всего среди специалистов, занятых в секторе знания. Рост накоплений индивидуального и общественного капитала знаний стимулирует спрос на инновации как инструмента для ускоренного и более качественного накопления капитала знаний во всех его формах, возможности получения более высокооплачиваемой и престижной работы в «новой» экономике. При этом глобальная конкуренция инноваций формирует инновационно-инвестиционный процесс, непрерывно генерирующий инновации, а инвестиции в капитал знаний обеспечивают существенно большую долю в общем росте совокупного дохода государства, что, в свою очередь, сопровождается ростом накоплений капитала знаний во всех формах, более интенсивным формированием инвестиционного спроса на инновации под воздействием фактора капитала знаний и существенно большими дополнительными возможностями для инвестирования в национальную экономику. Иными словами, цикл замкнулся, а экономическое равновесие в государстве с «новой» экономикой не наступило – оно сдвинулось на иной количественно и качественно более высокий уровень.

Стратегическое управление инновационным развитием в инновационной сфере – это комплексный управленческий механизм, включающий постановку желаемых *стратегических* целей развития инновационного типа *субъекта экономики, формирование* стратегии управления портфелем инновационных программ для достижения этих целей, и реализацию стратегии *посредством* эффективного использования стратегического потенциала инновационной сферы в рамках инновационно-инвестиционной структуры, обеспечивающей формирование инновационно-инвестиционного процесса, непрерывно генерирующего инновации, и возможность повышения вероятности реализации «желаемой» тенденции развития субъекта экономики в системе возможных альтернативных траекторий.

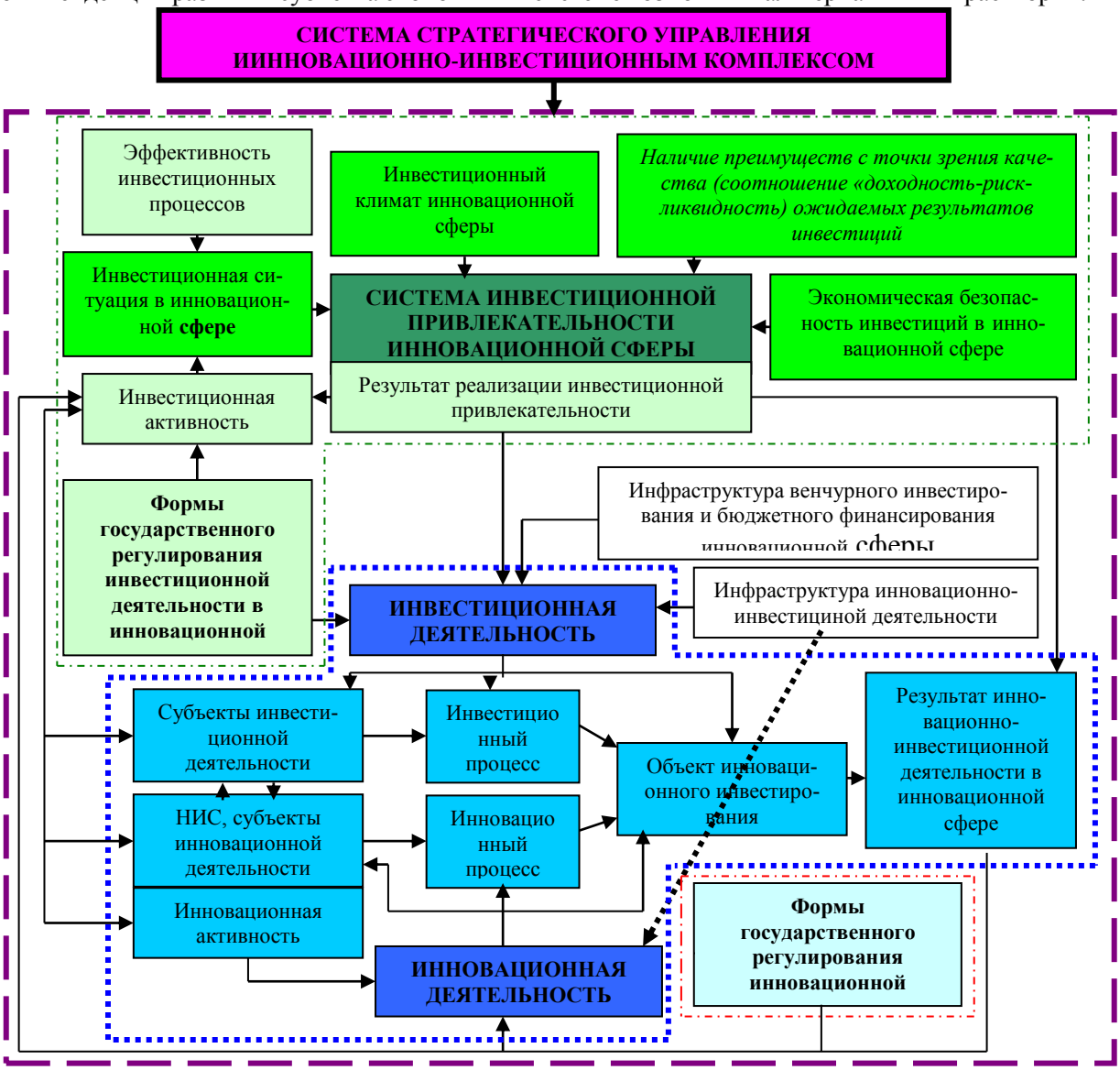

Рис. 1 - Схема организационно-управленческой структуры ИИК

Предложенная система стратегического управления портфелем инновационных программ в ИИК (рисунок 1) предполагает формирование стратегического управления ИИК, включая управление капиталом знаний, региональной инновационной системой (РИС) и инновациями и разработку на его основе политики в виде нескольких сценариев и соответствующих им целей стратегического управления и управления макроэкономическими факторами, влияющими на инновационную и инвестиционную активность в инновационной сфере в рамках структуры стратегического управления, в виде сценариев стратегического планирования портфеля инновационных программ в ИИК.

Далее формируется стратегическое управление портфелем инновационных программ в ИИК, включая управление макроэкономическими факторами, влияющими на инвестиционную активность в инновационной сфере, а также управление инновационными программами в ИИК и взаимосвязанное с ним управление видами капитала.

Иными словами, для обеспечения перехода экономики на инновационный тип развития необходимыми условиями являются: 1)наличие научных школ в области методологии стратегического управления в инновационной сфере, 2) выстраивание парадигмы системы управления инвестициями для формирования и последующего накопления капитала знаний, 3) эффективное государственное регулирование формирования необходимого и достаточного объема платежеспособного спроса на инновации, 4) формирование механизма взаимосвязи и взаимодействия стратегического управления инновационной сферой с рынком инноваций, инвестиционным, финансовым и товарным рынками, 5) формирование ИИК для комплексного развития инновационно-инвестиционной деятельности субъекта РФ на основе стратегического управления его инновационным развитием в сочетании с высокими технологиями, развитием инновационно-инвестиционной и рыночной инфраструктуры и совокупности рыночных инструментов, обеспечивающих коммерциализацию инноваций, эффективным государственным регулированием ИИК; 6) достижение средней доли капитала знаний и венчурного капитала, необходимых для запуска механизма инновационного мультипликатора-акселератора, до их уровня не менее 30 и 85% соответственно в общем объеме инвестиционных ресурсов, направляемых на реализацию инновационных программ ИИК и коммерциализацию технологий.

In article questions of methodology of strategic management are considered by innovative development. As a result of transformation of the capital of knowledge in the major factor of manufacture investments in formation, growth and improvement of quality of the capital of knowledge become the basic investments influencing development of innovative type.
The key words: *methodological aspects, innovation activity, strategic management, innovative development.*

Список литературы

1. Абрамов С.А. Стратегическое управление инвестиционной деятельностью при переходе экономики на инновационный тип развития // Финансы и кредит. 2010. № 4.
2. Зангеева С.Б. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы / Зангеева С.Б., Филин С.А. // Инновации. 2008. № 6.
3. Остапчук И.Г. Риск инновационной деятельности // Управление риском. 2009. №1.
4. Якушев А.Ж. Инновационная экономика и стандартизация / А.Ж. // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 14.
5. Янченко Р.А. Формирование и оценка эффективности научно-технических и инновационных программ: научное издание / Р.А. Янченко. М.: Благовест В. 2009. 320с.

Об авторах

Титов А.Г. – кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, A-GTitov@yandex.ru

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, shelnat1812@gmail.com.

УДК 668.5

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Г. Чернышова

В статье рассмотрен организационно-информационный потенциал с точки рения ускорения инновационного процесса. Автором предложена методика расчета организационно-информационного потенциала предприятия.
Ключевые слова: *длительность инновационного процесса, организационно-информационный потенциал.*

На современных предприятиях довольно остро стоит вопрос сокращения длительности инно-

вационного процесса или другими словами его ускорения.

Значительное влияние на длительность инновационного процесса на предприятии оказывает скорость получения информации [1, с. 72]. Поэтому для предприятия важна правильно построенная информационная система, т.е. правильно выстроенный организационно-информационный потенциал.

Организационно-информационный потенциал – возможность и способность организации информационных потоков на предприятии, способствующая ускорению внедрения инноваций.

Организационно-информационный потенциал - это кровеносная система предприятия. Он обеспечивает функционирование всех структурных подразделений предприятия, связывает все воедино [2, с. 561]. В зависимости от своевременности доступа к информации предприятие будет развиваться либо динамично, либо пребывать в стагнации.

Организационно-информационный потенциал включает пять блоков (рис. 1), рассмотрим методику их оценки.

Первый блок	Второй блок	Третий блок	Четвертый блок	Пятый блок
Ресурсный	Организационный	Квалификационный	Эффективность работы службы информации	Инновационный

Рис. 1. Структура организационно-информационного потенциала

$$ОИП = f\ (\sum П_{оипi}) \quad (1)$$

где $П_{оипi}$ – значение i-того показателя организационно-информационного потенциала (i от 1 до 5).

Первый блок - ресурсный. Можно предложить оценить его величину следующими показателями.

1. Обеспеченность предприятия компьютерами, которая оценивается с помощью коэффициента обеспеченности компьютерами (Коб.):

$$К\ об.к.=Ч\ к.факт/Ч\ к.необх. \quad (2)$$

где $Ч_{к.факт}$ – фактическое число компьютеров на предприятии;

$Ч_{к.необх.}$ – число компьютеров необходимых на предприятии.

2. Обеспеченность предприятия компьютерными программами, которая оценивается с помощью коэффициента обеспеченности компьютерными программами ($К_{об.к.п.}$):

$$Коб.к.п.= Чк.п.факт. /Чк.п.необх., \quad (3)$$

где $Ч_{к.п.факт.}$ – фактическое число компьютерных программ на предприятии;

$Ч_{к.п.необх.}$ – необходимое число компьютерных программ.

3. Качество программных комплексов, которое иллюстрируется полнотой выполнения всех требуемых функций, взаимодополняемостью программ.

Шкала оценки показателей ресурсного блока приведена в таблице 1.

Таблица 1

Методика оценки показателей ресурсного блока

Интервал	Характеристика	Оценка
1.Обеспеченность предприятия компьютерами		
Коб.к.≥ 1	предприятие обеспеченно компьютерам	4 балла
0,8 < Коб.к. < 1	обеспеченность находится на высоком уровне	3 балла
0,6 < Коб.к. < 0,8	обеспеченность на среднем уровне	2 балла
0 < Коб.к. < 0,6	предприятие не обеспеченно компьютерами	1 балла
2,Обеспеченность предприятия компьютерными программами		
Коб.кп ≥ 1	предприятие обеспеченно компьютерными программами	4 балла
0,8 < Коб.кп < 1	обеспеченность находится на высоком уровне	3 балла
0,6 <Коб.кп< 0,8	обеспеченность на среднем уровне	2 балла
0 < Коб. < 0,6	предприятие не обеспеченно компьютерными программами	1 балла
3.Качество программных комплексов		
Экспертная оценка	высокий уровень	4 балла
	достаточный уровень	3 балла
	достаточный уровень	2 балла
	низкий уровень	1 балла

Второй блок: организационный. То, как организована работа информационного отдела, как функционирует вся информационная система предприятия, напрямую влияет на длительность инновационного процесса. Чем четче организована работа информационной структуры, тем быстрее поступает информация.

Для оценки величины его потенциала введем следующие показатели:

1. Структура информационной системы предприятия;
2. Наличие информационных шумов (искривлений);
3. Доступность информации;
4. Эффективность и надежность информационной системы;
5. Рациональность структуры информации службы;

6. Обеспеченность службы ресурсами.

Методика оценки элементов данного блока представлена в таблице 2.

Таблица 2

Методика оценки элементов организационного блока

Название элемента	Шкала	Оценка
Структура информационной службы	структура оптимальна, количество связей минимально	4 балла
	структура построена хорошо, но число связей можно уменьшить	3 балла
	структура не оптимальна, перегружена лишними связями	2 балла
	плохо построенная структура, с множеством лишних связей	1 балл
Наличие информационных шумов	информационные шумы - большая редкость, и их влияние на работу предприятия минимально	3 балла
	информационные шумы присутствуют, но появляются эпизодически, не сильно влияя на работу предприятия	2 балла
	информационные шумы постоянно присутствуют на предприятии, искажая информацию, и до работников часто доходит не достоверная информация	1 балл
Доступность информации	необходимая информация находится в быстром доступе	3 балла
	с доступом к информации периодически возникают проблемы	2 балла
	с доступом к информации постоянно возникают проблемы	1 балл
Эффективность и надежность информационной системы	система надежна (сбои происходят редко и быстро устраняются)	4 балла
	система достаточно надежна (сбои происходят периодически и устраняются достаточно быстро)	3 балла
	средний уровень надежности системы (сбои происходят периодически и устраняются с недостаточной скоростью)	2 балла
	система не надежна (сбои происходят часто и медленно устраняются)	1 балл
Рациональность структуры службы	численность персонала соответствует оптимальной, полномочия разделены наилучшим образом	3 балла
	недостаточно рациональное разделение полномочий, нехватка персонала	2 балла
	персонал перегружен работой, полномочия распределены не рационально	1 балл
Обеспеченность службы ресурсами	обеспечение на высшем уровне	4 балла
	обеспечение на среднем уровне (выделяется определенная сумма, но при необходимости она может быть увеличена)	3 балла
	обеспечение происходит на плановой основе (постоянная сумма)	2 балла
	обеспечение отдела недостаточно	1 балл

Третий блок: квалификационный.

Величина его потенциала оценивается следующими показателями.

1. Умение персонала работать с информационными ресурсами, с автоматизированными системами;

2. Обучение персонала предприятия работе с новыми информационными ресурсами;

3. Квалификация персонала службы информации - соответствие уровня квалификации требуемой - определяется сравнением фактической со штатным расписанием.

Методика оценки элементов данного блока представлена в таблице 3.

Таблица 3

Методика оценки элементов организационного блока

Название элемента	Шкала	Оценка
Информационная образованность персонала	персонал предприятия уверенно пользуется всеми информационными ресурсами	4 балла
	персонал пользуется информационными системами, но не знает всех ее возможностей	3 балла
	персонал пользуется информацией на среднем уровне	2 балла
	персонал крайне не уверенно пользуется информацией и нуждается в дополнительном обучении	1 балла
Обучения персонала предприятия работе с новыми информационными ресурсами	обучение проводится сразу же при обновлении программ	4 балла
	обучение проводится при наличие заявки от персонала	3 балла
	обучение проводится после появления проблем с работой в новой программе	2 балла
	обучение не проводится	1 балла
Квалификация персонала информационного отдела	К кв > 1 - высокий уровень квалификации;	4 балла
	К кв = 1 - соответствующий уровень квалификации;	3 балла
	0,9<Ккв< 1 несоответствующий уровень квалификации	2 балла
	К кв < 0,9 низкий уровень квалификации.	1 балла

Четвертый блок: эффективность работы службы информации. Величину данного показателя можно оценивать через прибыль (экономию), получаемую от внедрения информационных решений, скоростью решения проблем, появляющихся в информационной системе.

Эффективность работы службы информации можно оценить с помощью следующих показателей:

1. Финансовая эффективность (Кэф.) Оценивается как отношение выручки, полученной благодаря внедрению новых информационных решений, к затратам на их разработку (покупку) и внедрение;

Кэф.= Ви.т./Зи.т. (3)

где Ви.т. - выручка полученной благодаря внедрению новых информационных решений;

Зи.т. - затраты на разработку (покупку) и внедрение информационных решений.

2. Скорость поступления информации.

Методика оценки показателей данного блока представлена в таблице 4.

Таблица 4

Методика оценки элементов организационного блока

Интервал	Характеристика	Оценка
Финансовая эффективность		
Кэф. ≥ 1,15	высокая эффективность	4 балла
1,05 < Кэф. < 1,15	высокая эффективность	3 балла
1 < Кэф. < 1,05	низкая эффективность	2 балла
Кэф.< 1	мероприятия не эффективны	1 балла
Скорость поступления информации		
Экспертная оценка	информация поступает с максимально возможной скоростью	4 балла
	информация поступает вовремя, не замедляя производственного процесса	3 балла
	информация периодически поступает с опозданием	2 балла
	информация постоянно поступает позже необходимого	1 балла

Пятый блок: инновационный. Оценим потенциал с помощью следующих показателей:

1. Количество собственных разработок в информационной сфере, применяемых на предприятии по отношению ко всем информационным ресурсам (Кс.р.).

Кс.р. = Чс.р./Чр. (4)

где Чс.р. – число собственных информационных разработок;

Чр. – число информационных разработок использующихся на предприятии.

2. Уровень модернизация программных средств и комплексов.

Методика оценки элементов данного блока представлена в таблице 5.

Величина организационно-производственного потенциала оценивается как отношение полученного балла к максимально возможному:

$$ОИП = \frac{\sum O_{оипi}^{факт}}{\sum O_{оипi}^{max}} \quad (5)$$

где $O_{оипi}^{факт}$ – полученная оценка i-того показателя организационно-информационного потенциала;

$O_{оипi}^{max}$ – максимальная оценка i-того показателя организационно-информационного потенциала.

Таблица 5

Методика оценки показателей организационного блока

Интервал	Характеристика	Оценка
Обеспеченность предприятия компьютерными программами		
0,6 < Кс.р. < 1	высокая инновационность	3 балла
0,3 < Кс.р. < 0,6	инновационность отдела на среднем уровне	2 балла
Кс.р. < 0,3	низкая инновационность	1 балла
Постоянная модернизация программных средств и комплексов		
Экспертная оценка	высокий уровень новизны и актуальности программ	3 балла
	программы периодически обновляются, но не соответствуют последним рыночным разработкам	2 балла
	на предприятии применяются устаревшие программы	1 балла

Предложенная методика расчета организационно-информационного потенциала позволит руководству предприятия эффективно управлять длительностью инновационного процесса.

In the article organizational-information potential from a point of view of acceleration of innovative process is considered. The author offered a assessment technique of organizational-information potential of the enterprise.

The key words: *duration of innovative process, organizational-information potential.*

Список литературы

1. Савзиханова С.Э. Инновационные процессы – путь к успешному развитию предприятий. / С.Э. Савзиханова, А.Х. Ибрагимова. «Креативная экономика» № 5 (53), 2011. с. 71-75
2. Трофимов, В.В. Информационные технологии. / В.В. Трофимов. Изд.: Юрайт, 2011. 634 с.

Об авторах:

Чернышова И.Г. – соискатель, ассистент Брянского Государственного Технического Университета,. chirine@yandex.ru

УДК-338.1

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Д. Шафронов

В статье дан анализ состояния аграрной экономики Брянской области. Предложена классификация агроинноваций. Рассмотрены факторы и результаты инновационной деятельности.
Ключевые слова: *прибыль, рентабельность, субсидии, инновации, классификация инноваций, факторы и результаты инновационной деятельности.*

В настоящее время аграрный сектор российской экономики функционирует в неблагоприятных условиях, для которых характерны следующие черты:

- сохранение в течение длительного времени диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- потеря устоявшихся каналов реализации продукции и усиление импортной экспансии на продовольственном рынке;
- усиливающийся процесс деиндустриализации села, сокращение масштабов использования материально-технических ресурсов промышленного производства;
- недостаток у подавляющего большинства сельских товаропроизводителей оборотных средств даже для ведения простого производства:
- сокращение посевных площадей и поголовья скота, почти повсеместное снижение почвенного плодородия, разрушение системы семеноводства сельскохозяйственных культур и племенного дела в животноводстве;
- ухудшение условий воспроизводства рабочей силы и демографической ситуации на селе.

Поэтому не случайно, что производственная деятельность значительной части сельскохозяйственных предприятий приносит убыток. Так, в Брянской области в 2000 г. из 500 сельскохозяйственных предприятий 368 (73,6%) были убыточны, а в 2010 г. – из 455 предприятий убыточными оказались 97 (21,3%) предприятий (табл. 1).

Таблица 1

Результативность сельскохозяйственных предприятий Брянской области

Показатели	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Число предприятий	500	525	648	442	442	455
Из них убыточных	368	406	408	238	102	97
Их доля в общем количестве	73,6	77,3	62,9	53,8	23,2	21,3
Балансовая прибыль, убыток (-), млн. руб.	- 202,0	- 341,5	19,1	55,4	771,8	1489,0
в т.ч. субсидии	74,4	126,4	201,1	298,8	886,9	1555,5
Уровень рентабельности, убыточности, %	- 10,4	- 14,1	0,6	1,5	13,6	19,7
Выручка, млн. руб.	1831,0	1756,6	3037,9	3689,1	6115,8	8843,8
Кредиторская задолженность, млн. руб.	1544,9	1763,5	2730,8	3588,9	7808,7	11855,1
Среднемесячная оплата труда руб.	544	1101	1888	3170	6156	8097

Однако до сих пор экономическое положение сельскохозяйственных предприятий области остается сложным: 21.3% из них убыточны и только 64 предприятия (14%) имеют рентабельность свыше 20% и могут обеспечивать расширенное воспроизводство. Размеры кредиторской задолженности составили 11,9 млрд. руб. и превысили размер денежной выручки на 34%. Ныне этот сектор экономики из-за резкого снижения своего потенциала производит к уровню 1990 г. только 41,2% сельскохозяйственной продукции. Нельзя не отметить тот факт, что сегодня сельскохозяйственные предприятия производят только 43,2% аграрной продукции, а 48,8% всего объема производства приходится на хозяйства населения и 8% - на крестьянские (фермерские) хозяйства.

Между тем за последние годы финансовое положение предприятий аграрного сектора заметно улучшилось и в этом значительную роль сыграли субсидии. Без них аграрное производство региона было бы нерентабельным.

Сегодня ясно одно: в современных условиях хозяйственная деятельность предприятий может быть эффективной лишь на основе использования инноваций. В контексте этого следует отметить, что инновация - это внедренные в производства новшества, а инновационной можно назвать только такую деятельность коллектива, которая включает приобретение (или создание) новшества, его внедрение и получение максимального экономического результата. Инновации в агросфере можно подразделить на 4 группы: 1) социально-экономические, 2) организационные, 3) технико-технологические и 4) селекционно-генетические.

Первая группа включает повышение квалификации кадров и дисциплины труда, обеспечение благоприятных условий для жизни, труда и отдыха сельских жителей. Вторая группа предполагает создание сети бизнес-инкубаторов, формирование системы аграрных технопарковых структур. В третью группу входят инновации, связанные с применением новой техники и технологии, новых средств защиты растений. Четвертая группа инноваций связана с применением новых более урожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных растений, новых более продуктивных пород сельскохозяйственных животных.

Ясно и другое: имеет место недостаточная инновационная активность предприятий отрасли. Ныне активной инновационной деятельностью занимаются не более 5% предприятий. Поэтому важной научной задачей является выявление факторов, сдерживающих инновационную деятельность в сельском хозяйстве. К числу таких факторов можно отнести:

- отсутствие собственных средств у многих предприятий;
- дефицит квалифицированных кадров и слабая экономическая подготовка персонала;
- недостаточная нормативно-правовая база аграрного производства, отсутствие действительного механизма государственной поддержки инновационной деятельности;
- не получила достаточного развития аграрная наука и система информационно-консультационных служб.

Теория и практика убедительно показывают, что успех инновационной деятельности на предприятиях отрасли зависит от внутренних и внешних факторов и, прежде всего, от наличия квалифицированных кадров; финансового состояния организации; качества инновационного проекта; мотивации труда; уровня развития нормативно-правовой базы и стабильности экономической и политической обстановки в стране. При этом важной государственной задачей является создание инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, учебных центров и др.) и обеспечение на этой основе неуклонного развития инновационного процесса.

В общем виде инновационный процесс представляет процесс создания и распространения нововведений (инноваций). На первом этапе в результате научно-исследовательской деятельности создаются новшества, представ-ляющие собой оформленный результат НИОКР (открытия, изобретения, патенты, технологии и др.). На этом этапе субъектом инновационной деятельности выступают научно-исследовательские институты и организации, а также вузы (рис. 1).

На втором этапе осуществляется внедрение новшества и таким образом оно превращается в инновацию. Субъектами инновационного процесса на этом этапе выступают информационно-консультационные центры и сельскохозяйственные организации.

Целью третьего этапа является диффузия инноваций, т.е. их распространение в новых местах и условиях. Субъектами инновационного процесса здесь остаются те же учреждения и организации, что и на втором этапе.

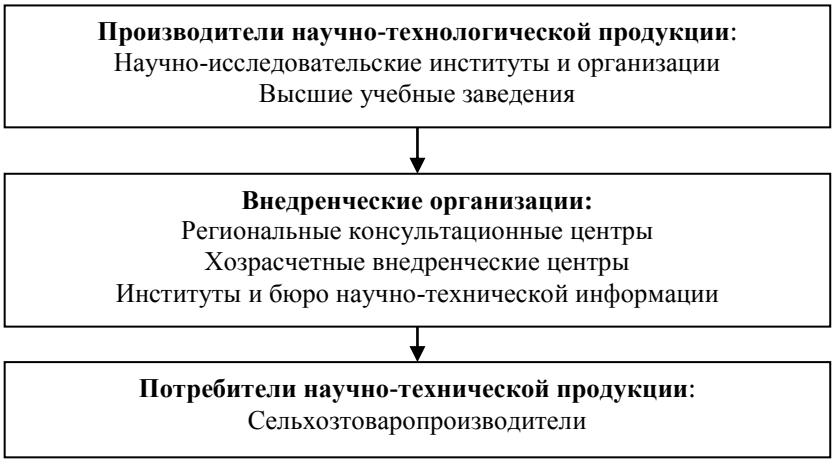

Рисунок 1. Субъекты инновационной деятельности в АПК России.

Отсюда видно, что инновационный процесс требует управления. Система управления инновационным процессом в сельском хозяйстве включает разработку стратегии инновационного развития отрасли и механизм её реализации, включающий инновационное планирование, контроль и мотивацию труда.

Важный аспект проблемы – преодоление рисков, связанных с воздействием неблагоприятных погодных условий, а также с нестабильностью экономической ситуации а стране. Здесь речь должна идти, во-первых, о создании на предприятиях страховых фондов и финансовых резервов, во-вторых, об освоении гибких технологий, особенно в растениеводстве и наконец, в-третьих, о страховании урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой.

Инновации – важнейший фактор повышения эффективности производства. Об этом убедительно свидетельствует опыт передовых сельскохозяйственных организаций, и в частности, ТНВ «Красный Октябрь» Стародубского района и КФХ Богомаз О.А. В первом хозяйстве в 2011 г. уро-

жайность зерновых культур составила 55,2 ц/га, а удой на корову – 7865 кг. В товариществе построена современная животноводческая ферма с молокопроводом, механическим навозоудалением, автопоилками. Все поголовье коров (а их насчитывается 1659) обслуживают 24 доярки, которые работают с двумя выходными днями. Их среднесуточная заработная плата составляет 14,6 тыс. руб. Прямые затраты на центнер молока здесь составили 1,4 часа, или почти в 3 раза меньше, чем в среднем по области. В 2011 г. в ТНВ «Красный Октябрь» получено 70,9 млн. руб. прибыли при уровне рентабельности 22,8%. При этом здесь все виды сельскохозяйственной продукции (кроме привеса крупного рогатого скота) оказались прибыльными. Это стало возможным в результате использования прогрессивных технологий в растениеводстве и животноводстве, использования современных методов семеноводства и селекционно-племенной работы, организации интенсивного кормопроизводства, успешной маркетинговой деятельности.

Высокие результаты производства на основе инновационной деятельности достигнуты в КФХ Богомаз О.А. Это хозяйство специализируется на производстве зерна и картофеля. В 2011 г. урожайность зерна и картофеля здесь соответственно составила 43,6 и 380 ц/га, а посевные площади этих культур – 1450 и 2900 га. В результате успешной производственной деятельности уровень рентабельности зерна и картофеля здесь достиг соответственно 171 и 34,6%. В 2011 г. прибыль КФХ Бого- маз О.А. составила 79 млн. руб. при уровне рентабельности 37,2%. Эти результаты достигнуты за счет применения прогрессивных технологий и сортового посевного материала, рационального использования материальных и трудовых ресурсов, передовых форм менеджмента и маркетинга.

Опыт ТНВ «Красный Октябрь», КФХ Богомаз О.А. и других передовых хозяйств региона показывает важность перехода на прогрессивные технологии агропродукции на основе активной инновационной деятельности. Этот опыт убедительно свидетельствует о том, что необходим комплексный подход в применении инноваций, который требует не только развития производительных сил, но совершенствования производственных отношений. Для этого в каждом хозяйстве надо обеспечить воспроизводство всех факторов производства: рабочей силы, средств труда, почвенного плодородия, поголовья скота и птицы, семян, кормов, удобрений и технологий с учетом их качественного совершенствования. Одновременно важно установить оптимальное соотношение в структуре производительных сил и максимально учесть требования технико-технологических, естественно-биологических и экономических законов.

В конечном счете переход на инновационную модель развития не самоцель, а средство с помощью которого надо решать следующие основные задачи в агросфере: 1) экономической области – повышение эффективности и конкурентоспособности аграрного производства; 2) в социальной области – преодоление разрыва в уровне благосостояния и качества жизни сельского и городского населения; 3) в области экологии – переход на безопасные экологически чистые технологии, создание экологически безопасных условий существования населения, животного и растительного мира.

In article the analysis of a condition of agrarian economy of the Bryansk region is given. Classification of agroinnovations is offered. Factors and results of innovative activity are considered.
***The key words**: profit, profitability, grants, innovations, classification of innovations, factors and results of innovative activity.*

Об авторе

Шафронов А.Д. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest. bgu(@) yandex.ru.

УДК 332.021.8:63

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Шидловская

Инновационная деятельность является одним из самых важных факторов экономического роста, что определяет актуальность статьи.
В статье показана роль аграрных реформ, проводимых в Брянской области. Автор проанализировал организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий и организаций, указав удельный вес в них убыточных хозяйств. Показана роль инновационной деятельности в повышении эффективности сельскохозяйственного производства.
***Ключевые слова:** инновации, прибыль, удельный вес, субсидии, результативность инновационной деятельности, сельскохозяйственные предприятия.*

Отечественное сельское хозяйство вступило в новую эпоху своего развития, предполагающую использование рыночных отношений как приоритетного механизма координации деятельности субъектов хозяйствования. Это сопровождается радикальными преобразованиями всех общественно-производственных отношений, реструктуризацией производства, формированием качественно новых

процессов, строящихся на основе инновационной деятельности всех хозяйствующих субъектов.

В новых условиях эффективность развития производства, его конкурентоспособность достигается лишь при условии перманентного внедрения инноваций, обеспечивающих сохранение лидирующих позиций на рынке. Это требует теоретико-методологического осмысления всех составляющих инновационной деятельности как приоритетного фактора возрождения российского агропромышленного комплекса. В современных условиях эта деятельность характеризуется целым рядом особенностей и факторов, обусловленных возрастающей ролью инновационной деятельности в развитии постиндустриального общества.

В последние десятилетия в индустриально развитых странах повышение эффективности сельскохозяйственного производства достигается в основном за счет интенсификации инновационной деятельности, то есть существенной активизации внедрения в производство новых технологий за счет существенного сокращения инновационного цикла - сроков инновации от идеи до освоения новой технологии.

Однако в условиях шокового варианта рыночной трансформации аграрной сферы РФ не был создан эффективный организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью, адекватный императивам рынка. В этих условиях приходится констатировать, что широкомасштабное развертывание инновационных процессов в АПК стало довольно проблематичным. Переход на путь инновационно-технологического развития может осуществляться лишь на основе учета экономических возможностей и особенностей развития трансформационных преобразований. В этой связи целевая направленность инновационной политики в посткризисный период состоит, с одной стороны, в сохранении в максимальной степени накопленного научно-технического потенциала, а, с другой - в формировании необходимой инфраструктуры и механизмов, регулирующих инновационные процессы.

В ходе аграрных реформ в Брянской области образовано 455 сельскохозяйственных предприятий и организаций с различными организационно-правовыми статусами (табл. 1).

Таблица 1.

Организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий и организаций и удельный вес в них убыточных хозяйств.

Организационно-правовая форма	2009			2010		
	Кол-во организаций	Из них убыточных хозяйств	Из доля в общем количестве	Кол-во организаций	Из них убыточных хозяйств	Из доля в общем количестве
Открытые акционерные общества	19	7	36,8	21	2	9,5
Закрытые акционерные общества	6	-	-	6	1	16,7
Общества с ограниченной ответственностью	100	22	22,0	106	29	27,4
Сельскохозяйственные производственные кооперативы	157	48	30,6	152	39	25,7
Коллективные предприятия	27	4	14,8	27	3	11,1
Государственные унитарные предприятия	12	5	41,7	12	7	58,3
Прочие организации	116	18	15,5	131	16	12,2
Всего:	437	104	23,5	455	97	21,3

Наиболее распространенной организационно-правовой формой здесь являются сельскохозяйственные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью и коллективные предприятия. Удельный вес их соответственно составляет 33,4; 23,2 и 5,9%. При этом удельный вес открытых акционерных обществ равен 4,6%, закрытых акционерных обществ – 1,3%, государственных унитарных предприятий – 2,6% и прочих организаций – 29%. В 2010г. сельскохозяйственные предприятия всех организационно-правовых форм окончили год с прибылью. При этом наибольший удельный вес убыточных хозяйств имели государственные унитарные предприятия (58,3%), общества с ограниченной ответственностью (27,4%) и сельскохозяйственные производственные кооперативы (25,7%). Однако это совсем не означает, что эти организационно-правовые формы организаций изжили себя. Анализ показывает, что в каждой организационно-правовой форме есть организации, которые добиваются высоких производственных и экономических показателей. Так, в 2010г. семь лучших сельскохозяйственных организаций (ЗАО «Победа-Агро» Дятьковского района, ООО «Дружба» Жирятинского района, колхоз «Прогресс» Клинцовского района, ООО «Агропродукт» Комаричского района, ООО Радогощ» Погарского района, ТнВ «Красный Октябрь» Стародубского района, СПК «Мирный» Гордеевского района, ФХ «Богомаз» Стародубского района получили 656 тыс. руб. прибыли, т.е. 44,1%

от общей прибыли, полученной в сельском хозяйстве Брянской области.

Как показывают исследования, за последние два десятилетия произошли существенные изменения структуры сельскохозяйственного производства (табл. 2). Так, с 1990 по 2010гг. удельный вес производства сельскохозяйственных предприятий снизился с 73,8 до 43,2%, а удельный вес хозяйств населения, наоборот, вырос с 26,2 до 48,8%.

Таблица 2.

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйства (в фактически действующих ценах, в % к итогу).[1]

	1990	1995	2000	2005	2010	2010 к 1990
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Сельскохозяйственные организации	73,8	40,9	28,2	34,7	43,2	58,5
Хозяйства населения	26,2	58,2	70,7	62,0	48,8	186,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	-	0,9	1,1	3,3	8,0	-

За это время удельный вес продукции крестьянских (фермерских) хозяйств увеличился до 8%. Это означает, что ныне почти половина всей сельскохозяйственной продукции региона производится в личных хозяйствах, основанных на ручном труде и примитивной технологии. В перспективе, несомненно, фундаментом и основным поставщиком аграрной продукции должны стать крупные сельскохозяйственные предприятия, максимально использующие в производстве достижения научно-технического прогресса на основе развития инновационной деятельности.

За анализируемый период среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в этом секторе аграрной экономики сократилась на 85,2%, а посевные площади – на 57,8%. За этот период поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 82,7%, в том числе коров – на 72,7%, свиней – на 76,9%, а овец и коз – на 62,1%.

Необходимой предпосылкой успешного инновационного развития являетися научно обоснованная стратегия разсития новогг технологичсеского укоада, «которая должна сочетать стратегию в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство.[2]

И ещё один важный аспект проблемы – уровень обеспеченности трудовыми и материальными ресурсами. Трудообеспеченность (в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий в среднем по сельскохозяйственным предприятиям области составляет лишь 1,5 работника, что в 5-6 раз ниже, чем в передовых хозяйствах. При этом резко сократилась материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий. И как следствие этого, выросли нагрузки на имеющую технику. Так, ныне нагрузка на трактор составляет в среднем 291 га, на зерноуборочный комбайн – 276 га при норме соответственно 64 и 131 га.[3]

Отсюда вытекает главное направление улучшение дел в региональном аграрном секторе – последовательное доведение размеров всех составных частей производственного потенциала каждого предприятия до нормативного уровня с учетом совершенствования факторов производства, т.е. с учетом использования инноваций. Это означает, что для получения высоких результатов надо в каждом хозяйстве обеспечить воспроизводство всех факторов производства: рабочей силы, средств труда, почвенного плодородия, поголовья скота и птицы, семян, кормов, удобрений и технологий с учетом максимального использования достижений научно-технического прогресса. Ныне инновационная деятельность, как показывает мировой и отечественный опыт, является важнейшим фактором экономического роста.

Важнейшую роль в активизации инновационного процесса призваны сыграть институциональные преобразования в отрасли. Необходим активный поиск новых путей более глубокой и разносторонней интеграции науки и производства, совершенствование внутренних и внешних связей рыночных агентов, развитие организационных структур, связывающих воедино все элементы инновационной системы.

Формирование нового понимания инновационного процесса требует применения нестандартных подходов, адаптированных к организационно-экономической и производственной структуре рыночной экономики. Тенденции развития инновационной сферы определяют рыночные механизмы, позволяющие выявить и сопоставить эффективность различных сценариев развития агроэкономики, исходя из принципа востребованности продукции сельскохозяйственных предприятий и научных организаций.

Инновационные преобразования сельского хозяйства и в перспективе не могу развиваться по равномерно восходящей траектории. Неизбежны в любых условиях периоды замедления темпов воспроизводства в аграрном секторе, кризисы, связанные с переходом к новому, более высокому техническому и технологическому уровню агропроизводства. Поэтому особое значение приобретает прогнозирование инновационных процессов в сельском хозяйстве с целью выявления возможных сроков

наступления, причин возникновения, глубины и продолжительности кризисов, оценки мер смягчения их последствий и более ускоренному переходу к новой стадии инновационного развития АПК.

The topic of the article is up to date because innovative activity is one of the most important factors in the development of the agriculture.
The author shows the role of agricultural reforms performed in Bryansk region. Analysis of different forms of agricultural companies was made in the article, as well as the share of profitable ones.
The key words: *agriculture, profit, subsidy, innovation, classification of innovations, profit of innovation activity, output.*

Список литературы

1. Сельское хозяйство Брянской области. Стат. сб./ Брянскстат. Брянск, 2011, с. 38.
2. Глазьев С. Какая модернизация нужна России//Экономист.2010. № 8.
3. Источник: Сельское хозяйство Брянской области., Стат. сб., 2001, с.42. Сельское хозяйство Брянской области, Стат. сб., 2011, с.49.

Об авторе

Шидловская Е.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, старший аудитор компании ООО «Эрнст энд Янг», Москва,, helenshidl@inbox.ru.

УДК 684:64

ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ

З.Н. Шуклина

Маркетинг инноваций формируется на основе предпосылок включающих превышение предложения над спросом и активного поведения клиентов по отношению к выбору инноваций. Клиентоориентированный подход связан с перенесением доминанты на клиента при выборе и коммерциализации инновации. Построение маркетинга инноваций идет по пути повышения коммерческой устойчивости на рынке, конкурентоспособности инновации и качественного профессионального использования функций маркетинга.
Ключевые слова: *маркетинг инноваций, предпосылки, клиент, клиентоориентированный подход, продажи инноваций, коммерциализация*

Используя маркетинг в управлении бизнесом для повышения инновационной активности и конкурентоспособности, предприниматель в различной степени привлекает и задействует функции маркетинга. Если маркетинг выделяют как концепцию, то акцентируется основной замысел в направлении анализа, планирования и управления производством, спросом и продажей (сбытом). Если маркетинг используется как концепция, то, прежде всего, выделяется цель инновационной деятельности продуцента на рынке. Особую важность приобретает условие, когда инновационная деятельность основана на знаниях потребительского спроса на новые продукты, знаниях законов развития рынка и особенностей функционирования рынка данной инновации. Тогда маркетинг инноваций становится концепцией адаптации инновации к спросу потребителя, что не исключает появления новых товаров и услуг, эксклюзивно и новаторски разработанных и предлагаемых покупателю для решения его проблем и удовлетворения особых нужд.

Любой продуцент производит новые продукты и/или операции с целью их быстрой продажи. Продажа позволяет ему не только получить деньги (капитал), но и усилить свой имидж, поднять рейтинг, обеспечить благополучное финансовое состояние в будущем, четко выявляя потребности своих покупателей и удовлетворяя их.

Маркетинг инноваций имеет дело только с новыми продуктами и новыми технологиями (операциями). Его особенности обусловлены двумя факторами:

1) наличием новых продуктов;

2) наличием новых операций (технологий), выставляемых на продажу.

Маркетинг инноваций представляет собой системный подход продуцентов к управлению производством инноваций и посредников (продавцов) к управлению реализацией инноваций, а также покупателей к управлению купленными инновациями. Это процесс, который включает в себя планирование производства инноваций, исследование рынка, налаживание коммуникаций, установление цен, организацию продвижения инноваций и развертывания служб сервиса [1, с. 130]. В России используется только 8-10% инновационных идей; в США – 62%; в Японии – 95% [2, с. 53].

Маркетинговая деятельность в области инноваций означает управление спросом на инновации на основе классификации спроса, анализа рыночных возможностей, разработки и применения маркетинговых комплексов (ценовая политика, коммуникационная политика, диффузия инноваций). Она начинается с разработки схемы классификации спроса на новые продукты и операции. Такая классификация спроса создает основу для изучения спроса, сегментирования рынка инноваций, отбора целевых сегментов и для позиционирования инноваций на рынке. В основу классификации спроса могут быть положены, например, следующие признаки: интересы и привычки покупателя; психофизиологическую реакцию покупателя на новый продукт; реакцию поведения покупателя на инновации; степень удовлетворения потребностей покупателя [2, с. 82].

Маркетинг инноваций как функция менеджмента направлен на эффективную реализацию инновации, применяет программно-целевой метод планирования и системный подход к управлению реализацией инноваций. Он предполагает изучение рынка и приспособление к функционированию рынка в данный момент и воздействие на него, а также означает активные действия продуцентов, продавцов и покупателей на рынке реализации данной инновации.

Появление и развитие маркетинга инноваций можно оценить с учетом основных предпосылок: в каком соотношении находится предложение и спрос на инновации, какова конкуренция на рынке инноваций, кто является покупателем, и какова его платежеспособность, кто предлагает инновации, на каких условиях и по какой цене.

Маркетинговая деятельность начинается с определения потребностей покупателя инновации. Затем производится комплексное исследование рынка, которое целесообразно начинать с сегментирования рынка, что означает разбивку рынка на четкие группы продавцов и покупателей по различным признакам. Сегментирование рынка служит основой для капитального исследования рынка по секторам. Целью этого исследования является выявление спроса, его емкости и рыночных возможностей, определение перспектив дальнейшего улучшения и расширения вида новых продуктов, технологий, а также позиционирование инновации [2, с. 202].

Учитывая, что маркетинг инноваций – это целевой маркетинг, он основан на выборе определенного сегмента рынка с последующей разработкой инноваций и комплексов маркетинга применительно к данному сегменту. Характерной чертой целевого маркетинга является направленность его не на весь рынок и не на его отдельные звенья, а на его отдельные части (сегменты), которые заранее выбираются на основе сегментации рынка. Это позволяет сосредоточить внимание и сконцентрировать маркетинговые исследования на конкретном сегменте рынка, обеспечивающем наибольшую прибыль для продуцента, продавца и покупателя инноваций.

Важное место в этом процессе занимает план маркетинга инновации, представляющего собой документ с необходимыми сведения о инновации, о секторе рынка, о рынке инновации, о конкурентах, о целях и задачах продуцента и продавца в области маркетинга, о средствах их решения (трудовые, материальные, информационные ре-сурсы и т.п.). В плане маркетинга инновации определяется, какой вид инновации, на какой территории и по какой цене следует продавать в данный период времени. План маркетинга связывает между собой многие сферы внутрифирменного планирования: планируемые объемы затрат материальных ресурсов, денежных средств, рабочей силы, информационных ресурсов, объемы предполагаемых денежных поступлений и чистой прибыли.

В стратегии маркетинга целесообразно выделить следующие концепции:

1) сегментации рынка;
2) выбора целевого рынка («ниши» рынка);
3) выбора методов выхода на рынок;
4) выбора маркетинговых средств;
5) выбора времени выхода на рынок.

Сегментация рынка представляет собой деление рынка на отдельные звенья (сегменты). Для каждого такого звена (сегмента) характерна своя специфика, особенности функционирования, свои правила совершения сделок с продуктами и т.п. На этих сегментах выступают группы потребителей, имеющие различные потребности, свой потребительский стереотип и поведение. В условиях конкуренции ни один хозяйствующий субъект не может удовлетворить все потребности рынка в определенном продукте. Поэтому он сосредоточивает все свои возможности, ресурсы и усилия на каком-то определенном сегменте рынка (т.е. «нише» рынка). Этот процесс называется выбор целевого рынка, или выбор своей «ниши» рынка [1, с. 144].

Понятие «Клиент» в маркетинге трактуется расширительно – это все люди и организации, имеющие отношение к данному бизнесу. Их количество зависит от обстоятельств. Понятно, что если инноватор доводит работу только до продажи лицензии на свое изобретение, то у него Клиентов меньше, чем у его коллеги, планирующего производить и продавать продукты. От покупателя, в конечном счете, зависит коммерческий успех проекта: если он покупать не будет, то весь проект не

имеет смысла. Покупатель купит инновацию только тогда, когда убедится, что продукт ему нужен для решения проблем и удовлетворения его потребностей, поэтому формирование этой убежденности и способность ее уловить являются основным делом маркетологов. Следует учитывать, что покупателей- пользователей может быть несколько, поскольку одна и та же технология может найти воплощение в разных продуктах, а для продукта можно найти несколько применений на разных рынках. Поиск своего покупателя и применений для технологии – это творческая маркетинговая задача, а каждое новое решение и применение означает новый рынок и новые прибыли, что может заинтересовать другого потенциального Клиента инновационной фирмы – инвестора. Инвестор интересуется возможностью заработать на проекте. Именно к нему маркетолог обращается через убедительное экономическое и маркетинговое описание достоинств идеи, технологии, продукта и его применений.

Если продукты продаются через посредников (дистрибьюторов, дилеров, магазины и пр.), то важно понимать, что все перепродавцы находятся на рынке только одного продукта и реализуют возможность заработать на перепродаже. Таким образом, инноватору придется иметь дело не с одним, а, как минимум, с двумя разными Клиентами, которым он будет предлагать разные продукты, используя разнообразные маркетинговые подходы.

В научной литературе можно встретить массу примеров краха проектов, которым предварительные исследования предсказывали огромный успех; и массу примеров триумфа товаров, которым исследования предрекали полный провал. Так, исследования показали, что рынок никогда не примет курьерскую почту (слишком дорого) и автоответчики (слишком обезличено) [2, с. 146]. Настоящий маркетинг инноваций делается в сознании Клиента, часто индифферентного, заваленного предложениями, уставшего от информационного шума, напора программ лояльности и CRM, и к тому же вооруженного Интернетом. Для работы с таким Клиентом нужны специалисты с особым маркетинговым мышлением. Как отмечает экс-президент Apple Computers Джон Скалли: «Хороший маркетолог должен быть концептуально интуитивным… Он должен быть невероятно изобретательным в поиске различных подходов… Некоторые из лучших маркетологов – это люди без маркетингового образования, которые просто хорошо умеют думать» [3, с. 102].

Для маркетинга инноваций важно умение не только думать за Клиента, но и чувствовать (эмоциональный анализ), для этого нужны логика и интуиция, воображение, изобретательность и методика. Работая с изобретателями, инновационные маркетологи сами должны быть изобретателями. Основой изобретательности маркетолога является его творческое маркетинговое мышление.

Ментальность творческого клиентоориентированного маркетолога напоминает ментальность венчурного инвестора. Современный Клиент предпочитает сам контролировать процесс своей покупки, поэтому тонкий маркетолог должен не продавать, а помогать Клиенту покупать. Для этого он должен для начала тщательно проанализировать все, что связано с покупкой Клиентом данного продукта.

В маркетинге и рекламе словом «продажа» также называют искусство убеждать, «продавать» свои идеи. Хороший продавец должен быть отличным «продавцом». «Продавцом» можно назвать и маркетолога, который творчески создает продающую информацию. Когда рекламиста называют отличным «продавцом», это означает, что он умеет делать продающую рекламу. «Продажа» должна быть делом всей фирмы, а не только отдела продаж. Многие Клиенты не доверяют тому, что говорят фирмы о себе и своих продуктах; они больше доверяют независимым источникам. Маркетолог приводит подтверждения и доказательства сказанного: данные испытаний, отзывы потребителей и СМИ, рекомендации журналов, призы, т.е. все, что повышает уровень доверия клиента к маркетинговым материалам.

Созданную продающую информацию надо донести до Клиента, используя наиболее эффективные каналы (или инструменты продаж). Их обычно называют маркетинговыми коммуникациями. Прежде чем планировать дорогостоящие коммуникационные программы, важно продумать все имеющиеся бесплатные и малозатратные возможности, например, свой сайт. В руках творческого «продавца» сайт может отлично работать: на Западе в ряде товарных категорий Интернет-продажи достигают 90% [2, с. 209].

Квалифицированного продавца отличает чуткое отношение к Клиенту, маркетинговая подготовка, умение консультировать. Такой продавец знает продукты фирмы, историю фирмы и отрасли, ответы на типичные возражения Клиентов и технику продаж, умеет использовать для своей презентации любое отведенное ему Клиентом время и творчески сочетает устные презентации с письменными материалами. Эффективность продавцов-консультантов определяется не только их личной квалификацией, но объемом и качеством их маркетинговой поддержки [3, с. 127]

На определенном этапе коммерциализации инноваций важно принять решение, что именно продавать: лицензию, наукоемкие полуфабрикаты или готовый продукт? Это решение связано с разными вопросами: финансовыми, психологическими, юридическими, организационными, кадровыми, производственными и маркетинговыми. На Западе принято прекращать работу над проектом и продавать продукт на том этапе, на котором заканчиваются основные компетенции фирмы. Коммерциализация

предполагает также умение превращать изделие в продукт, такой процесс называют продуктизацией. На всех стадиях работы над продуктом маркетологи должны возвращаться к продающим моментам, предлагая, изобретая, экспериментируя. Отстаивая интересы Клиента, не следует бояться конфликта с разработчиками. Маркетологи должны настаивать на том, чтобы изделия проходили апробацию, а полученные отзывы обеспечивали доработку и доведение продукта до нужного уровня.

Итак, формирование и использование маркетинга инноваций в своей основе имеет ряд предпосылок, которые связаны, прежде всего, с тесным контактом с клиентом, с постоянным и динамичным изучением его потребностей и реакций на новые товары и услуги.

Marketing innovation is formed on the basis of assumptions which include the excess of supply over demand, and active behavior of clients in relation to the choice of innovation. Client-oriented approach is associated with the transfer of a dominant customer in the selection and commercialization of innovations. Building a marketing innovation is the way of increasing the stability of the commercial market, competitiveness, innovation and high-quality professional use marketing functions.
The key words: *marketing innovation, prerequisites, client, client-oriented approach, sales innovation, commercialization.*

Список литературы

1. Богалдин-Малых В.В. Бизнес-стратегии и операционный маркетинг на рынке услуг: МПСИ Модэк, 2008. 608с.
2. Джеймс П. Эндрю. Возврат на инновации. Практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе. Издательство: Гревцова: 2008-304с.
3. Управление технологией и инновациями в Японии. Издательство: Волтерс Клувер, 2009. 512 с.

Об авторе

Шуклина З.Н. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, zn-shuklina@yandex.ru,

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК – 338

НАУЧНЫЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.И. Грищенков, Н.В. Глушак, О.В. Глушак

Задачей настоящей публикации определяется ситуационным анализом уровня инновационности национальной экономики и ее значения в формировании конкурентоспособности промышленности. В раскрытие позиции предложен анализ эффективности инвестиций в инновационную сферу национальной промышленности.

Ключевые слова: *инновации, промышленность, трансфер, экономика, логистическая цепочка, конкурентоспособность.*

Развитие национальной экономики определено новой идеологической парадигмой – конкурентоспособностью. Под которой понимается способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях. А конкурентом определяем субъектов или объекты, у которых совпадают область деятельности, интересы и цели. В современной научно-экономической трактовке данные понятия распространяются на все уровни: микро-, мезо- и макро-. Формирование и развитие конкурентоспособности на всех уровнях декларируется и в программных документах Российского правительства: «Быть конкурентоспособными во всем - будь то технологии или человеческий капитал, промышленное производство или искусство» Путин В.В., 2004 [3]. Открытая внешнеэкономическая платформа развития страны, вступление в ВТО и значительные по масштабу интернациональные интеграционные процессы в промышленной сфере приводят к пониманию национальной конкурентоспособности ни только как объективной макро- экономической детерминанты, но и идеологической платформы стратегического развития. «Национальной идеей России должна стать конкурентоспособность страны», Путин В.В., 2004 [3].

Поскольку национальная идея выражена экономической категорией, ее состояние и процесс развития могут быть объяснены системными факторами, имеющими качественную и количественную интерпретацию в рамках базы сравнения. Доминирующей научно-методологической базой оценки государственной конкурентоспособности определяется «модель GCR» профессора Портера М. [7]. Данные ежегодного мониторинга национальной конкурентоспособности «The Global Competitiveness Report» 2010-2011, [8], публикуемые Мировым Экономическим Форумом (WEF), принимаются как базис для формирования национальных экономических программ России, стран Евросоюза и государств азиатско-тихоокеанского региона.

В основе оценки «модели GCR» лежат 12 системных факторов образования национальной конкурентоспособности по которым проводится оценка 143 стран (по интерпретируемым национальным счетам статистического учета). Портер М. выделил три сравнительные базы (со средней оценкой факторов) по которым группируются экономики стран: «с развитой инновационной экономикой», «переходящие на инновационный путь развития» и «развивающиеся». Такое деление определяется взглядами Портера на роль инноваций в формировании конкурентоспособности на настоящем этапе развития интернациональной экономики - «…постоянное поддержание производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, используя непрерывный процесс приобретения и внедрения инноваций» [7]. Россия отнесена (по данным WEF, [7]) ко второй из приведенных категорий, и это объективно.

Текущий уровень глобальной конкурентоспособности России определяется одним депрессивным и двумя позитивными факторами. Развитие конкурентоспособности экономики тормозится неэффективностью финансовых институтов (фактор «состояние финансового рынка»), недостаточным уровнем кредитного и инвестиционных ресурсов. А потенциально сильными факторами видятся высокая «емкость внутреннего рынка» и развитость национальной «инфраструктуры». Стратегия, построенная на балансе данных факторов (компенсация слабых за счет сильных компонент развития), может быть эффективно реализована в экономике России. Основой реализации балансной стратегии, очевидно, является ее промышленность, ситуационно характеризуемая средним уровнем факторов «технологической готовности», «эффективности рынка рабочей силы», «инновации». Именно модернизация российской промышленности является ключевым фактором становления национальной конкурентоспособности.

Авторы понимают рамки и границы термина промышленность в соответствии с «Большой советской энциклопедией» (БСЭ, [1]): «важнейшая отрасль народного хозяйства, оказывающая решающее воздействие на уровень развития производительных сил общества». Сущность определения выражает ее значение как ключевого и определяющего элемента развития не только экономики, но всего национального уклада развития общества, качества жизни населения в конечном итоге. В рамках промышленности академически выделяют две значимые и выраженные по экономическим характеристикам группы отраслей [1] добывающую и обрабатывающую.

Российская промышленность в 2010 году характеризуется объемными показателями: 456 тысяч предприятий, 14,3 млн. человек занятых в производственной и обеспечивающих сферах, выпуск продукции с валовым оборотом 20613 млрд. рублей. Добывающая и обрабатывающая сферы промышленного производства Российской Федерации имеют выраженную специфику, определяемую ее историческим развитием. Анализ современных научных публикаций по вопросам развития промышленного сектора позволил скомпилировать и выделить его актуальные характеристики:

– доминирование по эффективности развития, инвестиционной привлекательности добывающей промышленности и отраслей первичной переработки топливных, сырьевых ресурсов;

– низкая доля среднего и высокотехнологичных секторов обрабатывающей промышленности;

– низкая доля производств, ориентированных на потребительскую продукцию (товары конечного потребления населением);

– высокий удельный вес отраслей и производств, включенных в оборонно-промышленный комплекс.

Российские и зарубежные ученые, аналитики сходятся во мнении, что структура национальной промышленности недостаточно сбалансирована - плохо выражены интеграционные механизмы в вертикальной логистике, индустриальная позиция страны уязвима в условиях международных специализации и кооперации. «Такую структуру промышленности нельзя считать эффективной. Отрасли топливно-энергетического комплекса, металлургии и военно- промышленного комплекса называют тремя китами российской индустрии, ибо они определяют ее лицо и роль в международной системе территориального разделения труда» [2]. На настоящем этапе задача трансформации национальной промышленности определена как переход от «сырьевой экономики» к формированию конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках продукции обрабатывающих производств. С формальной точки зрения ставится задача роста объема обрабатывающих производств в структуре национального ВНП. Причем не только валового объема, но и его качественной характеристики - доли инновационной продукции. Рост инновационности промышленного сектора, обрабатывающих производств, в первую очередь, рассматривается как актуальная задача социально-экономического развития России, требующая научно-теоретического исследования и разработки организационно-экономических методов ее решения.

Под инновацией в настоящей работе понимается дефиниция, введенная в рамках «Руководства Осло», и наследуемая в отечественных нормативных документах и законодательных актах: «…введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [6]. Исторически в российской экономической науке до 90-х годов термин не обладал выраженным значением (в отличие от понятий научно-техническое развитие, научная и изобретательская деятельность и других), равно как не имела места и коммерческая, предпринимательская практика в промышленности. Трактовка инновации как «коммерциализации идеи или нового знания» [7] является ключом к осмыслению современной практики нововведений. Переход российской промышленности на инновационный путь развития, ориентация ее на маркетинговую парадигму, предпринимательскую практику хозяйственной деятельности является процессом, имеющим объективную оценку. Критерием объективности принимается переменная инновационность – доли морально новой (передовой по технико-экономическим характеристикам и востребованной потребителем) продукции в структуре выручке предприятий, отрасли, национальном обороте. В национальных счетах статистического учета (Федеральной службы государственной статистики, в соответствии с группировками по формам отчетности № 4, [4]) данный показатель трактуется как «удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций». Приведенная в работе статистика основана на интерпретации именно этой статистической переменной при обсуждении научно-теоретических положений об инновационности промышленности, табл. 1.

Уровень инновационности национальной промышленности составляет всего 4,6% в 2009 году и тренд достаточно устойчив – среднее отклонение не превышает 0,27%. Это значение критически мало – для сравнения уровень инновационности европейских стран составляет 30-70%. Сопоставимо выглядят и уровни инновационности добывающего сектора России – 2,7% и обрабатывающего – 2,2%, с катастрофически низким значением даже для высокотехнологичных отраслей – 8,3%. Значение данных показателей является опорной точкой рассуждений об исследуемой в настоящей работе проблеме – уровень конкурентоспособности и инновационности национальной промышленности. Причем проблема видится ни столько в низком уровне самого показателя, сколько в отсутствии тенденции его развития и явных предпосылок экстенсивного или интенсивного роста (согласно динамики исследованной авторами и представленной в табл. 1).

Таблица 3

Динамика инновационности отраслей промышленности Российской Федерации по уровням технологичности. Исходные данные для интерпретации - сведения Федеральной службы государственной статистики 2011, [4]

Отрасли промышленности по уровню технологичности	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Российская Федерация	4,6	5,3	5	4,7	4,6	5	4,6
Добыча полезных ископаемых	5,2	4,3	2,7	2,8	3	3	2,7
Обрабатывающие производства	2,9	0,5	1,6	1,5	1,6	4,2	2,2
Высокотехнологичные отрасли	6,6	6,9	6,2	5,4	6,1	7,5	8,3
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	6,6	6,9	6,2	5,4	6,1	7,5	8,3
Среднетехнологичные отрасли высокого уровня	5,1	5,0	6,7	8,3	7,7	7,4	7,1
Производство машин и оборудования	4,2	3,1	3,8	4,2	5	4,6	5,5
Химическое производство	1,2	0,6	7	11,9	3,4	4,4	1,6
Производство транспортных средств и оборудования	9,6	8,7	8,9	8,8	10,2	8,8	9,9
Среднетехнологичные отрасли низкого уровня	4,5	6,3	5,1	3,4	5,1	3,3	4,2
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	3,8	5,7	1,4	2,2	2,9	2	2,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	6,8	8,9	10,5	5,7	9,1	5,5	6,8
Металлургическое и производство готовых металлических изделий	2,8	4,3	3,4	2,2	3,4	2,4	3
Низкотехнологичные отрасли	3,4	3,7	3,8	4,0	4,0	4,3	4,8
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	5,2	6,5	7	7,5	7,1	6,6	6,1
Текстильное и швейное производство	3,9	5,3	4,5	4,7	5,3	4,6	4,8
Целлюлозно-бумажное производство	2,1	1,9	2,5	2,8	2,2	6,6	2,1

Общий аналитический вывод, предлагаемый авторами, может быть сформулирован как стагнация инновационного развития национальной промышленности.

Вместе с тем, в отдельных регионах и промышленных комплексах наблюдается явно позитивная тенденция, не характерная для развития национальной экономики в целом. Например, промышленность Брянского региона имеет явно выраженную поступательную тенденцию развития уровня инновационности, рис. 1. От 5,6% в 2003 году до 13% в 2009 году, то есть имеет место более 200% роста в 6-ти летнем периоде. В исторически сформированном в Брянске промышленном центре доминируют машиностроение и металлообработка. Развиты кластеры химической, электротехнической и электронной, деревообрабатывающей, текстильной, пищевой промышленности.

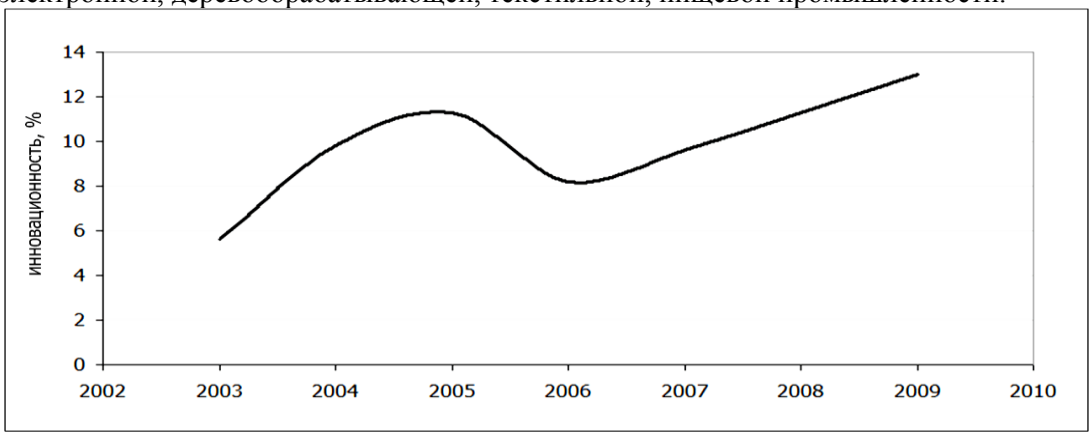

Рис. 1. Динамика развития уровня инновационности промышленности Брянска, по данным Федеральной службы государственной статистики 2011, [4]

Более 1200 промышленных предприятий выпускают тепловозы, дизельные двигатели, грузовые вагоны; автогрейдеры, асфальтоукладчики и другую дорожно-строительную технику; сельскохозяйственные машины; строительные материалы; швейные и текстильные изделия и другую индустриальную продукцию.

Аналогичную тенденцию можно выделить и применительно к отдельной отрасли, но уже в общероссийском масштабе, то есть на мезо- уровне. Тенденция в отрасли «производство резиновых и пластмассовых изделий» (относимой к среднетехнологичным отраслям низкого уровня) характеризуется также высокой динамикой инновационности продукции: от 5,2% в 2003 году до 11,4% в 2009 году.

Рассмотренные позитивные тренды, несмотря на их локальность, внушают оптимизм – у российской экономики есть потенциал инновационного развития и существуют объективные апробированные мо-

дели его реализации. Именно поэтому актуальное направление исследования в наиболее общем виде может быть сформулировано как выявление и транспонирование (перенесение) позитивного национального и зарубежного опыта, развитие механизмов и научно-теоретических решений организации инновационной деятельности, направленных на повышение уровня инновационности национальной промышленности.

Инновационная деятельность может рассматриваться как хозяйственный процесс на всех уровнях экономического отнесения. Что подразумевает возможность анализа его затратной и результативной частей, оценки эффективности процесса. Задачей такого анализа авторы определяют локализацию области дисфункции национального инновационного процесса, поиск причин низкого уровня инновационности промышленности, первичное определение направления научного поиска. Большинство научных источников приходит к достаточно очевидному с экономической точки зрения подходу к оценке эффективности инновационной деятельности: отношение вала выпуска инновационной продукции к суммарным затратам на технологические инновации. «В качестве показателя эффективности инновационного развития целесообразно рассчитывать выход инновационной продукции с рубля затрат на инновационную деятельность» Туфетулов А.М. [5]. В долгосрочном, стратегическом периоде на микро- уровне или агрегированном на мезо- и макро- уровнях затраты на инновации допустимо интерпретировать как инвестиции. Применительно к микро- уровню, отдельному предприятию, оценку целесообразно рассматривать в рамках «инновационного цикла». В экономико-математическом виде эффективность инвестирования может быть представлена в виде следующего выражения:

$$E^{INV} = \frac{QI}{I_{TECH}}$$, Формула 1,

где E^{INV} - эффективность инвестирования в инновации промышленного сектора (выход объема инновационной продукции на 1 руб. затрат на технологические инновации), руб.;

QI - объем инновационной продукции промышленного сектора, млрд. рублей;

I_{TECH} - затраты на технологические инновации промышленного сектора, млрд. рублей.

Интерпретируя статистические данные Федеральной службы государственной статистики по промышленному сектору в период 2006-2009 года [4] в соответствии с уравнением 1, получаем оценку эффективности инвестиционных процессов в национальной инновационной сфере с выделением позиций по обрабатывающей и добывающей промышленности, табл. 2.

Эффективность национальных инновационных процессов в промышленности не выглядит обнадеживающей: выход в размере 2,02 рублей инновационной продукции на 1 рубль инвестиций. Для сравнения – норматив, которым регулируется современная инновационная экономика стран также входящих в категорию «с переходом на инновационную платформу» составляет: КНР - 16,7; Индия – 18,2 [8]. Еще более негативно выглядит динамика (2006 -2009 год) развития эффективности инвестирования в инновационную деятельность промышленного сектора Российской Федерации, представленная на рис. 2.

За три года эффективность снизилась с 3,68 до 2,02 рублей. Обратим внимание, что низкая эффективность характерна для обоих секторов промышленности в 2009 году: добывающая -1,33 рубля; обрабатывающая – 2,73. Причем падение эффективности в 2009 году не объясняется последствиями экономического кризиса – по экспертным оценкам рост консолидации промышленности в 2009 году должен был вызвать как раз обратную тенденцию. Конкурентоспособность должна была сохранить именно инновационная продукция, объем продаж которой не должен быть сократиться. Вал затрат на технологические инновации в 2009 году сопоставим с 2006 годом, при этом показатель эффективности ниже практически в двое (табл. 2). Этим еще раз подчеркивается, что экономический кризис 2008-2010 года не является объясняющим фактором в отношении отрицательной динамики эффективности инвестиций в инновационной сфере. При этом с 1994 года по данным Роспатента практически в 4 раза вырос вал зарегистрированных патентов на объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, технологии, ноу-хау).

Таблица 4

Оценка эффективности инвестирования в инновационную деятельность промышленного сектора в Российской Федерации в период 2006-2009 года. Расчет выполнен по данным Федеральной службы государственной статистики, 2011, [4]

Позиции	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Затраты на технологические инновации промышленного сектора, млрд. рублей, всего, в т.ч.	211,4	234,1	307,2	399,1
Добыча полезных ископаемых	26,9	28,1	31,2	89,8
Обрабатывающие производства	150,2	170,8	234,4	239,1
Объем инновационной продукции промышленного сектора, млрд. рублей, всего, в т.ч.	777,5	958,9	1103,4	807,6

Добыча полезных ископаемых	91,0	111,0	133,6	119,5
Обрабатывающие производства	615,7	796,9	897,8	653,6
Эффективность инвестирования в инновации промышленного сектора (выход объема инновационной продукции на 1 руб. затрат на технологические инновации), руб., всего, в т.ч.	3,68	4,10	3,59	2,02
Добыча полезных ископаемых	3,38	3,95	4,28	1,33
Обрабатывающие производства	4,10	4,67	3,83	2,73

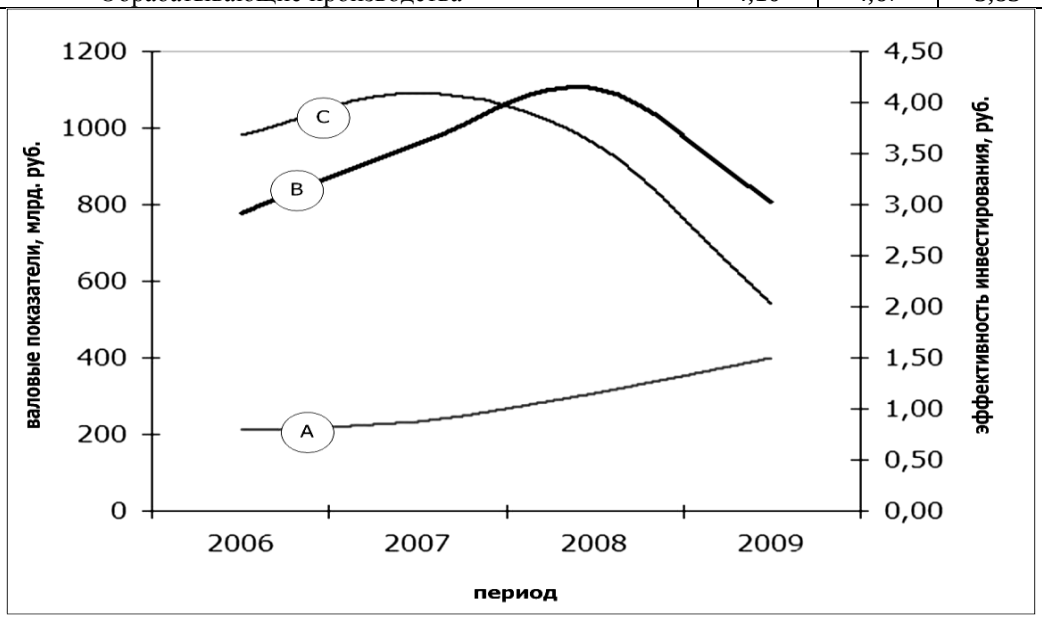

Рис.2. Тренд эффективности инвестирования в инновационную деятельность промышленного сектора Российской Федерации (С) в сопоставлении с затратами на технологические инновации (А) и объемом инновационной продукции (В) (по данным табл. 2.)

Потенциал нововведений в промышленную сферу объективно высок. Но объекты не превращаются в востребованную на рынке инновационную продукцию, высокий научно-технический потенциал Российской Федерации не реализуется. И явной причиной такой негативной тенденции определяется несовершенство организационно-экономических механизмов и методов управления процессом нововведений. Можно сделать вывод – низкая инновационность промышленного сектора связана с неэффективностью инвестиционных процессов в инновационной сфере. Которая, в свою очередь, объясняется отсутствием актуальных и ситуационно адекватных механизмов управления инновационными процессами промышленного сектора. Именно в этом направлении необходимо сосредоточить усилия российских экономистов и ученых, создать исследовательские возможности и потенциал внедрения в практику промышленности новых организационно-экономических методов организации инновационного процесса.

A problem of the present publication is defined by the situational analysis of the level innovation of the national economy and its value in the formation of competitiveness of the industry. In disclosing of a position the analysis of efficiency of investments into innovative sphere of the national industry is offered.
The key word: *innovations, the industry, transfer, economy, logistical chain, competitiveness/*

Список литературы

1 Большая советская энциклопедия (БСЭ), Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», М.: 2001.

2 Грищенков А.И. Методология и практика формирования эффективной системы управления инновациями в современных условиях: Монография. Брянск: Изд-во Брянскоблгоскомстат, 2008.

3 Путин В.В. Национальной идеей России должна стать конкурентоспособность страны, выступление, МОСКВА, РИА Новости, 2004.

4 Россия в цифрах. 2010. Краткий статистический сборник. Пред. ред. колл. В.Л. Соколин, Издательство: Росстат, 2011.

5 Туфетулов А.М. Проблемы и решения инновационного развития отечественной экономики, М.: Транспортное дело России №3, 2008.

6 Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rdedition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. 192 с.).

7 Porter M., Bond, G.C. Innovative Capacity and Prosperity. The Global Competitiveness Report.

Geneva: Word Economic Forum, 1999.
8 The Global Competitiveness Report 2010-2011, World Economic Forum. 2011.

Об авторах

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

Глушак Н.В. – кандидат экономических наук, доцент 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 7925+456:876

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕЖФИРМЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СФЕРЕ АГРОТЕХСЕРВИСА

М.М. Жудро, Г.В. Столяров

В статье изложены сильные и слабые стороны развития рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси и существующей практики функционирования межфирменных связей между товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями в системе агротехсервиса, которые ориентированы преимущественно на повышение технической эффективности эксплуатации техники и не обеспечивают снижение расходов на ремонт, ТО, ГСМ, оплату услуг сторонних организаций. Обоснована экономическая целесообразность формирования кластерных интеграционных организационно-правовых моделей межфирменных связей в сфере агротехсервиса базируясь на горизонтальных и вертикальных бизнес-коммуникациях (связях) между товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями в системе агротехсервиса с целью получения синергетического эффекта на основе конкуренции, а также реализации предпринимательских и инновационных инициатив.
Ключевые слова: *инновации, инвестиции, конкуренция, интеграция, кластеры, агротехсервис, инструменты.*

Конкурентоспособное функционирование организаций АПК в условиях роста международной конкуренции и финансовой нестабильности должно базироваться на основе инновационных инструментов, которые можно представить в виде квадранта, формализованного следующим мнемоническим списком «4И»: «Инициатива», «Инновации». «Инвестиции», «Информационные технологии». Любая инициатива инвесторов, предпринимателей, менеджеров, специалистов предприятий в области инноваций в современном бизнесе должна строиться на использовании указанных инструментов.

Касаясь обоснования инструментария эффективного управления инновационной деятельностью (интеллектуальным капиталом) человека, следует констатировать его достаточно сложную правовую, экономическую, социальную, техническую конструкцию и недостаточность научного исследования в республике и в других странах.

Поэтому необходимо согласиться с американским инвестором, предпринимателем, преподавателем Робертом Кийосаки, который считает, что инновационные предпринимательская и инвестиционная составляющие в деятельности человека не является неотъемлемым его атрибутом и величиной постоянной. Именно этим обстоятельством он объясняет то, почему некоторые люди работают меньше, зарабатывают больше, платят меньше налогов и чувствуют большую финансовую безопасность, чем другие "Квадрант денежного потока" [1].

В этой связи следует констатировать, что инновационная предпринимательская и инвестиционная деятельность производителей сельскохозяйственной продукции и их предприятий-партнеров в системе агротехсервиса предполагает экономическое обоснование эффективных их форм взаимовыгодных межфирменных связей в условиях роста международной конкуренции на мировом рынке продовольственных товаров и финансовой нестабильности.

В то же время в ходе исследований установлено, что, во-первых, на белорусском рынке сельскохозяйственной техники имеет место монопольное положение отечественных ее производителей. Это обусловлено развитым сельхозмашиностроением, потенциальные возможности которого позволяют производить важнейшие модели техники для сельского хозяйства, а также условиями приобретения техники белорусского производства на принципах агролизинга [2, 3]. Выявленное монопольное положение на рынке сельскохозяйственной техники белорусских ее производителей затрудняет создание условий для формирования взаимовыгодных отношений с сельскохозяйственными предприятиями (табл.1).

Таблица 1

Состав и структура себестоимости одного условного эталонного гектара в хозяйствах Горецкого района, Могилевской области, Беларусь

Статьи затрат, руб.	2009 г.				2010 г.			
	СПК «Овсянка»		РУП «Учхоз БГСХА»		СПК «Овсянка»		РУП «Учхоз БГСХА»	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%
Заработная плата	2756,1 15	15	6477	15,9	337, 9,5	9,5	7979	16,4
ГСМ	7717,8	42,0	11731	28,8	12534,9	35,6	15179	31,2
Амортизация	1381,0	7,5	8717	21,4	9143,0	25,9	1044	21,4
ТО, запасные части	5932,3	32,3	8391	20,6	7132,3	20,2	9390	19,4
Услуги сторонних организаций	381,5	2,1	407	1	830,0	2,4	3454	7,1
Строительные материалы	3,8	0,02	122	0,3	830,0	0,02	243	0,5
Прочие (мойка и другие услуги по обслуживанию машин)	210,3	1,1	1182	2,9	2217,5	6,3	1994	4,1
Себестоимость 1 усл. эт. га, руб.	18378,9		40734		35240,5		48650	

Анализ структуры себестоимости условного эталонного гектара (табл. 1) свидетельствует о том, что имеет место повышение расходов на оплату услуг сторонних организаций (автотранспортных предприятий) по доставке запасных частей, специалистов организаций системы техсервиса для выполнения ТО, ремонта сельскохозяйственной техники, которое обусловлено монопольным их положением и отсутствием эффективных кластерных форм взаимовыгодных партнерских отношений в системе агросервиса в АПК.

В то же время сравнительная оценка структуры парка тракторов в сельском хозяйстве Германии, Австрии, Республики Беларусь позволяет заключить, что на рынках стран ЕС ни одной компании по их производству из этих стран не принадлежит монопольное положение. В структуре парка сельскохозяйственной техники Германии, Австрии удельный вес немецких и австрийских ее производителей не превышает 30%. Фермерские хозяйства этих стран покупают и эксплуатируют сельскохозяйственную технику компаний: «Фендт» (Fendt), «Челленджер» (Challenger), «Джон Дир» (John Deere), «Дойц-Фар» (Deutz-Fahr), «Клаас» (Claas), «Нью Холланд» (New Holland) и «Кейс IH» (Case IH), «Беларус». Фермерские хозяйства располагают возможностью развивать взаимовыгодные отношения с производителями сельскохозяйственной техники и предприятиями в системе ее технического обслуживания из различных стран.

Отсутствие монопольного положения заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники в странах ЕС, в отличие от Беларуси, обусловлено главным образом тем, что условия формирования конкурентной среды в этих странах соответствуют требованиям Всемирной торговой организации (ВТО) [4]. Эти условия способствуют развитию взаимовыгодных отношений хозяйств с их партнерами в системе технического обеспечения сельского хозяйства.

Во-вторых, существующие научные рекомендации ученых стран СНГ по формированию интеграционных организационно-правовых моделей межфирменных связей в сфере агротехсервиса содержат экономические меры по преимущественному развитию кооперативных форм объединений предприятий (табл.2). Сравнительная оценка основных характеристик кооперативных форм объединений предприятий АПК в странах Западной Европы, Канаде, США, Беларуси, СНГ позволила установить, что они, как правило, не конкурируют между собой и поэтому не образуется у каждого участника этих формирований собственный синергетический эффект.

Таблица 2

Основные характеристики кооперативных форм объединений в сфере агротехсервиса

Формы объединений	Удовлетворение своих потребностей членов	Удовлетворение потребностей членов и сторонних организаций	Совместное владение	Члены управляют	Управляет интегратор	Масштаб эффекта	Прибыль делится между членами	Конкуренция между субъектами объединения	Не обязательность наличия жесткой организационно-правой формы	Синергетический эффект
На основе кооперации самих предприятий										
Кооперативы (США, Канада)	+	-	+		+	+	+	-	-	-
Соседская взаимопомощь (страны Европы, включая Беларусь):										
- прокат машин фермерами	+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
- машинного сообщества	+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
- машинные пулы	+		+	-	+	+	+	-	-	-
- машинные товарищества	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-
- кружки по обмену техникой	+	-	-	+	-	+	-	-	+	-
Хозяйственно независимыми от потребителей услуг субъектами (частными дилерами, предприятиями, фирмами)										
Машинные ринги	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-
Независимы предприниматели (Швейцария, Германия)	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-
МТС (Швейцария, Беларусь, страны СНГ)	+	+	+	-	+	+	+	_	-	-
Предлагаемые кластерные формы объединений										
Бизнес-кластеры	+	+	+ -	-	+	+	+	◯ +	+	◯ +

Примечание: знак (+) означает, что соответствующая характеристика присуща той или иной форме объединения, а знак (-) – ее отсутствие.

Поэтому в целях развития эффективных форм межфирменных связей в сфере агротехсервиса необходимо, во-первых, активизировать условия по формированию единых правил функционирования субъектов бизнеса в рамках экономического пространства Таможенного союза РФ, Беларуси, Казахстана.

В этой связи следует заметить, что, учитывая присоединение России в декабре 2011 г. к ВТО, в Беларуси необходимо активизировать адаптацию условий развития экономики в целом, включая и рынок сельскохозяйственной техники, к требованиям экономического пространства Таможенного союза РФ, Беларуси, Казахстана и Международной торговой организации, принимая во внимание специфику развития преимущественно крупных сельскохозяйственных предприятий в Беларуси [5, с. 32–33, 6].

На основе опыта присоединения к ВТО в системе механизации сельского хозяйства в странах СНГ (Украина, Молдова) нами были разработаны основные принципы развития конкурентной среды на рынке сельскохозяйственной техники республики и алгоритм обоснования концепции их реализации, которые учитывают специфику, перспективы сельского хозяйства Беларуси и соответствуют

требованиям этой международной торговой организации.

Предлагаемые меры предполагают прямую материальную ответственность белорусских и иностранных заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники и их дилеров перед организациями АПК за поставку, обучение механизаторов и техническое ее обслуживание не только в течение гарантийного, но и послегарантийного срока эксплуатации, независимо от количества техники в хозяйствах. Эта ответственность предусматривает возмещение хозяйствам убытков, связанных с простоем техники из-за ее неисправности по вине поставщика, в виде не только суммы понесенных дополнительных расходов на временную эксплуатацию такой же или аналогичной машины во время ее ремонта, но и суммы упущенной экономической выгоды. Разработанные принципы развития конкурентной среды на рынке сельскохозяйственной техники республики предполагают конкурсное использование бюджетных средств сельскохозяйственными предприятиями для приобретения машинно-тракторных агрегатов независимо от страны их происхождения. Главным критерием конкурсного отбора следует считать наличие у машины максимальных конкурентных преимуществ с позиции интересов организаций АПК.

Реализация разработанных принципов развития конкурентной среды позволяет формировать взаимовыгодные отношения между хозяйствами и их партнерами на рынке сельскохозяйственной техники в республике при продаже техники и запасных частей, проведении технических уходов и ремонтных работ, торговле подержанной техникой, аренде, прокате и ее утилизации.

В целях налаживания эффективных взаимоотношений между организациями АПК и их партнерами на рынке сельскохозяйственной техники целесообразно создавать региональные агротехнические кластеры по техническому сервису и эксплуатации сельскохозяйственной техники.

В различных ораслях США 61% ВВП производится в кластерах. В Западной Европе создано около 2000 кластеров в различных отраслях экономики, включая систему технического обслуживания и использования техники у фермеров.

В Венгрии, например, только одна кластерная компания PANAC производит 14% ВВП. В Хмельницкой области Украины созданы при финансовой поддержке Агентства международного развития США и функционируют 6 кластеров: швейный, строительный, пищевой, туристический, продовольственный и сельский туризм [7, с. 38–40].

Эффективность функционирования кластеров в системе технического ремонта и обслуживания эксплуатируемой сельскохозяйственной техники нами была изучена на примере Англии, Швейцарии. В итоге установлено, что технические представители дилерских компаний Форд, Фенд, Джон-Дир и других в этих странах тесно координируют свою деятельность в сфере ремонта и ТО поставляемой ими техники фермерам.

Кластерная концепция функционирования субъектов корпоративного бизнеса рассматривает кластеры как «инновационные сети», «сети взаимодействия» (Австралия), «системы нововведений» (Канада, Мексика, Испания, Швейцария, Соединенное Королевство), «стили создания новшеств» (Германия), «системы инноваций и сотрудничества» (Бельгия).

Основа конкурентных преимуществ субъектов кластера – горизонтальные и вертикальные бизнес-коммуникации (связи), которые устанавливаются между ними с целью получения синергетического эффекта на основе конкуренции, а также реализации предпринимательских и инновационных инициатив. Связи не только объединяют виды деятельности внутри компании, но и создают взаимозависимость по всей цепочке взаимодействия ее субъектов.

М. Портер обосновал влияние межфирменных связей на конкурентное преимущество компании за счет оптимизации или координации этих связей [8]. Исходя из этого, можно утверждать, что конкурентные преимущества субъектов кластера формируются за счет создания единой цепочки элементов синергетической эффективности субъектов кластера.

Несмотря на большую вариантность создания в зарубежной практике кластерных структур, в экономической науке до конца не выяснено, что следует включать в состав кластера.

Поэтому центральным их субъектом следует предлагать «бизнес» производственного кластера. Два других субъекта – «органы власти» и «организации» – следует рассматривать как кластерную инфраструктуру.

Следовательно, кластер представляет собой институционально-экономическую бизнес-структуру, включающую производственно и территориально взаимосвязанные и комплементарные (доролняющие) конкурирующие между собой предприятия, объединенные вокруг субъекта-интегратора регионального объединения с целью получения собственной синергетической эффективности. Интегратор организует коммуникации с другими предпринимательскими структурами, общественными институтами и органами власти с целью повышения конкурентоспособности предприятий [9]. Масштабы и структура кластера, его размеры могут быть различны и зависят от таких факторов, как производственные (протяженность единой цепочки элементов синергетической эффективности субъектов кластера, наличие побочных продуктов), сбытовые (география сбыта).

На основе изучения опыта создания кластеров в Польше, Швейцарии, Англии и др. стран нами

сформулировано определение агротехсервисного кластера как совокупности взаимодействующих предприятий по производству, коммерческой деятельности, сервисному обслуживанию и эксплуатации сельскохозяйственной техники и формирующих взаимовыгодную бизнес-среду, которая призвана стимулировать и обеспечивать синергетическую эффективность их совместной инвестиционной, производственной деятельности.

Следовательно, модель кластеризации, в отличие от межхозяйственных интеграционных формирований (научно-производственных объединений, агропромышленных групп, холдингов и др.), основана не только на взаимовыгодном партнерстве, но и на конкуренции между его субъектами и инновационном и инвестиционном подходе в управлении конкурентоспособностью использования сельскохозяйственной техники с целью активизации и координации предпринимательских, инновационных инициатив в системе обслуживания и эксплуатации техники.

Предлагаемая модель создания единой цепочки элементов синергетической эффективности участников агротехсервисного кластера позволяет разделить все его субъекты на 4 группы: производителей сельскохозяйственной техники и оборудования, производителей ремонтных и сервисных услуг, сельхозпроизводителей и торговых посредников. Разработанная модель агротехсервисного кластера включает наряду с предприятиями-партнерами в сфере технического обслуживания и эксплуатации техники, и самостоятельную фирму-координатора (как правило, простое товарищество), которая осуществляет функции координации взаимодействия конкурирующих субъектов кластерного объединения.

Каждый субъект кластера получает не определенную долю от общего синергетического эффекта (общей прибыли) объединения, а собственный синергетический эффект (добавленную стоимость), величина которого определяется уровнем его конкурентоспособности.

Для создания агротехсервисных кластеров в Беларуси целесообразно использовать создаваемую и функционирующую в республике сеть региональных организаций объединения «Белагросервис», дилерских технических центров сервисного обслуживания, являющихся связующим звеном между заводами-изготовителями и сельскохозяйственными организациями – потребителями машин и запасных частей, частных организаций в сфере производственного обслуживания сельскохозяйственных предприятий.

Основным методическим инструментом формирования агротехсервисного кластера в АПК является уровень локализации эксплуатации техники (УЛЭТ), алгоритм определения которого разработан нами и приведен ниже.

$$\text{УЛЭТ} = \left(\frac{X_b^i}{Y_b^t}\right) : \left(\frac{X_r^i}{Y_r^t}\right)$$

где, X_b^i – количество тракторов i марки в b сельском регионе;

Y_b^t– количество тракторов t марок в b сельском регионе;

X_r^i – количество i марки тракторов в r республике (области);

Y_r^t – количество t марок тракторов в r республике (области).

Согласно исследованиям, значение УЛЭТ для соответствующей марки трактора более 1,2-1,3, что свидетельствует о ее доминировании в структуре парка тракторов в определенном сельском регионе и дает основание для организации консолидированной деятельности в сфере ремонта, техсервиса и эксплутации сельскохозяйственной техники

В ходе исследований зарубежного опыта установлено, что создание кластерных образований в системе агросервиса предполагает не только кооперацию между предприятиями-партнерами в системе техсервиса, но и усиление конкуренции между ними, в результате которой сокращается количество дилеров-представителей фирм-изготовителей и увеличивается число независимых фирм в сфере технического обслуживания и эксплуатации техники. Поэтому в перспективе в сфере технического обслуживания следует прогнозировать доминирование предприятий-участников кластерообразующих формирований. Важно подчеркнуть, что предприятиям-участникам кластерообразующих формирований целесообразно самостоятельно выполнять все виды гарантийного обслуживания и ремонта, а также высокотехнологичные сервисные и ремонтные работы в послегарантийный период, требующие специального оборудования (около 50–60% всего объема работ в системе ТО). Менее технологичные виды сервисных, ремонтных работ можно предлагать независимым продуцентам этих услуг (около 20–30% всего объема работ в системе ТО) или самим организациям АПК (около 20% всего объема работ в системе ТО).

В качестве критерия эффективности (границ) целесообразного кластера нами предлагается коэффициент эффективности взаимодействия, который следует определять как сумму соотношений объемов полученной его субъектами добавленной стоимости от совместной деятельности к их стоимости технических средств. Если коэффициент близок к 1, то этот кластер функционирует эффективно и устойчиво [10].

The article describes the strengths and weaknesses of the market of agricultural equipment in Belarus, Russia and the

functioning of the existing practice of inter-firm linkages between producers of agricultural products and companies in the agrotechservice that target pre-insolvency to increase the technical efficiency of operating equipment and do not provide a reduction in the cost of repairs, MOT, fuel, pay for the services of outside organizations. Substantiated economic feasibility of formation of the cluster integration of organizational and legal models of inter-firm linkages in agrotechservice based on horizontal and vertical business communications (connections) between producers of agricultural products and companies in the agrotechservice in order to obtain a synergistic effect on the basis of competition, as well as the implementation of business and the Institute of innovative initiatives.
The key words: *innovation, investment, competition, integration, clustering, agrotechservice and tools.*

Список литературы

1. http://forex.com.by/blog/biblioteka/20.html. 15.02 .2011 года
2. Гудзь, О.Э. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія / О.Э Гудзь. Київ: ННЦ «Інститут аграрноі економіки», 2007. 578 с.
3. Экономическая теория: учебник / под ред. Е.Н. Лобачевой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2008. 515 с.
4. Конкин, Ю.А. Экономические проблемы взаимоотношений при использовании сельскохозяйственной техники в США / Ю.А Конкин, В.Е Орехов, П.П. Сорокин. М.: АгроНИИ-ТЭИИТО, 1990. 66 с.
5. Исакова, С.Г. Рынок сельскохозяйственной техники и ВТО / С.Г. Исакова // Техника и оборудование для села. 2005. №3. С. 32 33.
6. Жудро, М.М. Адаптация агротехнического потенциала Республики Беларусь к современным тенденциям развития мирового рынка агротехники / М.М. Жудро // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность: материалы междунар. науч.-практ. конф., Димитровград, 20 марта 2008 г. / УлГТУ; глав. ред. Х.Х. Губейдуллин. Ульяновск, 2008. С. 175–179.
7. Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин, 20-21 травня 2010 р. Умань: Видавець «Сочінський», 2010. Ч.1. 212 с.
8. Портер, М. Конкуренция / М. Портер: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 602 с.
9. Алферьев, В.П. Развитие рынка техники в сельском хозяйстве / В.П. Алферьев // Техника и оборудование для села. 2006. №5. С. 8–11.
10. Жудро, М.М. Формирование экономического инструментария повышения конкурентоспособности использования аграрной техники: монография. Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2009. 220 с.

Об авторе

Горбов Н.М. – д.э.н., профессор Брянского государственного университета имени академика имени И.Г. Петровского

Жудро М.М. - старший преподаватель кафедры экономической теории Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, gudro_mm@mail.ru

УДК 635.9:001.895(476)

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЦВЕТОВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.Н. Качановская

В статье рассматриваются сущность и структурные элементы организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства в Республике Беларусь. Выявлены его специфические черты, предложена структурная схема и модель его формирования.
Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, инновационное развитие, цветоводство.*

Рынок цветов Республики Беларусь на современном этапе развития экономики является перспективной сферой для осуществления коммерческой деятельности. Однако, несмотря на динамичный рост данного рынка, его функционирование определяет следующая особенность: предложение со стороны отечественных производителей существенно меньше предъявляемого спроса. В подтверждение вышесказанного приведем некоторые статистические данные, рассчитанные автором по данным Национального Статистического комитета Республики Беларусь [1, с. 24-27; 2, с. 106,109, 112, 115, 118, 121, 124, 127, 130, 133, 136, 139, 142, 145, 148, 151], Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [3, с. 20, 34, 99; 4, с. 20, 34, 97; 5, с. 21, 35,100; 6, с. 21, 35,102] и Международного Торгового Центра [7]:

1. Рост объема рынка цветов и декоративных растений в республике: с 2007 года объем рынка увеличился в 1,5 раза и составил в 2010 году более 27,7 млн. EUR (в т.ч. цветов на срез – 14,6).

2. Рост потребления цветов и декоративных растений на душу населения: за рассматриваемый период потребление увеличилось на 52% и составило в 2010 году 2,9 EUR, а цветов на срез – 1,53 EUR (прирост –74%).

3. Предложение со стороны отечественных производителей существенно меньше предъявляемого спроса: объем отечественного производства в 2010 г. составил 11,2 млн. EUR (или 41% емкости рынка), в т.ч. 4,5 млн. EUR – цветы на срез (31% емкости рынка).

Таким образом, динамичное развитие рынка цветов Республики Беларусь и, как следствие, рост его привлекательности для иностранных производителей, ставит перед отечественными цветоводческими предприятиями задачу получения конкурентных преимуществ, что невозможно без внедрения и использования инновационных методов и инструментов хозяйствования. Для реализации поставленной задачи необходим новый усовершенствованный организационно-экономический механизм, который создаст предпосылки для инновационного развития отечественной отрасли цветоводства, повысит эффективность функционирования белорусских товаропроизводителей, создаст условия для привлечения инвестиций и развития предпринимательской инициативы и позволит свести импорт цветочной продукции к минимуму.

Рассматривая организационно-экономический механизм инновационного развития цветоводства как экономическую категорию подчеркнем, что ее базисом является понятие «механизм», то есть упорядоченное построение составляющих его элементов (субъект, объект, предмет), обеспечивающее комплексное их взаимодействие на всех уровнях хозяйствования (микро, мезо, макро) (см. рис. 1).

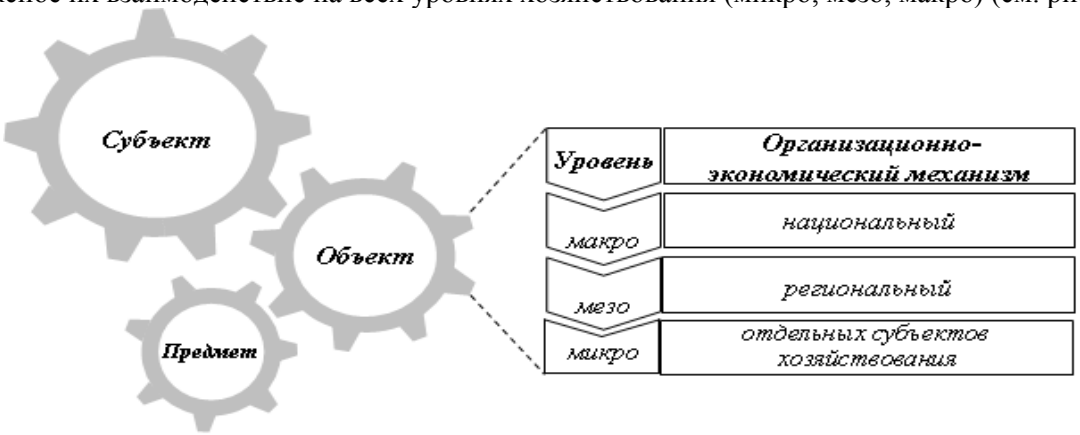

Рисунок 1 – Структурная схема организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства

Примечание – Рисунок составлен автором по результатам собственных исследований.

Таким образом, предложенная структурная схема организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства представляет собой систему различных по содержанию, но тесно взаимосвязанных между собой структурных элементов, с помощью которых осуществляется непрерывное его функционирование на всех уровнях хозяйствования: субъект, объект, предмет.

Субъект (управляющая подсистема) – совокупность элементов, которые осуществляют функциональное управление процессом инновационного развития отрасли цветоводства. Целевое назначение данной подсистемы заключается в создании всех необходимых организационно-экономических условий для инновационного развития объекта управления.

Объект (управляемая подсистема) – совокупность элементов, непосредственно участвующих в создании, распределении, обмене и потреблении продукции отрасли. Данная подсистема обеспечивает планомерность процесса непрерывного возобновления, расширения и совершенствования всех сфер воспроизводства. Объектом организационно-экономического механизма выступает специфический вид сельскохозяйственной деятельности по выращиванию цветов, их семян, луковиц, клубней (отрасль цветоводства – ОКЭД 01122) [8, с.7].

Предмет – продукт деятельности объектов (продукция цветоводства). Предмет определяет не только специфику объекта исследования, но и влияет на конкретные формы и рычаги организационно-экономического механизма. Так, автором выделены следующие характеристики продукции цветоводства – физические свойства, аромасвойства, эстетические свойства, качественность.

К физическим свойствам относятся размер, форма, масса, цвет, прозрачность, плотность и др. Их величины зависят от вида и строения растений, биологических особенностей, условий хранения и транспортировки. Показатели физических свойств учитываются при выборе вида упаковки и тары, условий и способов транспортировки и хранения. Также данные показатели учитываются при оценке качества цветочной продукции.

Аромасвойства – слагаются из двух основополагающих свойств:

1) способность цветочных растений образовывать в процессе своей жизнедеятельности вещества и соединения, обладающие ароматом (запахом);

2) способность человека к ощущению и распознаванию запахов (обоняние).

Запах является одним из определяющих свойств цветочной продукции. Именно с особым запахом цветов связано наличие эмоциональной составляющей в процессе развития спроса на данную группу товаров.

Наличие эмоциональной составляющей связано также и с эстетическими свойствами цветов, которые, на наш взгляд, являются определяющими в процессе покупки. При этом данной характеристике свойственна особая сложность, связанная с ее формализацией и прогнозированием, так как вкусы и представления о прекрасном сугубо субъективны.

Качественность – свойство, означающее, что товар соответствует определенным требованиям. Общепризнанными инструментами обеспечения качества продукции являются методы стандартизации и сертификации продукции. В Республике Беларусь в отрасли цветоводства применяются межгосударственные стандарты СНГ с индексом ГОСТ. По цветам срезанным: ГОСТ 18908.1-73 – ГОСТ 18908.10-73, ГОСТ 18908.11 – ГОСТ 18908.13-81, ГОСТ 20453-90, ГОСТ 22383-77, ГОСТ 25608-83 [9]; по посадочному материалу цветочных культур: ГОСТ 28849-90 – ГОСТ 28852-90 [10].

Проведенное исследование свойств цветочной продукции позволило сформулировать следующие ее функции:

1. Физиологическая функция. Проявляется в способности цветочной продукции влиять на нервную, сердечнососудистую, дыхательную и др. системы человека и на сопротивляемость его организма заболеваниям.

2. Символическая функция. Особенно ярко символическая роль цветов проявляется в календарных и семейных традициях. Так, например, тюльпаны являются обязательным атрибутом Международного женского дня.

3. Эмоциональная функция. Выражается в способности товара возбуждать чувства и вызывать аффективные реакции.

Действие организационно-экономического механизма, обеспечивающего инновационное развитие цветоводства Республики Беларусь, охватывает различные стороны хозяйственных отношений:

1. Отношения между различными уровнями хозяйствования:

– макроуровень – система мер, осуществляемых на национальном уровне и направленных на создание благоприятных внешних условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения эффективности развития цветоводства и решения проблем импортозамещения;

– мезоуровень – система мер, осуществляемых на уровне региона и направленных на реализацию целей макроуровня;

– микроуровень – система мер, осуществляемых на уровне отдельных предприятий, способствующих эффективному развитию последних на основе обеспечения финансовой устойчивости, платежеспособности, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности выращиваемой продукции.

2. Отношения между организациями единого уровня:

– межстрановые – например, взаимодействие белорусских общественных организаций и объединений, отраслевых ассоциаций и союзов с зарубежными партнерами; развитие сотрудничества белорусских субъектов хозяйствования и зарубежных организаций в вопросах развития цветоводства;

– межотраслевые отношения – например, установление партнерских связей между отраслью цветоводства и флористики;

– между отдельными производителями.

3. Отношения по стадиям производственно-сбытового процесса: производство – распределение – обмен – потребление.

Разумеется, этими отношениями не исчерпываются все стороны организационно-экономических отношений, через которые реализуется действие организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства. Однако, именно от совершенства перечисленных выше отношений в решающей степени зависят, на наш взгляд, темпы и эффективность инновационного развития цветоводства.

Таким образом, исходя из описанных базовых структурных элементов организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства нами предложена следующая логическая модель его управления (см. рис. 2).

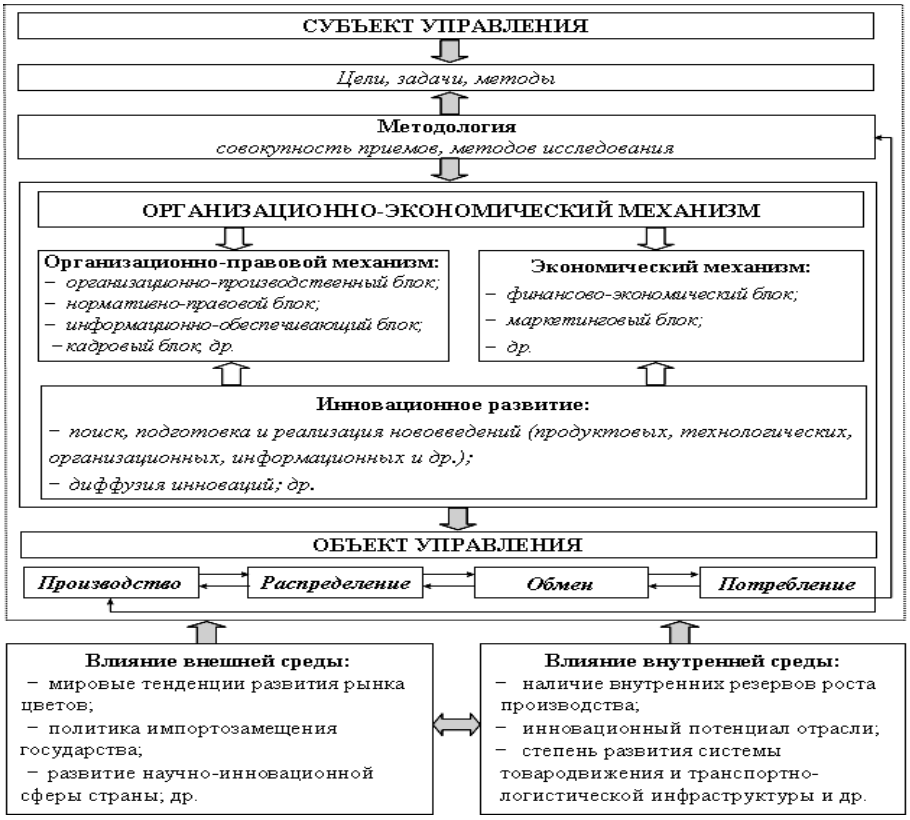

Рисунок 2 – Модель организационно-экономического механизма управления инновационным развитием цветоводства

Примечание – Рисунок составлен автором по результатам собственных исследований.

Все элементы предложенного организационно-экономического механизма взаимосвязаны и находятся в постоянном взаимодействии. При этом важнейшими и необходимыми условиями эффективного функционирования описанного механизма являются:

1) непрерывно действующая обратная связь «потребление – производство», обеспечивающая изготовление необходимого востребованного продукта;

2) непрерывно действующая обратная связь «потребление – методологический блок», поскольку она дает возможность оценить состояние, уровень удовлетворения потребностей с необходимостью тех или иных целенаправленных управляющих воздействий на объект управления через тот или иной блок организационно-экономического механизма.

Методологический блок устанавливает цели управляющей подсистемы, определяя тем самым направления и характер деятельности всего организационно-экономического механизма, каждого его элемента на всех уровнях хозяйствования. Центральная роль данного блока определяется его влиянием и установлением взаимозависимости всех элементов организационно-экономического механизма от целей управления.

Центральное место в рассмотренной схеме занимает целенаправленное инновационное развитие всего механизма, включающего такие элементы как поиск, подготовка и реализации различных видов нововведений, диффузия инноваций. Инновационный тип развития отрасли цветоводства продиктован в первую очередь острой необходимостью адаптации отечественных предприятий к быстроменяющимся условиям внешней среды в краткосрочной перспективе и обеспечения роста в долгосрочном плане.

Анализ опыта развитых стран по повышению эффективности развития цветоводства позволил сделать вывод, что для Республики Беларусь необходима реализация ряда инновационных решений. В частности, реальное повышение эффективности возможно за счет внедрения на микроуровне следующих инноваций: малообъемной гидропоники, капельного полива и подкормки, управления микроклиматом, автоматизации технологических процессов с использованием современных компьютерных программ. Вместе с тем, необходимо отметить, что многие предприятия республики уже успешно применяют данные технологии в производстве, и их дальнейшее распространение не вызывает сомнений. Проблемными остаются вопросы разработки, внедрения и использования организационных, управленческих и информационных инноваций (например, создание, внедрение и использование инновационных товаропроводящих сетей).

Экономический механизм в свою очередь включает финансово-экономический, маркетинговый и другие блоки. В первый блок входят следующие элементы: прогнозирование и планирование, экономические нормативы, налоговая, кредитная системы, коммерческий расчет, экономическое стимулирование, инвестирование, система ценообразования и страхования и т.д. Маркетинговый

блок включает изучение конъюнктуры рынка, реклама и продвижение продукции, налаживание устойчивых связей с потенциальными партнерами, прогнозирование сбыта и т.д.

В комплекс мероприятий инновационного развития цветоводства входят наряду с экономическими методами и рычагами, также создание необходимых организационно-производственных, нормативно-правовых, кадровых и информационных предпосылок, обеспечивающих инновационное развитие отрасли.

Организационно-производственный блок включает такие элементы как формы собственности и хозяйствования, интеграция и кооперация, реструктуризация, диверсификация, модернизация, применяемые технологии и др. На данном этапе развития отрасль цветоводства находится под влиянием нескольких министерств республики – Министерство Жилищно-коммунального хозяйства, в функции которого входит озеленение и благоустройство населенных мест и территорий, и Министерство сельского хозяйства и продовольствия, в функции которого входит осуществление государственного управления и регулирования в области сельского хозяйства. На практике же, первое из упомянутых министерств не уделяет должного внимания развитию отрасли вследствие непрофильности деятельности, а Министерство сельского хозяйства и продовольствия вовсе не занимается вопросами цветоводства. Таким образом, отрасль развивается бессистемно, без целенаправленного и планомерного мониторинга и регулирования со стороны государства.

Анализ нормативно-правового блока дает представление об элементах правовой формы воздействия на управляемую и управляющую подсистемы цветоводства. Основным и единственным документом, регулирующим отношения в области обращения с объектами растительного мира является Закон Республики Беларусь от 14.06.2003 г. № 205-З «О растительном мире». Данный нормативно-правовой документ устанавливает правовые основы охраны, защиты, воспроизводства, содержания, пользования и удаления объектов растительного мира, а также озеленения, охраны среды произрастания объектов растительного мира, повышения их средообразующих, водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, рекреационных и иных функций в целях обеспечения благоприятной для жизни и здоровья граждан окружающей среды [11]. Таким образом, под сферу влияния данного закона подпадают вопросы озеленения территорий, вопросы же относительно выращивания необходимой цветочной продукции не нашли отражения в данном документе.

Кадровый блок включает подготовку специалистов и рабочих. Наши исследования показали, что Республика Беларусь сегодня не испытывает нехватки кадров в сфере производства продукции цветоводства и озеленения территорий: так, подготовку цветоводов, рабочих зеленого строительства и техников по озеленению осуществляют в республике семь профессиональных колледжей и лицеев. Вместе с тем отечественный рынок цветов испытывает явный недостаток кадров в сфере доработки и реализации выращенной продукции. В республике отсутствуют не только государственные образовательные стандарты по специальности «флорист», но и в целом данная профессия не имеет государственной регистрации (отсутствуют должностные обязанности, требования к квалификации). При этом организация и выполнение флористических работ приносят наибольшие прибыли в цветочной индустрии.

Основой информационно-обеспечивающего блока является научное, консультативное, банковское, технико-технологическое и информационное обеспечение. Научное обеспечение отрасли осуществляет одно научно-исследовательское учреждение – Центральный ботанический сад НАН Республики Беларусь, основные направления исследований которого не связаны с промышленным цветоводством.

Системный подход позволяет исследовать организационно-экономический механизм инновационного развития цветоводства с точки зрения влияния факторов внешней и внутренней среды. Так, к факторам внутренней среды автором отнесены наличие внутренних резервов роста производства, инновационный потенциал отрасли, степень развития системы товародвижения и транспортно-логистической инфраструктуры; к факторам внешней среды – мировые тенденции развития рынка цветов, политика импортозамещения государства, развитие научно-инновационной сферы страны и др.

В заключении отмебтим, что существенное влияние на конкретные методы и инструменты рассматриваемого организационно-экономического механизма оказывают два фактора: во-первых, специфика исследуемой отрасли народного хозяйства, и во-вторых, её инновационная составляющая (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные составляющие организационно-экономического механизма инновационного развития цветоводства

Элементы механизма	Основные характеристики
Товар	– сравнительно большая широта и глубина товарной номенклатуры, включающая цветы (цветы на срез, горшечные культуры), рассаду (однолетняя, двулетняя, многолетняя), семена, луковицы, клубни; – характеризуется рядом свойств (физические свойства; аромасвойства; эстетические свойства; качественность), которые имеют ограниченный срок существования; – особые условия хранения и сбыта;

	– уникальный продукт, которому свойственны физиологическая, символическая и эмоциональная функции.
Цена	– определяется сроком годности и качеством товара; – имеет различный средний уровень в зависимости от сезона и уровня формирования (национальный, мировой); – амплитудные колебания в "праздничные" дни; – зависимость от вида цветов; – ежегодные колебания в связи с изменениями вкусов и предпочтений потребителей; – слабая корреляция с потребительским спросом.
Спрос	– обусловлен традициями, привычками и культурой населения; – классифицируется в зависимости от мотива потребления на три основные группы: удовлетворяющий практические нужды, спонтанные покупки, традиционный спрос (праздники, торжественные, скорбные мероприятия); – формируется в основном за счет внутреннего потребления. Имеет слабовыраженную экспортную направленность.
Предложение	– отечественное предложение существенно меньше предъявляемого спроса на внутреннем рынке, что, определяет его импортную ориентацию и ставит его в зависимость от тенденций, происходящих на мировом рынке цветов.
Конкуренция	– конкуренция среди отечественных участников отрасли – минимальная; – конкуренция со стороны иностранных производителей – максимальная;
Инновации	– широкое внедрение и использование инновации в сфере производства; – низкий уровень инновационного развития в сфере обращения.

Примечание – Таблица составлена автором по результатам собственных исследований.

Таким образом, совокупность предложенных методов и инструментов организационно-экономического механизма управления инновационным развитием цветоводства, позволит, на наш взгляд, повысить социально-экономическую эффективность функционирования отечественного рынка цветов, испытывающего острую импортную зависимость от поставок иностранной продукции, и в перспективе сформировать положительное сальдо внешней торговли цветами.

The essence of the organizational economic mechanism of floriculture innovation development in Belarus is considered in the article. Its specific features are revealed, block diagram and model of its formation is offered.
The key words: *organizational economic mechanism, innovation development, floriculture.*

Список литературы

1. Население Республики Беларусь: Стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. Мн.: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2011. 472 с.
2. Половозрастная структура населения Республики Беларусь на 1 января 2011 года и среднегодовая численность населения за 2010 год. Статистический бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Мн.: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2011. 344 с.
3. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь. Бюллетень январь-декабрь 2007 г. / Гос. тамож. Комитет Республики Беларусь. Мн.: типография Минской центральной таможни, 2008. 224 с.
4. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь. Бюллетень январь-декабрь 2008 г. / Гос. тамож. Комитет Республики Беларусь. Мн.: РУП «Белтаможсервис» филиал «Белтаможиздат», 2009 224 с.
5. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь. Бюллетень № 4 (54) январь-декабрь 2009 г. / Гос. тамож. Комитет Республики Беларусь. Мн.: РУП «Белтаможсервис» филиал «Белтаможиздат», 2010 230 с.
6. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь. Бюллетень № 4 (58) январь-декабрь 2010 г. / Гос. тамож. Комитет Республики Беларусь. Мн.: РУП «Белтаможсервис» филиал «Белтаможиздат», 2011 234 с.
7. Trade statistics for international business development [Electronic resource] // International trade center. Geneva, 2012. Mode of access: http://www.trademap.org. Date of access: 20.02.2012.
8. Виды экономической деятельности: Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 005-2006. Введ. 01.04.07. Минск: Госстандарт: Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2006. 240 с.
9. Цветы срезанные. Технические условия: ГОСТ 18908.1-73 ГОСТ 18908.10-73, ГОСТ 18908.11 ГОСТ 18908.13-81, ГОСТ 20453-90, ГОСТ 22383-77, ГОСТ 25608-83 (издание официальное) / Государственный комитет СССР по управлению качеством продукции и стандартам. М.: Изд-во стандартов, 1990. 76 с.

10. Посадочный материал цветочных культур. Технические условия: ГОСТ 28849-90 ГОСТ 28852-90 (издание официальное) / Государственный комитет СССР по управлению качеством продукции и стандартам. М.: Изд-во стандартов, 1991. 42 с.

11.О растительном мире: Закон Респ. Беларусь, 14 июн. 2003 г., № 205-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 28 дек. 2009 г. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2011. Режим доступа: http://pravo.by/webnpa/text.asp?RN=H10300205. Дата доступа: 05.10.2011.

Об авторе

Качановская Е.Н. – ассистент кафедры экономики и МЭО в АПК Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, kate.bgsha@gmail.com

УДК 336

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

М.А. Кашеваров

В статье рассматриваются проблемы формирования и использования золотовалютных резервов Российской Федерации.
Ключевые слова: *золотовалютные резервы, структура международных резервов, мировой экономический кризис.*

Золотовалютные резервы представляют собой официальные запасы золота и иностранной валюты Центральных банков и Казначейств государств, используемые ими для осуществления международных расчетов и платежей, покрытия дефицита платежного баланса, стабилизации курса валют на международных рынках и т д. При этом золотовалютные резервы как России, так и других стран мира представляют собой высоколиквидные финансовые активы органов денежно-кредитного регулирования.

Международные резервные активы Российской Федерации складываются из монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в Международном валютном фонде (МВФ), активов в иностранной валюте и других резервных активов.

Таблица 1.

Динамика международных резервов РФ, млн. долл. США

№п/п	Виды активов	На 01.01.2007	На 20.02.2008	На 01.01.2011
1	Внешние финансовые активы	214748	373108	396884
2	Финансовые иностранные активы	7	8	36
3	Специальные права заимствования (СДР)	284	377	8749
4	Резервная позиция в МВФ	80529	96436	1893
5	Другие резервные активы	8164	13296	71817
	Всего	303732	483225	479379

Как видно из таблицы международные финансовые резервы РФ с 01.01.2007 г. по 01.01.2010 г. возросли с 303732 млрд. долл. до 479379 млрд. долл., т.е. в 1,6 раза. При этом внешние финансовые активы увеличились с 214748 млрд. долл. до 396884 млрд. долл., т.е. в 1,85 раза.

Рисунок 1. Основные задачи золотовалютных резервов

Международные резервы современной России начали формироваться в 1992 году после выхода Указа Президента РФ об обязательной продаже 50% экспортной выручки резидентов Центральному Банку России. В том же году валютные резервы страны были пополнены за счет средств первого транща стабилизационного кредита «Stand-by», предоставленного России Международным валютным фондом.

В середине 90-х годов 20 века ЦБ России уделял особое внимание формированию и поддержанию на должном уровне валютных резервов страны. В процессе аккумулирования валютных средств была создана система управления ими, которая могла обеспечивать достаточную ликвидность и рациональную структуру размещения золотовалютных резервов с точки зрения безопасности хранения и использования и обеспечения доходности

По соглашению Российской федерации с МВФ к концу 1995 года золотовалютные резервы страны были увеличены до 11,5 млрд. долл., что явилось одним из условий предоставления России очередного стабилизационного кредита в сумме 6,3 млрд. долл. К середине 1997 года

Золотовалютные резервы страны возросли до 20 млрд. долл. в т.ч. запасы валюты – до 17,5 млрд. долл. и запасы золота- д 2,5 млрд. долл.

Мировой финансовый кризис 1998 года оказал весьма негативное влияние на формирование и использование золотовалютных резервов, сумма которых сократилась к 1999 году до 7,8 млрд. долл.

Структура официальных валютных резервов России несколько отличается от среднемировой, несмотря на процесс диверсификации как валютного рынка, так и валютного наполнения резервов ЦБ России.

Таблица 2.

Структура мировых валютных резервов, %

Валюта	1995 г	1999 г	2000 г	2001 г	2005 г	2010 г
USD	59,0	70,9	70,5	70,7	66,4	61,5
EUR		17,9	18,8	19,8	24,3	26,3
DEM	15,8					
GBP	2,1	2,9	2,8	2,7	3,6	4,0
YEN	6,8	6,4	6,3	5,2	3,7	3,8
FRP	2,4					
CHP	0,3	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1
Прочие	13,6	1,6	1,4	1,2	1,9	4,4

Как видно из таблицы в мировых валютных резервах наибольший удельный вес занимают доллары США – от 59,0% в 1995 году до 70,9% в 1999 году.

На долю EUR приходится от 17,9% в 1999 году до 26,3% в 2010 году.

The paper considers the problem of formation and use of gold and currency reserves of the Russian Federation.
***The key words**: foreign exchange reserves, the structure of reserves, the world economic crisis.*

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.12.2003 г № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»
2. Статистические данные за 1995 – 2010 гг.
3. Обзор деятельности банка России по управлению резервными валютными активами.
4. Международные резервы Российской Федерации // http://www/cdr/ru/hd_base/mrrf/?

Об авторе

Кашеваров М. А. – кандидат сельскохозяйственных наук, Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского. mrom32@rambler.ru

УДК 631.15:631.16

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

Н.М.Кувшинов, М.Н.Кувшинов Г.В. Столяров

В статье рассматриваются вопросы состояния инновационного развития в агропромышленном комплексе в условиях радиоактивного загрязнения Брянской области.
***Ключевые слова:** сельское хозяйство; инновации; радиоактивно-загрязненная территория.*

Основной целью развития Агропромышленного комплекса Брянской области *было* формирование эффективного устойчивого агропромышленного производства, обеспечивающего потребности населения в основных продуктах питания, а предприятий пищевой промышленности – в сельскохозяйственном сырье, осуществление поставок сельскохозяйственной продукции за пределы региона преимущественно в переработанном виде.

Однако, для каждого региона на перспективу должна быть выработана стратегия развития агропромышленного комплекса.

По мнению академика РАСХН А.Н.Семина задачами стратегии агропромышленного сектора экономики области является:

-привлечение финансовых ресурсов крупных инвесторов для реализации высокоэффективных инвестиций в АПК;

-создание условий для повышения конкурентоспособности продукции, сохранения и воспроизводства используемых сельским хозяйством природных ресурсов;

-устойчивое развитие сельских территорий, обеспечение занятости и повышение уровня жизни местного населения;

-увеличение производства продукции земледелия и животноводства на основе повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота;

-повышение уровней потребления основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, их доступности и экологически безопасности для населения;

- улучшение институционального устройства сельскохозяйственного производства путем поддержки развития крупных форм (агрофирм, агрохолдингов – городков) и малых форм хозяйствования;

-повышение роли факторов управления, информатизации науки в устойчивом развитии сельскохозяйственного производства [7].

Без интеграции науки, образования и производства, на основе объединенной региональной стратегии экономика развиваться не сможет [8].

Аналогичные цели поставлены и перед АПК юго-западных районов области, подвергшихся сильному радиоактивному загрязнению в результате аварии на Чернобыльской АЭС, когда необходимо получать не только высокие и устойчивые урожаи сельскохозяйственных культур, но и «чистые» от радионуклидов, отвечающих требованиям радиационной безопасности.

Радиоактивное загрязнение делает невозможным обычное использование на ней земельных угодий, нарушает условия проживания населения, усложняет экологические проблемы ведения сельскохозяйственного производства и получения безопасной продукции, соответствующей санитарно-гигиеническим нормативам в течение нескольких десятилетий, в зависимости от уровня радиоактивного загрязнения почв и их свойств. Такие земли требуют к себе повышенного внимания и организации проведения на них комплексных мероприятий по оздоровлению природной среды и приведению загрязненных земель в экологически безопасное состояние, пригодное для хозяйственного использования и проживания населения [1].

Мониторинг радиационной обстановки через четверть века после аварии показал, что процессы освобождения и самоочищения почв от радионуклидов идут крайне медленно [3]. За 25 лет с момента аварии в разряд условно чистых перешло всего 10,5% загрязненных земель, более чем в 3 раза сократилась площадь сельскохозяйственных угодий с уровнем загрязнения свыше 15 Ки/км^2 ,за счет чего возросло количество менее загрязненных – от 1 до 5 Ки/км^2 до 198,7 тыс. га (рис. 1).

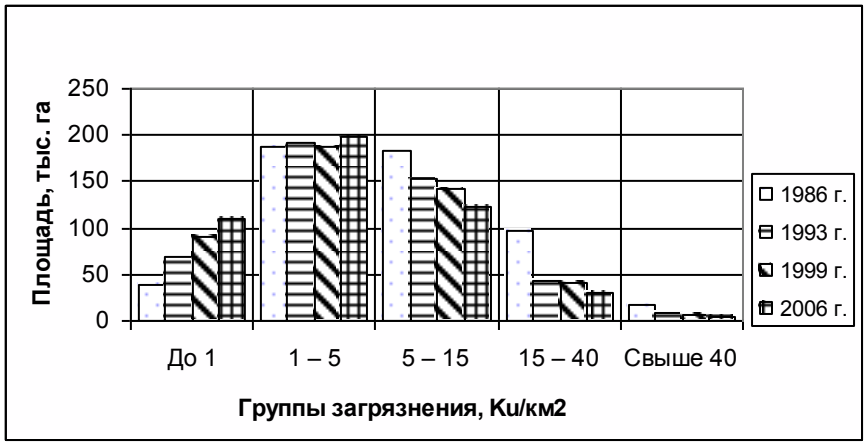

Рисунок 1 Динамика плотности загрязнения почв сельскохозяйственных угодий юго-западных районов Брянской области цезием 137 [2].

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства в перспективе должна идти через поддержку и развитие трех основных блоков: инновационного, информационного и консультационного

Инновационное развитие агропромышленного комплекса страны должно быть тесно связано с комплексным использованием наукоемких факторов производства, определяющих технико-технологическую, финансово-экономическую и организационно-управленческую деятельность с целью обеспечения устойчиво высокой конкурентоспособности конечной продукции агропродовольственного сектора экономики как внутри страны, так и за рубежом [7].

Пока наблюдается низкая инновационная активность Российской экономики, что вызвано: низким качеством управления в АПК; недостаточным развитием научного обеспечения управления; индифферентностью предпринимателей к науке и инновациям; отсутствием должной культуры бизнеса и его ориентация на получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде; отсутствием системного инновационного законодательства; коррупцией и наличием «откатов» при размещении заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг, в том числе и на выполнение НИОКР; отсутствием эффективных механизмов государственного регулирования финансовых потоков предприятий; малой результативностью научной или научно-технической деятельности, отсутствием активного рыночного спроса на результаты интеллектуальной деятельности, дефицитом квалифицированных кадров вследствие диспропорций в развитии системы профессионального образования по уровням знания и отраслевой структуре, а также низким качеством их подготовки; высокой стоимостью нововведений и экономическим риском [8]. Как считает автор, особенно негативным становится то, что разрыв между наукой, образованием и производством в последнее время возрос до опасной черты: они оказались организационно разобщены.

В аналитической записке территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Брянской области «Об инновационной деятельности предприятий и организаций Брянской области в 2010 году» из семи радиоактивно-загрязненных районов по инновационному развитию представлена информация только по Климовскому, Красногорскому и Стародубскому районам и городам –Клинцы и Новозыбков. В четырех остальных районах инновации даже не отмечались.

Предлагается стратегия развитие сельского хозяйства радиоактивно-загрязненных территорий области по традиционному и инновационному варианту. Как отмечал Микульский К. для российской экономики характерна крайне низкая инновационная деятельность, сильный тренд к консервации, отсталости, блокировки модернизации. Поэтому нужно избежать абсолютизации инновационных требований и учитывать, что в условиях современной России значительный сектор экономики неизбежно базируется на традиционных технологиях производства, отвечающего нынешнему состоянию массового производства, прежде всего традиционного.

По традиционному варианту производство всех видов сельскохозяйственной продукции земледелия и животноводства должно составлять не ниже уже достигнутого уровня. Этот вариант возможно использовать в убыточных предприятиях и на предприятиях при уровне рентабельности до 20 процентов. При таком подходе необходимо увеличить распаханность полей, увеличить поголовье скота до уровня 90-х годов. При этом возможно проводить ресурсосберегающие технологии, внедрять в производство новые высокоурожайные и адаптированные к местным условиям сорта сельскохозяйственных культур и новых пород животных (в том числе и завезенных из других регионов), использовать высококачественные удобрения и средства химизации и эффективные средства защиты растений от сорняков, болезней и вредителей. Значительные инвестиции могут способствовать экономическому росту этих хозяйствам. При таком подходе исчезнет импортозависимость этих территорий. Такой вариант обеспечит жизнь селян на приемлемом для местных условий уровень, а доходы возрастут до прожиточного уровня. В таблице 1 сведены показатели по результатам экономическрой деятельности сельскохозяйственных организаций области, в том числе и в радиоактивно-загрязненных радионуклидами районах.

Таблица 1

Экономическая эффективность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Брянской области

Районы	Годы								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Результаты хозяйственной деятельности прибыль (+), убыток (-) в сельскохозяйственных организациях (миллионов рублей)									
Всего по области	-202,0	-137,5	-326,3	-189,8	28,2	89,4	36,1	289,5	369,3
Радиоактивно-загрязненные районы	-89,8	-75,7	-227,2	-125,1	-73,5	-24,9	-23,7	0,3	57,8
Уровень рентабельности (+), убыточности (-) по всей деятельности в сельскохозяйственных организациях									
Всего по области	-10,4	-5,7	-13,7	-6,9	0,9	2,9	1,2	7,8	9,6
Радиоактивно-загрязненные районы: Гордеевский	-21,9	-12,9	-4,4	-13,4	-12,8	52	6,2	4,1	3,2

Злынковский	-59,2	-56,6	-64,1	-71,4	-84,7	-20,4	22,0	-7,0	-23,3
Климовский	-41,8	-45,9	-253,4	-58,4	-38,0	-31,7	-67,5	-27,5	33,0
Клинцовский	-7,1	6,0	-1,9	1,2	1,0	18,4	13,0	14,0	44,4
Красногорский	-38,1	-37,7	-48,7	-44,6	-45,6	-31,1	-11,6	-6,9	17,9
Новозыбковский	-4,0	-1,0	-6,4	-23,3	2,6	-3,5	0,2	-1,5	7,3
Стародубский	6.2	5,2	4.6	12,4	18,2	23,8	15,9	29,1	37,0

Даже в условиях повышения закупочных цен и помощи государства, отмечено увеличение прибыли в сельскохозяйственных организациях только начиная с 2004 года. В 2007 году она составила 289,5 млн. руб., а уже в 2008 году возросла на 79,8 млн. рублей или на 27,6%. В радиоактивно-загрязненных районах прибыль получена только в условиях 2008 года. В 2010 г. она составила 1489 млн. руб., при уровне рентабельности – 19,7%.

В последующие годы сельское хозяйство Брянской области развивалось динамично. Продукция сельского хозяйства (в фактически действующих ценах) составила в 2010 г. 11715,0 млн. руб., что на 1387,8 млн. руб. больше, чем в 2009 г. и на 2095,1 млн. руб. больше, чем в 2008 г.

Балансовая прибыль сельского хозяйства в 2010 г. составила 917,8 млн. руб., что на 488,5 млн. руб. (87,9%) больше, чем в условиях 2009 г. и на 566 млн. руб. (в 2,6 раза) больше чем в 2008 г.

Как и во всей стране селянам из радиоактивно-загрязненных районов необходимо переключаться на инновационный уровень развития, чтобы достичь уровня производительности труда, урожайности культур, продуктивности животных до западноевропейского уровня. Это пока возможно для сельхозпроизводителей, уровень рентабельности предприятий которых превышает 20 процентов и они могут развиваться, не только за счет бюджетных поступлений в разрезе Государственных программ, но и собственных средств (прибыли, амортизации и др.). Для таких хозяйств необходимо задействовать нововведения селекционно-генетического, производственно-технологического, организационно-управленческого и экономико-социального характера. Важное место при этом отводится и экологической составляющей, связанной с неблагоприятным состоянием окружающей среды по уровню радиоактивного загрязнения. Такое развитие повысит инвестиционную привлекательность региона. Правительство Российской Федерации должно гарантировать поступление инвестиций в основной капитал этих хозяйств к 2020 году в сравнении 2010 г. не менее чем в 5 раз (средняя величина по России) При этом должно быть предусмотрено ослабление инфраструктуры, формирование новых рынков, улучшение уровня жизни населения, закрепление молодежи на селе и молодых специалистов, прибывших на работу после получения профессионального образования.

Большое внимание необходимо уделять научно-организационному обеспечению. При инновационно ориентированной стратегии в АПК предполагают осуществление нововведений, использование новшеств и инноваций. К нововведениям относятся улучшающие и рационализирующие изменения, охватывающие весь перечень работ и результатов инновационной деятельности внутри организации по функциональным сферам деятельности и по направлениям – от постоянного повышения технического уровня, изменения объема и структуры производства до улучшения его организации, рационализации труда и совершенствования управления. В процессе проведения прикладных НИОКР и осуществления опытно-конструкторских работ нововведения могут воплотиться в новшества на этапах их создания и в инновации на этапах освоения, промышленного производства, маркетинга и сбыта [7].

Вместе с тем, наряду с решением радиоэкологических задач необходимо решать социально-экономические вопросы. За период 2005-2010 годы численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в целом по области сократилась в 3,7 раза, то в юго-западных районах - в 4,6 раза. Недостаток квалифицированных работников является одной из причин более высоких темпов сокращения посевных площадей в загрязненных районах. Все посевные площади юго-западных районов за указанный период сократились на 5,5%, при этом площадь под кормовыми 20,1%, зерновыми и зернобобовыми – возросли на 5,3%, а картофеля возросли – в 3,0 раза, При этом валовой сбор картофеля в 2010 гг. составил 145,6 тыс. т, вместо 40,6 – в 2005 году.

Однако внедрение инновации в сельское хозяйство связано с многими часто меняющимися факторами (условиями). Для районов с радиоактивным загрязнением территории для получения высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур необходимо учитывать все факторы научного земледелия, оперативно реагировать на их отклонения от оптимума и минимизировать ущерб (риск) от неконтролируемых факторов, постоянно улучшать параметры частично регулируемых и получать максимально возможную отдачу от регулируемых факторы. Перечень этих факторов, с которыми постоянно приходится сталкиваться руководству предприятием на производстве, показаны в табл. 2.

В таблице показаны факторы, которыми необходимо управлять, чтобы растения получали в необходимом количестве и точно в срок основные факторы жизни: тепло, воздух, свет, воду, питательные вещества. Действие и взаимодействие факторов жизни растений в процессе их роста и развития необычайно сложны и многообразны. Тщательный логический анализ знаний о жизни растений позволили сформулировать ряд законов земледелия: равнозначимости и незаменимости факторов жизни рас-

тений; минимума; минимума, оптимума и максимума; совокупного действие факторов жизни растений; возврата и др. Несоблюдение и нарушение законов земледелия часто на практике приводило к печальным событием: необоснованная мелиорация земель; химизация; интенсивные технологии; реформирование АПК. Взятые без учета взаимных, системных связей приемы казались вполне обоснованными, крайне необходимыми, экологически и экономически оправданными, а, очень часто, в итоге приводили к отрицательным результатам функционирования сельскохозяйственного производства, дискредитировали науку.. Еще академик К.А.Тимирязев отмечал, что одностороннее увлечение какой-либо идеей, точкой зрения нигде не может принести большего вреда, чем в земледелии [3].

Поэтому, чтобы принимаемые решения были близки к оптимальным, необходимо достаточно достоверные представления о всех возможных прямых и косвенных, близких и удаленных факторах, связанных с урожайностью культур и качеством продукции, плодородием почвы, экологическими последствиями и охраной окружающей среды. В качестве примера можно привести набор способов и приемов обработки почвы при возделывании картофеля. Осенью при проведении зяблевой обработки приемов может быть 5-10, при предпосевной – 2-3, при системах ухода – 2-3. Итого, можно применять комбинации из 20-90 приемов, каждый из которых оказывает на почву определенное влияние. Плюс к этому разные системы удобрений, сроков, способов и глубины посева, борьба с болезнями и вредителями и т.д. Для принятия оптимального решения порой специалистам надо учесть несколько десятков комбинаций, часто интуитивным способом.

Трудность таких решений вызвало то, что пока не разработаны технологии даже в модельных экспериментах, позволяющих применять посоле апробации приемов в полевом эксперименте, апробированные приемы для конкретных условий: культуры, погоды, засоренности, вредителей и болезней и др.

Умение оценить ситуацию, спланировать, реализовать и проконтролировать систему мер, позволяющих снизить возможный ущерб до минимума, просчитать последствия принимаемых управленческих решений приобретает первостепенную значимость и становится обязательным условием успешной деятельности в сельскохозяйственной отрасли [9].

Таблица 2

Основные факторы, влияющие на урожайность сельскохозяйственных культур в условиях юго-западной части Брянской области . [9]. (с нашими изменениями)

Факторы		
Нерегулируемые	Частично регулируемые	Регулируемые
1.Количество осадков за год	1.Влажность почвы	1.Посев озимых и яровых форм сельскохозяйственных культур в севообороте
2.Количество осадков в вегетационный период	2.Распределение снега по полю	2.Выбор различных сортов, отличающихся требованиям к внешней среды и срокам созревания
3.Интенсивность осадков	3.Температура почвы	3.Сроки сева культур, глубина заделки их семян
4. Глубина и плотность снежного покрова	4.Интенсивность проявления водной эрозии	4.Регулирование густоты посевов и направление рядков при посеве (посадке)
5. Относительная влажность воздуха	5.Интенсивность проявления ветровой эрозии	5.Засоренность посевов отдельными видами (в основном, однолетними), с которыми успешно борется биологическими, агротехническими и химическими способами при интенсивных системах земледелия
6. Сумма активных температур свыше 5° С	6.Потенциальное плодородие почвы. Содержание гумуса в почве	6.Болезни растений, которые эффективно уничтожаются современными химическими препаратами при интенсивных системах земледелия
7.Сумма активных температур свыше 10° С	7.Емкость почвенно-поглощающего комплекса	7.Обеспеченностьосновными элементами питания и микроэлементами
8. Средний абсолютный минимум температуры на глубине узла кущения озимых культур	8.Микробиологическая активность почвы	8.Оптимизации реакции почвенного раствора
9. Время наступление первых	9.Усвояемость питательных веществ	9.Аэрация почвы за счет созда-

осенних заморо зков		ния необходимых физических свойств почвы и механической обработки.
10.Переход к среднесуточным положительным температурам	10.Эффективное плодородие почвы	
11..Весенне-летний возврат заморозков	11.Засоренность просевов, ввиду огромного запаса семян сорняков в почве	
12. Продолжительность безморозного периода	12.Болезни растений, так как при использовании фунгицидов, болезни адаптируются к новымусловиям существования	
13..Приход фотосинтетически активной радиации (физиологический), (ФАР)	13.Вредители растений.При использованиихимических препаратов, вредители адаптируются к новым условиям существования	

Поэтому для внедрение новых инновационных приемов в земледелии юго-западных районов Брянской области необходимо применять несколько вариантов.

1. Использовать накопленный опыт передовых хозяйств зоны, которые уже сейчас достигли больших урожаев сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. Так, урожайность картофеля в 2011 году в Жирятинском районе составила 36,6 т с 1 га, Трубчевском – 32,3, Брянском – 30,0 т с 1 га. 43 т с 1 га было получено в ТнВ «Красный Октябрь» Стародубского района, более 40 т с 1 га – в ООО «Дружба» Жирятинского района, в фермерском хозяйстве «Богомаз», ООО «Десна – Агро» Карачевского района. Примечательно, что такая высокая урожайность сравнима с расчетами по биогидротермическому потенциалу продуктивности культуры, рассчитанным по влиянию солнечного света (ФАР), почвенных условий и тепла. Большой урожай получен в наших почвенно-климатических условиях, использовании отечественной техники, и, в основном, отечественными сортами. К сожалению, урожайность картофеля в районах радиоактивного загрязнения была намного ниже среднеобластных показателей (26,9 т с 1 га) и составила- в Гордеевском – 14, Злынковском – 21,7, Климовском – 24, Клинцовском – 17,3, Красногорском – 18,1, Новозыбковском – 16,2 и Стародубском – 27, 9 т с 1 га.

2. Использовать передовые технологии западных стран. Даже многие передовые хозяйства области по возделыванию картофеля применяют зарубежные препараты против сорняков, болезней и вредителей, а также используют почвообрабатывающую технику. Нередко они завозят и перспективные сорта культуры из Республики Беларусь или с Голандии. С одной стороны, покупая зарубежные зарубежные технологии, местные сельхозтоваропроизводители приобретают действительно передовую апробированную технологию. Но вместе с тем, они экономически поддерживают западные научные центры. Кроме того, зональный принцип использования разработок в области земледелия широко известен. Неслучайно, в США каждый препарат, применяемый против сорняков, вредителей и болезней, проверяется и рекомендуется только для того штата, где он прошел всестороннюю проверку. На Брянской опытной станции по картофелю Всероссийского НИИ картофельного хозяйства им. А.Г.Лорха вывели сорта культуры с урожайностью свыше 30 т с 1 га (Брянский деликатес, Рождественский, Аспия и др.).

С 2011 года в Брянской области реализуется инвестиционный проект агропромышленного холдинга «Мираторг» по развитию мясного скотоводства. Племенной скот породы Абердин-ангус завозится из Австралии, Работают уже шесть ферм с поголовьем более 20 тыс. В ближайшие годы поголовье животных этой породы на Брянщине должно возрасти до 50 тыс. Однако, для продвижения этого проекта на отдаленный период времени необходимо будет создать надлежащую кормовую базу, должное ветеринарное обслуживание животных, необходимые условия их содержания, мотивацию обслуживающего персонала, организацию работы коллектива. Поэтому, чтобы принимаемые решения были близки к оптимальным, необходимо достаточно достоверные представления о всех возможных прямых и косвенных, близких и удаленных факторах, связанных с урожайностью культур и качеством продукции, плодородием почвы, экологическими последствиями и охраной окружающей среды. Решить проблему только за счет доставки дорогих животных на Брянщину нереально. По нашему мнению, значительное отставание области в производстве мяса и, в прошлом и в настоящее время, является плохое развитие кормовой базы, слабая мотивация обслуживающего персонала к работе, ненадлежащая селекционная работа и др. причины, устранение которых, значительно упростило бы решение этой проблемы..

3. Выделение средств для развития АПК в области. В частности, на развитие животноводства в 2012 году из бюджетов всех уровней было выделено 635 млн. руб.

Пока земледелие в нашей страны значительно отстает от западных государств. Объясняется это незначительным выделением средств на экспериментальную науку, всегда слабой экспериментальной базой агрономической науки, экстремальными погодными условиями и др. Вместе с тем ряд передовых хозяйств Брянской области из года в год получают высокие и стабильные урожаи сель-

скохозяйственных культур.

Модернизация экономики в пострадавших от радиоактивного загрязнения территориях невозможна без инновационных процессов, которые, в свою очередь, определяются научными исследованиями и разработками. В связи с аварией на ЧАЭС к исследованиям и разработкам на территории Брянской области были подключены многие ведущие научно-исследовательские институты страны, вузы. Многоплановые исследования в этом направлении были выполнены и выполняются во Всесоюзном (всероссийском) научно-исследовательском институте сельскохозяйственной радиологии и агроэкологии Российской академии сельскохозяйственных наук – (ГНУ ВНИИСХРАЭ), Всесоюзном (всероссийском) научно-исследовательский институт и проектно-технологический институт химизации сельского хозяйства (ВНИПТИХИМ), Всесоюзном (всероссийским) научно-исследовательском институте мясной промышленности (ВНИИПМ), Всесоюзном (всероссийском) научно-исследовательском институте ветеринарной санитарии (ВНИИВС), Брянской областной проектно-изыскательской станции химизации сельского хозяйства (ФГУ «Центр химизации и сельскохозяйственной радиологии «Брянский»), Всероссийском научно-исследовательским институте люпина (Брянская область), Всероссийском научно-исследовательском институте по картофелю (Брянская опытная станция), Новозыбковском филиале НИИ люпина, Брянская область), кафедрой Экологии, агрохимии и почвоведения Брянской ГСХА, кафедрами менеджмента, экономики, маркетинга государственных вузов и их филиалов [5]. Кооперация такого большого количества научных организаций для решения проблемы радиоактивного загрязнения местности, дало свои плоды. Были подготовлены многочисленные рекомендации, организованы выездные семинары, идет подготовка специалистов. Однако, несмотря на 25-летний период после аварии на Чернобыльской АЭС, многие вопросы, связанные с реализаций последствий этой катастрофы, еще не изучены и практически не внедрены на полях и фермах предприятий пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС. Это требует дополнительных усилий по проведению исследований и использованию их результатов в практике. Кроме вопросов, касающихся тематики радиоактивного загрязнения территорий, научные и учебные заведения проводят определенные исследования для инновационного развития этих районов области.

Однако, общеизвестно, что в современной российской экономике органы государственного управления, науки, производства и образования развиваются, в основном, автономно, а предпринимательский сектор экономики слабо заинтересован в инновациях, даже в случае резкого падения конкурентоспособности его продукции в том числе и на внутреннем рынке. Даже в приведенных свыше государственных учреждениях наука организационно разобщена по разным структурам (государственным академиям наук, министерствам и ведомствам, государственным корпорациям), которые в инновационном плане слабо взаимодействуют между собой, что приводит к торможению научно-технического и инновационного развития, способствует распылению и неэффективному расходованию выделяемых средств. В ближайшее время необходимо заинтересовать все научные организации для проведения эффективной совместной работы. Ведь проведение единой государственной научно-технической политики ни в коем случае не допускается раздробление остатков научно-технического потенциала страны по разным структурам с автономностью ведомственных и личных интересов конкретных менеджеров от науки и образования, которые часто не совпадают с государственными интересами[8].

В России разрыв между наукой, образованием и производством возрос до запредельной черты, что привело к их дезорганизации и экономическому разобщению. Однако международный опыт постоянно доказывает, что без интеграции науки, образования и производства, объединенной инновационной стратегией – экономика развиваться не сможет.

Как отмечала О.Звягинцева, одной из острых проблем, сдерживающих формирование инновацинной экономики, является низкая активность бюджетных научных учреждений и вузов, а также научных учреждений и вузов, подведомственных государственным академиям наук [4].

Многие научные организации и предприятия, имеющие бюджетное финансирование и имеющие ряд инновационных разработок и технологий, которые из-за отсутствия достаточного финансирования или эффективной кооперации с организующими сферы промышленного производства, не имеют возможности для их практической реализации. Вследствие такой ситуации государство не только не сможет получить доход от разработок, но и потеряет отдачу от вложенных в разработки бюджетных средств. Решение проблем перехода российской экономики на инновационный путь развития требует надлежащего кадрового обеспечения сферы науки, наукоемких производств, высшего и послевузовского профессионального образования. Устойчивое развитие науки и образования во многом зависит от решения вопроса о притоке молодежи.

Пока что говорить о надежной научной базе, обеспечивающей необходимый мониторинг состояния радиоактивно-загрязненных территорий, не приходится. В этих районах уменьшается количество трудоспособного населения, а оставшееся, зачастую, не обладают необходимой квалификации работать в сложных условиях. Кроме того, вузы страны выпускают ученых-агрономов и зооинженеров, полно-

стью не готовых качественно работать в специфических условиях радиоактивного загрязнения территорий. Не проводится разработка и стимулирование стратегии адаптивной системы интенсификации сельскохозяйственного производства в целях максимального использования потенциала устойчивости территориальных биосистем и местных природно-климатических условий, являющееся одним из самых мало затратных направлений повышения устойчивости функционирования АПК.

В XXI веке современные методы развития сельскохозяйственного производства потребуют внедрение новых технических решений на базе достижений науки, повышающих эффективность предприятий и позволяющих им перейти на более высокую ступень инновационного развития. Инновации должны быть направлены на создание необходимых условий для развития сельскохозяйственных культур соответствующему их потенциалу.

Проблема реабилитации радиоактивно загрязненных земель имеет сложный и долговременный характер, обусловленный необходимостью одновременного решения задач по их реабилитации, организации использования, обеспечению безопасного проживания населения, ведению комплексного мониторинга природной среды и здоровья людей, оповещению населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей об изменениях в экологическом состоянии земель, качестве потребляемой продукции и продовольствия. Это обусловливает потребность в значительных дополнительных вложениях средств. Сказанное свидетельствует о большой роли в решении существующих проблем государственной поддержки для всех сельскохозтоваропроизводителей.

В настоящее время в Брянской области реализуется ряд целевых программ, направленных на реабилитацию и социальную защиту населения, охрану окружающей природной среды и повышение плодородия почв, ликвидацию последствий экологического неблагополучия, развития сельского хозяйства. Проведенный анализ их выполнения свидетельствует о постоянном увеличении расходов на развитие и поддержку радиоактивно загрязненных районов области, что позитивно сказывается на экономике сельскохозяйственного производства.

Ресурсное обеспечение программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы (приоритетные подотрасли) показано в табл. 3.

Вопросам организации информационного обеспечения использования и реабилитации населения Брянской области уделяется пока незначительное внимание.

Однако в настоящее время сведения о проблемах радиационной безопасности населения в районах радиоактивного воздействия рассредоточены по различным ведомствам и учреждениям и имеют слабокоррелированный характер. Ведомственная разобщенность и низкий уровень взаимного обмена информацией препятствует эффективному ее использованию, а имеющие различия в структуре баз данных, формата

Таблица 3

Финансирование развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства, тыс. руб.

Мероприятия	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Приоритетное развитие животноводства – всего	143500,0	214535,2	206470,6	220383,6	141125
В т.ч. поддержка племенного животноводства	99900,3	44676,0	47130,1	49929,2	33325,0
из них: -субсидии на приобретение племенных животных (КРС, свиней, овец)	37900,3	38176,0	39630,1	41904,2	24400,0
-субсидии на удешевление искусственного осеменения	1800,0	2500,0	3000,0	3210,0	3675,0
-субсидии. на содержание маточного поголовья	4000,0	4000,0	4500,0	4815,0	5250,0
-субсидии на приобретение оборудования для животноводства	41000,0	-	-	-	-
-субсидии на покупку пчелосемей	149,9	200,0	250,0	267,5	250,0
-субсидии на покупку рыбопосадочного материала	50,0	300,0	350,1	374,6	350,0
-субсидии на приобретение белково-витаминных добавок	2155,8	2500,0	2500,0	2675,0	3000,0
-поддержка ветсантильзавода	2000,0	2500,0	2500,0	2675,0	3000,0
-реконструкция ветсанутильзавода	10000,0	12000,0	-	-	-
-реконструкция ферм	-	45000,0	45000,0	50000,0	-
-субсидии на реализован.. молоко	41496,5	78009,2	80190,4	85762,3	97800,0
-субсидии на реализованное мясо	421,0	700,0	750,0	800,0	1700,0
-субсидии за реализованные яйца	1682,2	750,0	800,0	900,0	1700,0
Реализация инвестиционных проектов в отрасли животноводства	-	27900,0	27000,0	27000,0	-
Развитие отраслей растениеводства – всего	48602,0	56303,8	74939,5	91602,0	67240,0
В т.ч. поддержка семеноводства	32800,0	37200,0	45000,0	55735,2	21800,0
-субсидирование производства льна	1100,0	1226,0	1238,0	1500,0	1000,0
В т.ч. меры по поддержке картофелеводства	15802,0	19103,8	29939,5	35866,8	45450,0
из них:					

-приобретение микрорастений	-	100,0	100,0	100,0	100,0
-фитопатологический контроль	-	45,0	45,0	45,0	45,0
-приобретение торфогрунта	-	100,0	100,0	100,0	100,0
-приобретение лабораторного оборудования	-	-	-	-	250,0
Приобретение минеральных удобрений	2314,0	2611,0	2720,0	2720,0	2917,0
-приобретение средств защиты	3988,0	4499,0	4101,8	4101,8	5028,0
-субсидии на приобретение элитных семян картофеля	3000,0	4000,0	5000,0	6000,0	7000,0
-субсидии на реализованный картофель	6500,0	7748,8	17872,7	22800,0	30000,0
Всего по разделу развитие животноводства и растениеводства	192102,0	270839,0	281410,1	311985,6	208365,0

хранения и предоставлении информации идентичного характера не позволяют осуществлять сопоставимость данных. Это обусловлено фактом низкой взаимной информированности всех заинтересованности ведомств и служб о проводимых ими работах и мероприятиях, а также отсутствием согласованной системы финансирования ведомственных и учрежденческих баз данных по различным аспектам радиационной безопасности. Это не отвечает требованиям продвижение России к информационному обществу, которое является основой долгосрочной стратегией ее социально-экономического развития, позволяющей ей интегрироваться в мировые информационные и экономические пространства, опирающийся на конкурентные преимущества инновационной экономики и информационные технологии.

Не менее важным становится информационное обеспечение сельхозтоваропроизводителей в качестве региональной инновационной инфраструктуры. Это обеспечение должны осуществлять: Государственная система научно-технической информации, территориальные органы Федеральной службы госстатистики по Брянской области, (в т.ч. аналитические записки «Об инновационной деятельности предприятий и организаций Брянской области», Интернет, научно-технические и публичные библиотеки, областные ВОИР и ВТО. Для оперативного получения информации об инновационном процессе, должна быть создана единая система информационного обеспечения АПК в свободном доступе [6].

В области налажено и консультационное обеспечение. Так, в 2011 году функционировали Областной ИКЦ, демонстрационные поля в Брянской государственной сельскохозяйственной академии и Всероссийском научно-исследовательском институте люпина, выставочные комплексы и площадки (Свенская ярмарка в г. Брянске и, всероссийская выставка «Золотая осень» в г. Москве). В области во многих районах функционируют районные ИКЦ и создана сеть информационно-консультационных пунктов во главе Брянской государственной сельскохозяйственной академией.

The article considers the issues of innovation development in the agro-industrial complex in conditions of radioactive contamination of the Bryansk region.
The key words:*agriculture, innovation, the radioactively contaminated territories*

Список литературы

1.Закон Брянской области «Об инновационной деятельности в Брянской области» №83-3 от 31 мая 2007г. /СПС «Гарант».

2. «Чернобыль» - четверть века спустя /Статический сборник //Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Брянской области. Брянск. 2011. 87 с.

3.Земледелие /Г.И.Баздырев, В.Г.Лошаков и др. /Под ред акад. РАСХН А.И.Пупонина. М.: Колос, 2000, 552 с.

4.Звягинцева О. Оценка инвестиционного риска /Экономика, №2, 2010, с. 71-77.

5. Кувшинов Н.М., Кувшинов М.Н. Особенности инноваций в сельском хозяйстве на радиоактивно загрязненных территориях /Инновационные технологии организационного развития и стратегического управления предприятием: Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции /Под ред. Л.И.Хоружий, Брянск: РИО БГУ, 2011. С. 61-68.

6. Кувшинов Н.М. Организация информационного обеспечения использования и реабилитации радиоактивно загрязненных земель //Вестник БГУ. №3. 2011, С. 35-37.

7.Семин А.Н. Инновационно-ориентированная стратегия развития агропродовольственного сектора: региональные аспекты //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №10, 2009. С. 16-24.

8.Тодосийчук А. Условие перехода к инновационной экономике //Экономист. № 2. 2010. С. 25-36.

9.Храбсков Е. Управление производства зерна с учетом риска //АПК: Экономика и управление. №2. 2011. С. 26-30.

Об авторах

Кувшинов Н.М. – доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета им. Акад. И.Г.Петровского, ecomvest.bgu@ yandex

Кувшинов М.Н.- соискатель ГНУ ВНИОПТУСХ Россельхозакадемии, г. Москва

Столяров Г.В. – доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского» (филиал в г. Новозыбкове).

УДК-336

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

О.М. Пыко

В статье рассматриваются особенности венчурного финансирования, этапы развития венчурного рынка в России, а также сдерживающие факторы развития современного российского венчурного рынка.
Ключевые слова: венчурные инвестиции, венчурное финансирование, венчурный рынок

Одним из приоритетных направлений финансовой политики России является инвестиционное развитие экономики. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» отмечается, что переход от экспортно-сырьевого к развитию отраслей высоких технологий и обеспечению высоких темпов экономического роста связан с развитием инновационной экономики. Направлением такого развития экономики является венчурное инвестирование.

Венчурное инвестиции (от англ. «veture», что означает «рискованное начинание или предприятие») – предоставление средств на долгий срок в инновационный бизнес, находящийся на ранней стадии развития, путем вложения в уставный капитал или в форме инвестиционного кредита, в обмен на долю в уставном фонде компании (не обязательно в форме контрольного пакета акций). Механизм венчурного инвестирования, с одной стороны, объединяет компанию, владеющую перспективной технологией, а, с другой стороны, носителя капитала (отдельного инвестора – «бизнес-ангела» или финансового посредника – венчурный фонд) и тем самым обеспечивает решение проблемы финансовой недостаточности инновационных проектов. Характерные особенности венчурного финансирования представлены на рис. 1.

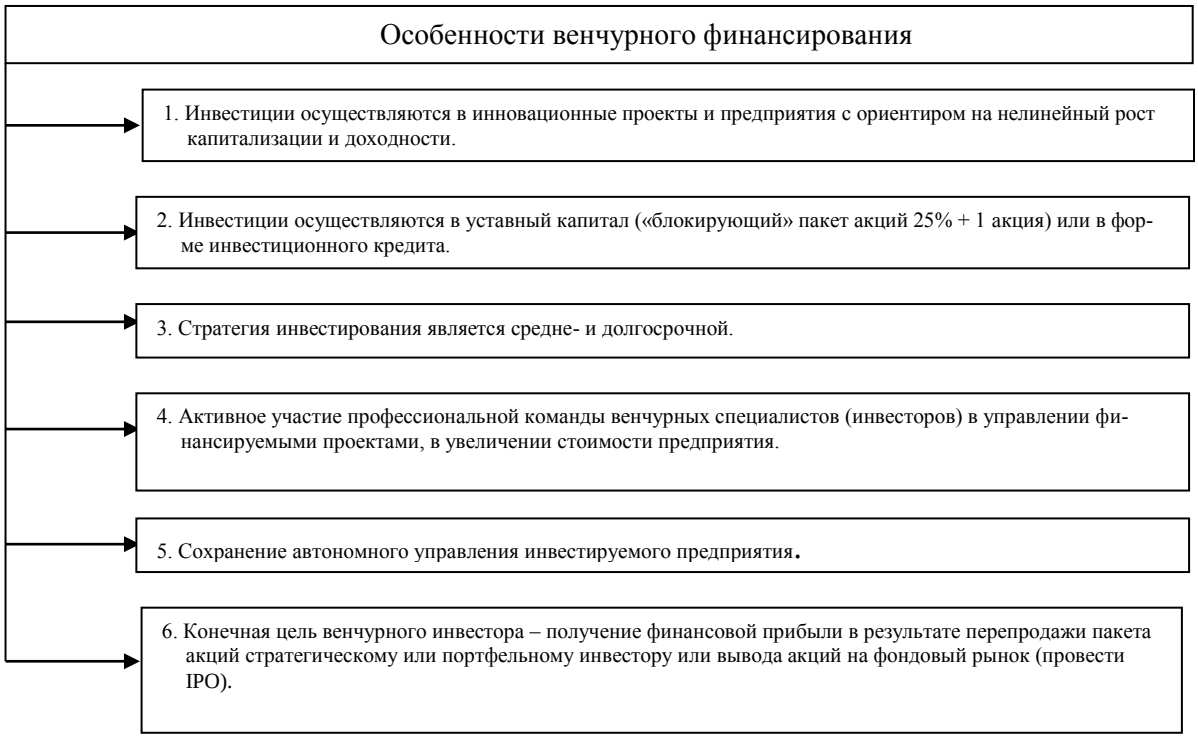

Рис. 1 – Характерные особенности венчурного финансирования

Российский рынок венчурных инвестиций существует более 20 лет. В его развитии можно выделить 4 этапа (таблица 1)

Таблица 1.

Основные этапы развития рынка венчурных инвестиций в России [1]

Этапы развития	Период развития	Мероприятия
1. Стихийное формирование негосударственного сектора инфраструктуры	1989-1999	Создание инновационного фонда для поддержки перспективных научно-технических идей, разработок прикладного характера, отдельных изобретений. Организация странами «Большой семерки» совместно с ЕБРР 11 Региональных венчурных фондов (РВФ) для инвестирования в российские компании. Создание Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) для содействия становлению и развития рынка прямых и венчурных инвестиций. Система профессиональных мероприятий для инвесторов.

2. Становление инфраструктуры венчурного рынка при поддержке государства	2000-2005	Создание Венчурного инвестиционного фонда (ВИФ) с целью формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования. Поддержка системы венчурных ярмарок. Организация коучинг-центров по венчурному предпринимательству.
3. Активация усилий государства по развитию института венчурных инвестиций	2006-2009	Создание Российской венчурной компании (РВК) с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов. Создание Российской корпорации нанотехнологий (РОСНАНО) с целью реализации государственной политики по развитию наноиндустрии. Организация ОЭЗ. Создание сети технопарков в сфере информационных технологий.
4. Гармонизация секторов инфраструктуры государственной поддержки	2009-н.вр.	Принятие и реализация новой концепции РВК. Активация работы биржевого сектора «Рынок инноваций и инвестиций (РИИ) ММВБ» Создание Российской ассоциации бизнес-ангелов для представления и защиты общих интересов сообщества российских бизнес-ангелов и других венчурных инвесторов ранней стадии (посевных фондов и др.).

Современный Российский венчурный рынок находится на стадии активного формирования, что отражается на его объемах, структуре и в целом на стабильности функционирования.

Объем российского рынка венчурных инвестиций в сравнении с американским и европейским (на которые приходится до 70 и 15% соответственно мирового венчурного капитала) пока сравнительно небольшой – лишь 1% в мировом объеме венчурных инвестиций. Однако его развитие в настоящее время очень интенсивно. Так, по оценке главы Российской венчурной компании Игоря Агамирзяна, если в начале-сентябре 2010 года его объем не превышал 60 млрд. руб. (2 млрд. доллара США), то на конец 2011 года – 130-135 млрд. руб. (4,5 млрд. долларов США) и в конце 2012 года возможен его энергичный рост [3].

В территориальном распределении венчурных инвестиций, по данным Dow Jones Venture-Sourse, наибольшая доля в течение последних трех-четырех лет приходится на Центральный федеральный округ в среднем 74% при увеличении доли инвестирования в 2010 году до 87% (таблица 2). Это связано с реализацией федеральных проектов в данном округе. Нестабильное распределение небольших долей венчурных инвестиций наблюдается по Уральскому, Приволжскому, Дальневосточному, Южному и Сибирским округам, а также значительное снижение в 2010 году доли Северо-западного федерального округа с 21% в 2009 году до 1,5%.

Таблица 2.

Структура венчурных инвестиций по регионам РФ за 2008-2010 гг. [4]

Регионы	Объем инвестиций, $ млн.			Структура инвестиций, %		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Северо-Западный ФО (в т.ч. Санкт-Петербург)	132,99	120,00	40,5	9	21	1,5
Центральный ФО (в т.ч. Москва)	990,00	343,00	2116	67	68	87
Сибирский ФО	44,33	2,70	13	3	0,5	0,5
Уральский ФО	147,76	1,73	51	10	0,3	2
Южный ФО	-	12,57	-	-	2,2	-
Приволжский ФО	147,76	36,00	24	10	6	1
Дальневосточный ФО	14,78	11,43	200	1	2	8

В отраслевом распределении венчурных инвестиций наибольшее финансирование получили предприятия, работающие на рынке информационных и телекоммуникационных технологий, а также интернет-проекты. На их долю приходится 63% венчурных инвестиций. Достаточно высокий спрос со стороны инвесторов на промышленные производства инновационной продукции – 15%. Увеличились инвестиции в создание новых материалов с использованием нанотехнологий, энергосбережения и энергоэффективности и составляют 10%. Небольшой пока объем инвестиций по сравнению с западными странами в здравоохранение 5% [5].

Несмотря на активное развитие российского рынка венчурных инвестиций, сдерживающими факторами венчурного финансирования инновационной деятельности являются:

- отсутствие адекватных организационно-правовых форм для деятельности венчурных инвестиций, негибкость и зарегулированность существующих;
- недостаточный объем грантовой поддержки инновационных фирм;
- неприменимость системы государственных инвестиционных гарантий для инновационных проектов [2];
- низкая конкуренция в отдельных отраслях, не стимулирующая к внедрению в них инноваций;
- неразвитость малого и среднего инновационного предпринимательства и его высокая доля как «теневого» сектора (по оценкам экспертов она составляет около 40-50% реального оборота);

- неразвитость и отсутствие необходимой инфраструктуры, обеспечивающая консалтинговыми услугами в области маркетинга, финансов, юрисдикции, интеллектуальной собственности, взаимоотношений с инвесторами, информационного обеспечения;
- недостаток квалифицированных специалистов для управления высокотехнологичными венчурными проектами (венчурных управляющих);
- нормативно-правовые проблемы в отношении прав на объекты интеллектуальной собственности, налоговых и иных льгот для венчурных инвесторов, таможенного администрирования, валютного регулирования и контроля и др.;
- «негативный» имидж России на мировом венчурном рынке.

Нельзя не отметить, что некоторые положительные действия в развитии венчурного рынка, в том числе и стороны государства, уже реализованы в 2011 году. Это появление новых организационно-правовых форм для работы стартапов (хозяйственное партнерство) и венчурных фондов (инвестиционное товарищество); успешный выход на мировой IPO информационных компаний («Mail.ru Group», «Яндекс», «1С»), осуществление программы грантового софинансирования «Сколково»[3].

The article examines the particular of venture financing, stages of development the venture market in Russia as well as constraints development element of the modern venture capital market in Russia
The key words: venture investments, venture capital, venture market

Список литературы

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года Распоряжение Правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008
2. Рынок венчурных инвестиций: мировые тенденции и российская практика (информация к докладу Генерального директора ОАО «РВК» Агамирзяна И.Р.). // http://press.khstu.ru/media/attachments.
3. Калышева Е. Рычаг для венчура // Российская Бизнес-газета – Инновации №832(3), 24.01.2012. – http://www.rg.ru.
4. География венчурной активности. // http://www.venture-news.ru/dowjones.
5. Калышева Е. Деньги легко не дадут. // Российская бизнес-газета. - № 42(824). – 22.11.2011.

Об авторе

Пыко О.М. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, olgam0508@yandex.ru

УДК 631.15:631.16

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Г.В. Столяров

В статье рассмотрены этапы антикризисного управления, поведение предприятия в период кризиса и основные стратегии выхода из него, а также источники риска и методы его снижения в условиях инновационного развития экономики. Большое внимание уделяется факторам возникновения кризисных ситуаций.
Ключевые слова: *кризис, предприятие (организация), антикризисное управление, факторы, банкротство, поведение, риск, страхование, хеджирование, диверсификация, резервирование, распределение, залог, поручительство, стратегия.*

Антикризисное управление – это управление в условиях уже наступившего кризиса с целью ликвидации предприятия или управление, направленное на вывод его из такого состояния. При этом необходимо предусмотреть конкретные меры по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных ситуаций.

Антикризисное управление предполагает анализ внешней среды и внутреннего потенциала конкурентных преимуществ предприятия для выбора стратегии его развития на основе прогнозирования финансового состояния. В зависимости от складывающейся ситуации необходима ускоренная и действенная реакция на изменения внешней среды на основе заранее разработанных альтернативных вариантов преодоления кризиса с наименьшими потерями. При этом важно в течение длительного времени обеспечить организации конкурентное преимущество (прочное положение на рынке и стабильную устойчивость).

Кризис – резкое изменение, период обострения противоречий, глубокое расстройство в какой-либо области, сфере деятельности.

Антикризисное управление определяется объективной возможностью возникновения кризисной ситуации, в которой оказываются те предприятия, где не уделяется должного внимания планиро-

ванию и прогнозированию сроков и объемов поступления доходов. Резкий же рост денежных потоков свидетельствует о неэффективной инвестиционной политике. При этом возрастающие долги потребителей и увеличение сроков дебиторской задолженности могут привести к банкротству. Последнее становится очевидным в том случае, когда организация не имеет возможности своевременно оплатить долги. В этой связи целесообразно поставить вопрос о начале арбитражного процесса несостоятельности (банкротства) организации.

Важнейшей характеристикой текущего финансового состояния предприятия является его ликвидность (способность своевременно оплачивать различные обязательства). К внешним относятся обязательства перед фискальной системой (налоги, штрафы, пени, а также платежи в различные фонды); обязательства перед банками и финансовыми компаниями, т. е. перед финансово-кредитной системой; обязательства перед кредиторами за поставленную им продукцию (выполненную работу). Внутренние – это обязательства перед работниками предприятия и акционерами (оплата труда, премии, дивиденды и т. п.). Несвоевременные выплаты заработной платы персоналу, налогов и других платежей в бюджет – явный признак неплатежеспособности организации.

Следовательно, на скрытой стадии банкротства либо снижается прибыльность предприятия, либо увеличивается средняя стоимость обязательств (внешних и внутренних). Для выхода из такого состояния организации необходимы оперативные меры (возмещение убытков, выявление резервов, привлечение специалистов, отсрочка платежей, использование кредитов и т. п.).

Управление денежными потоками должно решать следующие задачи: планирование выручки с учетом возможных объемов реализации продукции, сохранение определенного соотношения между выручкой и объемом текущих обязательств, мобилизация внутренних резервов, расходование выручки на погашение обязательств и поддержание резервов.

О ранних признаках банкротства свидетельствуют проблемы с наличностью, а также резкие изменения в структуре баланса и финансовых результатах. Стратегических меры предотвращения или минимизации кризиса предусматривают: анализ и оценку состояния предприятия и его потенциала; разработку производственных программ выхода из кризиса; повышение доходов за счет финансовой поддержки, маркетинговых исследований, технического перевооружения, совершенствование управленческой работы и других источников.

Резкий рост издержек может быть связан с нерациональной структурой и большой численностью аппарата управления, применением устаревших технологий, средств и предметов труда. На положение предприятий значительное влияние оказывают квалификация персонала, технический уровень производства, взаимоотношения в коллективе, отсутствие стимулов к эффективному труду.

Одним из индикаторов неплатежеспособности при анализе финансового оборота предприятия служат убытки. Последние представляют собой утрату собственного или части заемного капитала и могут быть погашены только за счет прибыли. Причины возникновения убытков: неудовлетворительная организация работы с рынком; превышение затрат по основной деятельности, относимых на себестоимость реализации продукции, над выручкой; убыточность внереализационной деятельности организации (например, за счет содержания объектов соцкультбыта); превышение использованной прибыли над остаточной (чистой). Возникновение кризисных ситуаций может быть обусловлено недостаточно диверсифицированным ассортиментом продукции, нерациональной маркетинговой политикой, износом основных средств, огромным перерасходом инвестиционных ресурсов, большой продолжительность строительно-монтажных работ, низкой прибылью от реализации инвестиционных проектов, неэффективным инвестиционный менеджментом и другими факторами.

В качестве платежных ресурсов прежде всего должны рассматриваться денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Это самые мобильные активы организации. Используя их, предприятие имеет возможность погасить текущие долги. При недостатке денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в ценные бумаги оно может обращать в платежную наличность такой вид активов, как дебиторская задолженность. Если и последней окажется недостаточно для погашения краткосрочных долговых обязательств, то необходимо обращать в платежные ресурсы материализованные оборотные активы (запасы и затраты).

Риск – ситуация, при которой событие произойдет с некоторой вероятностью в результате определенных решений или действий; объективное явление, природа которого обусловлена неоднозначностью событий будущего; неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка. Риск проявляется тогда, когда он связан с ущербом, потерей, упущенной возможностью (выгодой). До этого риск остается лишь опасностью.

Процесс управления рисками включает: выявление возможных источников риска (условия реализации продукции, изменения в финансовой сфере, экономическая политика и т. п.); анализ и оценку риска (вычисление количественных оценок вероятного экономического ущерба); разработку мер по предупреждению и контролю событий чисто случайного и непредсказуемого характера.

Воздействие на источник риска осуществляется с целью уменьшения угрозы для организации. Вместе с тем некоторые организации не предпринимают никаких мер по защите от него. Данная политика возможна только в отношении несокрушительных рисков, а также рисков, защита от которых стоит дороже вполне предсказуемых потерь.

К основным методам снижения (нейтрализации) риска относятся: страхование, хеджирование, диверсификация, сокращение величины потенциальных потерь, поручительство, залог, резервирование средств, снижение опасности поведения персонала и распределение риска.

Страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход. Страхование – система возмещения ущерба (убытков) субъектам хозяйствования и оказания помощи гражданам в определенных случаях из специальных страховых фондов, которые формируются за счет целевых взносов.

Хеджирование как форма страхования цены или прибыли представляет собой систему мер, позволяющую исключить или ограничить риски финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на продовольственные товары, процентных ставок и других факторов в будущем.

Диверсификация – одновременное развитие многих, не связанных или слабо связанных друг с другом производств, расширение деятельности и ассортимента продукции. Диверсификация осуществляется на основе концентрации и централизации капитала. При этом избыточный капитал находит прибыльное применение за счет многообразного использования одного и того же сырья, оборудования, рабочей силы, технологии, результатов НИОКР и других факторов.

Сокращение величины потенциальных (возможных) потерь предусматривает установление абсолютных лимитов (лимитирование) на активы, находящиеся под риском. При лимитировании снижение уровня риска осуществляется путем установления предельных размеров по предоставляемым кредитам, расходуемым финансовым ресурсам, объемам реализации. Эти лимиты необходимо постепенно сокращать до минимального уровня, достаточного для бесперебойной эффективной работы.

Поручительство представляет собой юридический договор, согласно которому одно лицо (поручитель) принимает на себя ответственность перед другим (кредитором) за исполнение должником своих обязательств в полном объеме или в его части.

Одним из методов снижения риска является залог. В данном случае при невыполнении должником (залогодателем) соответствующих обязательств кредитор (залогодержатель) имеет право удовлетворить свое требование из стоимости заложенного имущества. Залог активов – это наиболее распространенное и традиционное обеспечение под обязательства со стороны заемщика контракта по кредитным соглашениям.

Компенсировать риск, возникающий в процессе реализации планов предприятия, и ликвидировать различные сбои в работе можно с помощью резервирования средств. Создание резерва средств на покрытие непредвиденных расходов предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость инновационного проекта, и размерами расходов для преодоления сбоев в выполнении данного проекта.

Снижение опасности поведения персонала как инструмент управления рисками предусматривает: ограждение зон, вызывающих угрозу; контроль поведения сотрудников, дополнительное их обучение и инструктирование; установление штрафов и повышенных ставок страхования для лиц и подразделений, повторно допускающих аварии, перерасходы и прочие потери.

При разработке и реализации проекта несколькими исполнителями (инвесторами, проектировщиками, строителями, заказчиком) каждый участник выполняет запланированный объем работ и несет определенную долю риска. Такое процедурное разбиение работы по разным исполнителям (агентам) называется распределением риска.

В период кризиса предприятию целесообразнее прибегать к защитной реакции: сокращению расходов, персонала, производства и сбыта, закрытию подразделений. Наступательная реакция предусматривает активный маркетинг, использование резервов, модернизацию производства, совершенствование управления.

Для решения сложных проблем, стоящих перед предприятием, а также успешного восстановления бизнеса существуют определенные стратегии выхода из кризиса.

Стратегия восстановления по увеличению доходов направлена на обеспечение роста объема продаж путем снижения цен, продвижения товаров на рынок, совершенствования продукции и т. п. Если эластичность спроса по цене невелика, увеличить доходы можно не за счет роста объема продаж при снижении цен, а за счет повышения последних. Данная стратегия характерна для тех предприятий, на которых не предусмотрено сокращение расходов и стабилизация точки безубыточности. При этом средством восстановления прибыльности является увеличение имеющихся производственных мощностей.

Стратегия восстановления, направленная на снижение издержек, как правило, целесообразна в том случае, если их структура достаточно гибка и существует множество источников экономии

расходов, т. е. когда предприятие приближается к своей точке безубыточности.

Стратегия продаж активов и сокращения деятельности используется тогда, когда движение наличности требует особого внимания. Такая стратегия предполагает продажу части активов организации (земли, оборудования, патентов, дочерних предприятий и т. п.), а также сокращение деятельности (снятие с производства части продукции, находящейся на стадии спада; закрытие или продажа старых предприятий; сокращение численности работающих; уход с отдаленных рынков и т. д.).

В кризисных ситуациях, требующих быстрых действий, обычно применяются различные комбинации восстановительных стратегий. Такие комбинации довольно часто используют новые менеджеры, которым предоставляется свобода в проведении необходимых с их точки зрения изменений.

Таким образом, основными этапами антикризисного управления являются:

– диагностика финансового состояния и оценка перспектив развития производственного потенциала;

– разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия;

– регулирование процесса финансового оздоровления;

– оценка глубины финансово-экономического кризиса предприятия и эффективности мероприятий по его преодолению;

– выбор и реализация антикризисных процедур.

Организации необходимо заблаговременно изучить каждый конкретный вид риска (экономический, инвестиционный, управленческий и т. п.) и принять соответствующие меры, предотвращающие развитие неблагоприятных ситуаций (возникновение угрозы, потерь). Организации не следует заниматься деятельностью, где данный вид риска действует в таких масштабах, с которыми она не способна эффективно справляться. В этом случае целесообразно уклониться от риска ("не посещать" опасные зоны). Некоторые предприятия сокращают время нахождения в таких зонах путем изменения маршрутов и технологий, установлением ограничений, контролем доступа, ускорением сделок и т. п. Если предприятие терпит неудачу вследствие неверно выбранных действий, то ему необходимо пересмотреть текущую стратегию, которой предшествует анализ положения дел в отрасли. Пересмотр стратегии должен быть увязан с сильными сторонами предприятия, его конкурентными возможностями и направлен на укрепление рыночных позиций.

The article considers the stages of anti-crisis management, enterprise behavior in the period of crisis and main strategies of its overcoming and also the sources of risk and methods of its decrease under conditions of economics innovative development.
Much attention is paid to the factors of rise crisis situations appearance.
The Key words: *crisis, enterprise (business), anti-crisis management, factors, bankruptcy, behavior, risk, insurance, hedging, diversification, reservation, distribution, loan, guarantee, strategy*

Список литературы

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учеб. пособие / Отв. ред. Г. А. Александров. – М.: Издат-во БЕК, 2002. 533 с.

2. Антикризисное управление: учеб. пособие для технических вузов /В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; Под ред. Э. С. Минаева, В. П., Панагушина. М.: ПРИОР, 1998. 432 с.

3. Антикризисное управление: учеб. пособие / Рук. авт. коллектива И. К. Ларионов. 4-е, перераб. и доп. М.: Издат.-торговая корпорация "Дашков и К°", 2005. 292 с.

4. Вяткин В. Н., Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю., Хэмитон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмитон. М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2002. 195 с.

5. Маренков Н. Л., Касьянов В. В. Антикризисное управление: учеб. пособие. 2-е изд. / Под ред. С. С. Ильина. Ростов н/Д: Изд-во "Феникс", 2005. 508 с.

6. Ельсуков В. П., Каменков В. С, Конанов Б. И., Мирониченко А. И. Антикризисное управление предприятием / В. П. Ельсуков., В. С. Каменков, Б. И. Конанов., А. И. Мирониченко. Минск: Аверсэв, 2003. 574 с.

7. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. М.: Новое знание, 2003. 667 с.

Об авторе

Столяров Г.В. – доктор экономических наук, профессор кафедры социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского» (филиал в г. Новозыбкове).

УДК 338.24

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

В.В. Фещенко, Н.Ю.Щеликова

Действующие модели регионального управления образованием в сложившихся условиях не соответствуют целям и задачам его развития, во многом тормозят достижение общих целей модернизации в едином образовательном пространстве России. На современном этапе социально-экономического развития необходим единый методологический подход, разработка новой концепции регионального управления, построение теоретически обоснованной модели и механизмов управления, повышающих его эффективность в вопросах обеспечения развития образования.
Ключевые слова: *региональное управление, модернизация, концепции регионального управления, модель образования.*

При поддержке гранта РГНФ 12-12-32003

Проводимое с 90-х годов XX века реформирование российского образования привело к значительным изменениям в системе управления этой сферой, характер которых обусловлен как сменой парадигмальных представлений о роли, целях и содержании образования в современном мире, перестройкой всей конструкции российской системы образования, так и общими социально-экономическими трансформациями.

Процесс модернизации управления сферы российского образования на инновационной основе выступает составной частью социально-экономической модернизации страны, что определило системообразующие принципы новой организационно-экономической модели образования: сокращение государственного присутствия, формирование рынка образовательных услуг и конкурентной среды в сфере образования, максимально возможная в настоящее время либерализация не только сферы профессионального, но и общего образования.

При том, что законодательно выделены и закреплены четыре уровня управления образованием – федеральный, субъектов Федерации, местный и уровень образовательных учреждений, оформлено базовое разграничение их полномочий, процесс институциализации проводимых преобразований на каждом уровне управления ни юридически, ни фактически не завершен. Региональный уровень, представляя и реализуя, в первую очередь, государственную политику в области образования, юридически закрепляет и методически конкретизирует централизованно внедряемые новации (в частности, определяет нормативы финансирования, разрабатывает региональные модели оплаты труда и т.д.).

С учетом процессов регионализации и развития автономии образовательных учреждений, именно на региональном уровне можно наиболее успешно обеспечить комплексность мер по модернизации образования за счет максимальной консолидации ресурсов, повышения отдачи от вложения финансовых средств в развитие образования на условиях софинансирования. Эффективное использование средств федерального и региональных бюджетов, направляемых на развитие образования, существенно зависит от качества управления этими процессами.

По нашему мнению, усиление социальной функции образования на региональном уровне можно обеспечить, в первую очередь, за счет отказа от преимущественно отраслевой модели управления в пользу территориальных целей, механизмов и ресурсов развития.

Включение образования в территориальную стратегию развития, рассмотрение его как важнейшего кластера в структуре стратегически приоритетных зон социально-экономического развития территории позволит ему развиваться в соответствии с собственными возможностями, стадией жизненного цикла и потребностями социума.

Системность, целостность и устойчивость развития сферы образования на региональном уровне не могут быть достигнуты за счет стимулирования автономности и конкуренции, на которую, в конечном итоге, направлено большинство новаций современного этапа модернизации. Практика показывает, что конкурентоспособность сама по себе не гарантирует высокого качества образования, и не формирует стимулов и потенциала для дальнейшего развития.

Интересы целостного и устойчивого развития региональной сферы образования требуют поддержки всех процессов, укрепляющих внутрисистемные связи, в частности процессов кооперации и интеграции деятельности.

Нами была разработана концептуальная модель управления развитием образования на региональном уровне, как территориально-межотраслевая модель, способная обеспечить цели модернизации и опережающего развития региональной системы образования.

Выбор этого типа модели обусловлен представленными выше методологическими подходами, а также тем, что фактически действующая отраслевая модель управления инновационным развитием реализует модернизацию образования как жестко централизованный ведомственный проект, в ней отсутствуют механизмы учета общественных и личностных интересов, социокультурных и экономических условий территорий. Вместе с тем, очевидно, что за счет отраслевых механизмов конкурсной поддержки может быть обеспечена лишь часть целей модернизации и отдельные сегменты образования.

Основным ресурсом развития, с нашей точки зрения, должен стать совокупный ресурс территории (экономический, организационный, социокультурный и т.д.), для чего необходимы формы горизонтально интегрированного управления, обеспечивающего внутриотраслевую и межотраслевую кооперацию ресурсов. Основные смысловые и структурные элементы концептуальной модели управления образованием на региональном уровне представлены на рисунке 1.

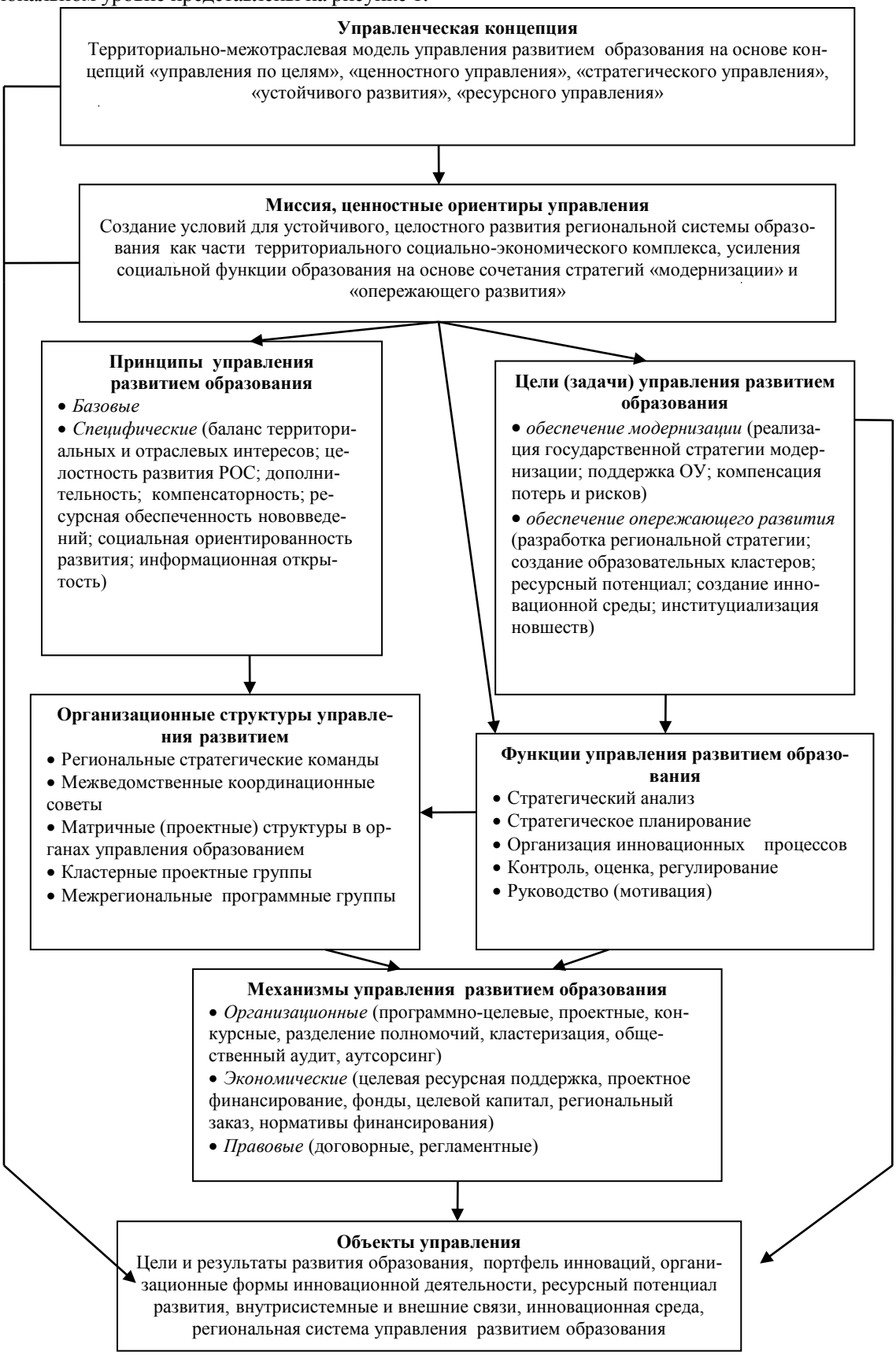

Рисунок 1 Концептуальная модель управления развитием образования на региональном уровне

Исходя из основных положений системного подхода и общей теории социального управления, в модель включено все то, что характеризует деятельность управления – ее цели, задачи, объекты, содержание в виде функций управления, организационная структура, а также механизмы, которые раскрывают способы выполнения отдельных функций управления. Предложенная управленческая концепция базируется на ключевых положениях нескольких теорий, которые в совокупности задают ценностные ориентиры, основания для оценки и принятия решений, представление о факторах эффективности и подходах к оптимальной организации управления, выбора конкретных управленческих инноваций. Это - управление по целям, ценностное, ресурсное и стратегическое управление, концепция устойчивого развития.

Было установлено, что концепция управления по результатам в том виде, в котором она приобрела популярность и официальное признание, является непродуктивной, а зачастую даже тормозит процессы развития отечественного образования. Основные причины этого явления - отрыв планируемых результатов от целей развития; вероятностный характер образовательных результатов вообще и особенно в условиях инновационных перемен; неполнота и недостоверность информационной базы оценки; объективная отсроченность многих результатов в сфере образования; отсутствие надежных методов оценки результатов развития системы образования. В качестве альтернативы целесообразно использование классической концепции «управления по целям». При этом, на первый план выходит проблема обеспечения качества принимаемых целей, которая должна решаться на концептуальном и технологическом уровнях.

По нашему мнению, в современных условиях необходим определенный отход от технологической концепции целеобразования, которая господствует в настоящее время в теории управления образовательными системами и в российской практике управления, и утверждение ценностного подхода к целеобразованию. Цель как образ желаемого результата – конкретного и операционально заданного – может и должна появляться только на основе ценностно-смысловой обоснованности будущих изменений. Выбор концепций устойчивого развития и ресурсного управления связан с тем, что они дают четкие ориентиры для управления совокупными ресурсами развития, обеспечения их мобильности в достижении принятых целей. Сочетание двух ключевых факторов – признание систем образования в качестве открытых социальных систем и высокая изменчивость условий их деятельности в период социально-экономической модернизации – обуславливают принятие стратегического управления в качестве еще одного из концептуальных оснований управления развитием региональных систем образования. Перечисленные теоретические концепции не являются альтернативными, а взаимно дополняют друг друга, выделяя существенные акценты при управлении развитием и предоставляя более широкий набор инструментов для согласованного решения проблем в этой области.

В качестве миссии управления предлагается создание условий для целостного и устойчивого развития региональной сферы образования как части территориального социально-экономического комплекса, усиления социальной функции образования на основе сочетания стратегий «модернизации» и «опережающего развития». В соответствии с этими двумя «мега-стратегиями» был разработан целевой блок модели регионального управления развитием образования (рисунке 2).

В модели заложено самостоятельное определение комплекса условий для опережающего развития, который целиком зависит региональной стратегии развития образования и обусловлен результатами стратегического анализа, осознанием своих стратегических преимуществ, накопленным ресурсным потенциалом. Модель предлагает существенное изменение организационных структур управления развитием образования**.** На наш взгляд, с учетом выбранных целевых ориентиров, объема и сложности вытекающих задач, необходимо перераспределить функциональную нагрузку по управлению развитием образования, чтобы это управление стало действительно межотраслевым.

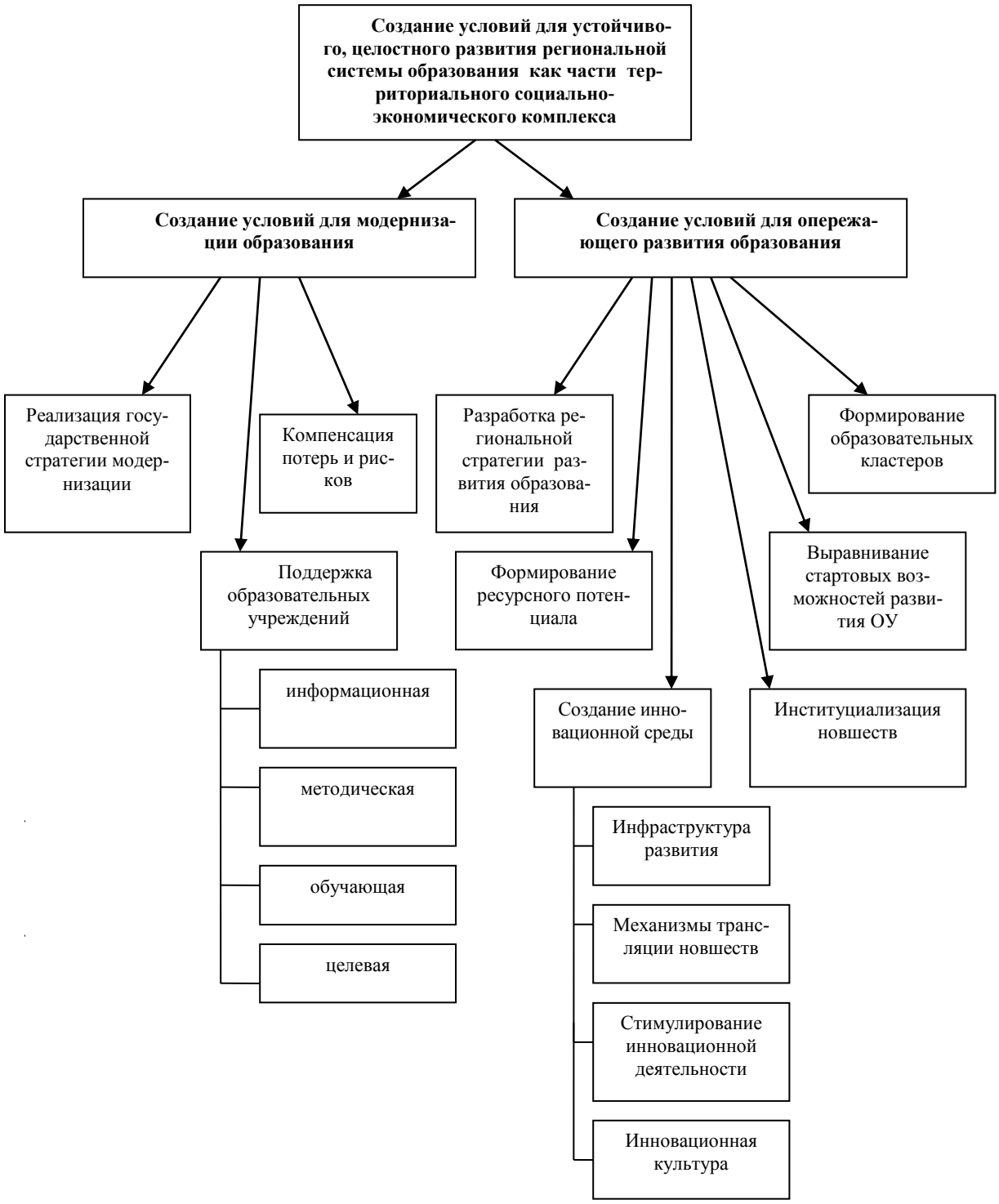

Рисунок 2 - Фрагмент дерева целей управления развитием региональной сферы образования

При этом в компетенции органов управления образованием целесообразно оставить те виды работ, которые необходимы для реализации стратегии модернизации: взаимодействие с образовательными учреждениями и региональными органами управления по всем вопросам централизованно осуществляемых нововведений, создание комплекса необходимых условий для успешного внедрения этих новаций. Это соответствует сложившемуся функционалу органов управления, квалификации персонала, устоявшимся информационным каналам и схемам вертикальной координации. Деятельность же, которая связана с разработкой и реализацией стратегии опережающего развития, разработкой целевых программ развития образования следует передать коллегиальным межведомственным структурам в рамках местных администраций, а также специальным депутатским комиссиям, которые полномочны принимать решения, затрагивающие интересы развития всей территории региона. Нами показано, что необходимо максимальное разнообразие коллегиальных органов управления, горизонтально интегрированных организационных форм деятельности (рисунке 3).

Предложенный подход к построению организационной структуры управления развитием образования на региональном уровне позволит эффективнее распределить ответственность за разработку и реализацию обеих стратегий развития образования; повысить качество управления развитием сферы

образования (обоснованность, согласованность, скорость подготовки и принятия решений) за счет вовлечения в стратегическое планирование более широкого круга руководителей и специалистов, горизонтальных механизмов их взаимодействия; оптимизировать ресурсную базу развития; обеспечить достаточную общественную и профессиональную поддержку планируемых нововведений.

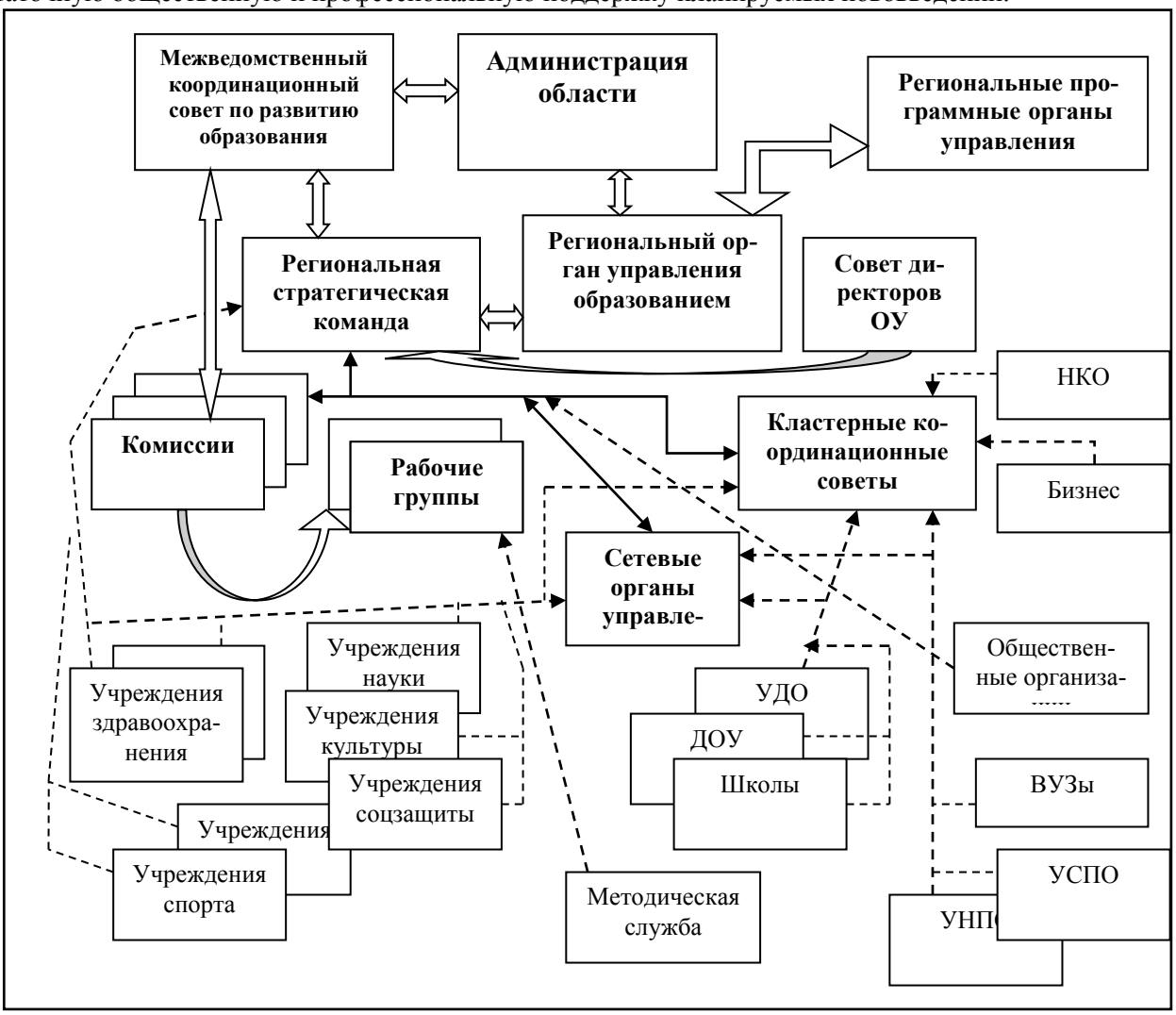

Рисунок 3 - Вариант организационной структуры управления развитием образования на региональном уровне

Представленная концептуальная модель управления конкретизирована в работе через описание рекомендуемых механизмов принятия и реализации управленческих решений. Так как массовая практика регионального управления образованием не опирается пока на стратегическое планирование, а программы развития образования не включают, как правило, обоснование и выбор стратегии, необходимо предложить адаптированные для регионального уровня инструменты стратегического и программно-целевого управления, способные выступить организационной основой реализации обеих стратегий развития образования. Кластеризация образовательного пространства рекомендована как механизм координации и кооперации совместной деятельности, достижения ценностного единства субъектов социально-экономического развития территорий, консолидации ресурсов развития. Обеспечение целостности развития системы образования предполагается за счет новых подходов к проектному финансированию, при которых финансовую поддержку должно получить каждое образовательное учреждение. Отдельную группу составляют механизмы финансово-экономической стабилизации и снижения социальных рисков для усиления социальной функции образования и реализации стратегии модернизации.

Working models of regional government formation at this conjuncture don't correspond to the purposes and problems of its development, in many respects brake achievement of overall aims of modernization in uniform educational space of Russia. At the present stage of social and economic development the uniform methodological approach, working out of the new concept of regional government, construction of theoretically well-founded model and the mechanisms of management raising its efficiency in questions of maintenance of a development of education is necessary.
The key words: *Regional government, modernization, regional government concepts, formation model.*

Список литературы:

1. Барцица И.Н., Бакушева В.В. Актуальные вопросы развития муниципальных образований. М.: РАГС, 2008.

2. Вифлеемский А.Б. Финансирование образования // Экономика образования. 2008. №2(45).

3. Дмитриев Ю.А., Комарова В.В. Пылин В.В. Муниципальное право РФ. Ростов н/Д.: Феникс, 2007.

Об авторах

Фещенко В.В. – доцент кафедры управления ФЭФ СЭИ БГУ им. И.Г. Петровского, кандидат пед. наук, fetschenko-val@mail.ru.

Щеликова Н.Ю. – ассистент кафедры управления ФЭФ СЭИ БГУ им. И.Г. Петровского, shelnat1812@gmail.com

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, ученая степень, ученое звание, место работы, должность, точный почтовый адрес, контактный телефон, e-mail.

К статьям, выполненными аспирантами или соискателями 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 01.11.2012. Формат 60x84/8.
Печать на ризографе. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 41,1. Тираж 500 экз.

РИО Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского.
241036, г. Брянск, Бежицкая, 14.

Отпечатано в типографии РИО БГУ