ISSN 2072-2087

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета

The Bryansk State University

№ 3

2013

ЭКОНОМИКА
ECONOMICS

ББК – 44.58
В 38

Вестник Брянского государственного университета. №3 (2013): 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, 2013. – 237 с.

Редакционная коллегия

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

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

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

Н.В. Глушак – доктор экономических наук, профессор БГУ*;*

Н.Н. Ковалева – кандидат экономических наук, доцент БГУ;

С.А.Константинов - доктор экономических наук Белорусской государственной сельскохозяйственной академии;

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

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

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

Петко Монев – доцент экономического университета, г. Варна, Болгария.

Editorial board

A.V. Antyukhov – the rector of BGU, the doctor of philology, professor, the chairman editorial board;

A.I. Grishchenkov –the doctor of economic sciences, professor of BGU, the editor-in-chief;

N. M. Gorbov – the doctor of economics, professor of BGU, the deputy editor-in-chief*;*

N. V. Glushak – the doctor of economics, professor of BGU;

N. N. Kovalyova – candidate of economic sciences, the associate professor of BGU;

S. A. Konstantinov - doctor of economics of the Belarusian state agricultural academy;

A.E. Melguy – candidate of economic sciences, the associate professor of BGU;

V. V. Odinochenkov – the doctor of economics, professor of BGU;

A.G. Rulinskaya – candidate of economic sciences, professor of BGU.

Petko Monev – the associate professor of economic university, Varna, Bulgaria.

В этом выпуске «Вестника Брянского государственного университета» 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, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Бабич О.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ 9
Горбов Н.М., Степченко Т.А., Татаринцева И.В.
УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 13
Грачева Н.В., Одиноченков В.В.
ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ТОВАРА ПО ПАРАДИГМЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ 16
Ерохин В.В., Погонышева Д.А., Степченко И.Г.
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБРАБОТКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ С УЛУЧШЕННЫМИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ СВОЙСТВАМИ 21
Крутиков В.К., Костина О.И., Шахметова Е.А.
ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА: КЛАСТЕР ФАРМАЦЕВТИКИ, БИОМЕДИЦИНЫ И БИОТЕХНОЛОГИЙ 25
Одиноченков В. В., Гаврева И.В., Мишина М.Ю.
ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСО - И ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 32
Федорова О.В., Крутиков В.К.
РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ, СВЯЗАННЫХ С ПРОИЗВОДСТВОМ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ 35

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аслудинова Л.С.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 42
Бабич О.В.
ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 44
Гавриленко Н.Г.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ГРАФОВ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ 46
Дудинов А.Н.
ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 52
Закиров А.И.
ОТРАСЛЕВОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА 55
Ковалерова Л.А.
АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 60
Краснов А.В.
О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИИ В РОССИИ 62
Лаврухина Н.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ МИНИСЕЛЬХОЗТЕХНИКИ 66
Макарова Т.П.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 71
Матюшкина И.А., Михалева О.М., Герасименкова С.В.
ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ 75
Мокрецова А.И.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 78
Фёдоров А.С.
УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ С УЧЁТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА 81
Федотенков Д. Г.
ФУНКЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДВИГАТЕЛЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 83
Чмаро А.В.
КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ К КАТЕГОРИИ НАУКОЕМКИХ 89

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

Богомолов А.О., Дмитриев С.Г.
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ 92
Веремьева В.В.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ 97

Горбов Н.М., Татаринцева И. В.
РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ....99
Грачева Н.В., Ветошко Д.Н.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ КОНСТРУКТОРСКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ....102
Грищенков А.И., Глушак Н.В., Глушак О.В.
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО БЮДЖЕТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЯ....106
Грищенков А.И., Хлопяников А.М., Курова О.П., Хлопяникова Г.В., Морозов А.А.
ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА БАЗЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ПРОДУКЦИИ....110
Гузельбаева Г.Т., Бикчантаева Д.К.
ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ....116
Дмитриев С.Г., Закиров А.И.
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ИДЕЯМИ: ВНУТРИФИРМЕННАЯ СРЕДА....120
Дубова А.А.
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА УРОВНЯ ГОТОВНОСТИ ПЕРСОНАЛА К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ....122
Карлина М.М.
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ИМИДЖА РЕГИОНА....126
Карпенко М.О.
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ....129
Каткова Е.А.,Катков Ю.Н.
КАДРОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ....132
Куршин А.Ю.
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BSC (СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ) В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ....135
Куршин А.Ю.
РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ....138
Митюченко Л.С.
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЫ....141
Михайлин О.И., Щеликова Н.Ю.
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ФАКТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ....143
Муравьева Е.С.
ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МИРОВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ....145
Погонышева Д.А.
ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ....148
Рулинская А.Г.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК....151
Сморудова О.В.
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ....155
Фещенко В.В.
БАРЬЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗОВ....159
Хлопяников А.М., Подольникова Е.М., Хлопяникова Г.В.
ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ....161
Щеликова Н.Ю.
ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ....165

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

Артюшков И.В.
ФИНАНСОВОЕ ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ....167
Байдыбекова С.К.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН....173
Дворецкая Ю.А.
ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ....177
Дедова О.В., Шварц Э.С.
ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ....181
Егоров А.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИРЖЕВОГО ДЕЛА....185

Журов В.Ю.
О ПРОБЛЕМАХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ 187
Калиничева В.Н.
ПОРЯДОК УЧЕТА НОВЫХ СУТОЧНЫХ И КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ 189
Катков Ю.Н.
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕТОДОМ ВСТРЕЧНОГО МУЛЬТИИМПУЛЬСНОГО ПОТОКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА 192
Кирюшина М. О.
ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДОХОДАМИ НАСЕЛЕНИЯ ДОТАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ (НА ТЕРРИТОРИИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ) 194
Ковалерова Л.А.
АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 199
Кокунова Д.В., Нехамкин А.Н., Малашенко В. М.
ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ 201
Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Демина О.В.
НЕКОММЕРЧЕКИЙ КРЕДИТ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 204
Кузнецова О.Н.
АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МСФО 208
Кузьмицкая А.А, Кислова Е.Н., Бабьяк М.А., Бабьяк Е.Е.
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 210
Ложкина С.Л.
ТЕХНОЛОГИЯ ТАКТИЧЕСКОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 214
Мельникова И.Н.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ 218
Мокрецова А.И.
ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ БАЗОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА 221
Прудников С.П., Прудникова Е.П.
ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 225
Прудников С.П.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ 228
Редина Ю.Н.
«ВАЛЮТНАЯ СИЛА» КАК ИЗМЕРЕНИЕ МЯГКОЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ 231
Репешко Н.А.
ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ 235

CONTENT

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES

Babich O.V.
IMPROVEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE....9
Gorbov N.M.,Stepchenko T.A., Tatarinceva I.V.
THE CHOICE OF STRATEGY OF SALES OF HIGH-TECH PRODUCT. 13
Gracheva N.V., Odinochenkov V.V.
CLARIFICATION OF THE CLASSIFICATION OF FACTORS OF SOCIAL ORIENTATION OF ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON THE PARADIGM OF THE QUALITY OF LIFE 16
Yerokhin V. V., Pogonyshev D.A., Stepchenko I.G.
PRODUCTIVITY OF PROCESSING AND ECONOMIC EFFICIENCY USE OF INDUSTRIAL EQUIPMENT WITH THE IMPROVED OPERATIONAL PROPERTIES 21
Krutikov VK, Kostin O., Shakhmetova EA
INNOVATIONS IN THE REGION: PHARMACEUTICAL CLUSTER, BIOMEDICINE AND BIOTECHNOLOGY....25
Odinochenkov V.V., Gavreva I.V., Mishina M.Yu.
SUPPORTING THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY EFFICIENCY OF RESOURCE AND ENERGY CONSUMPTION AT INDUSTRIAL ENTERPRISES 32
Fedorova O.V., Krutikov V.K .
IMPLEMENTATION OF REGIONAL COMPETITIVE ADVANTAGES ARISING FROM LIVESTOCK PRODUCTION 35

THEORETICAL AND METHODOLDGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE

Asludinova L.S.
METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATION ACTIVITY, AND THEIR SPECIFICS FOR THE SMALL WOODWORKING ENTERPRISES 42
Babich O. V.
PROCEDURE OF CARRYING OUT RESTRUCTURING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE 44
Gavrilenko N. G.
THE USE OF DIRECTED GRAPHS TO CONSTRUCT THE SYSTEM OF MOTOR TRANSPORT MANAGEMENT 46
DadudinovA.V.
APPROACHES TO THE TYPOLOGY OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS....52
Zakirov A.I.
THE BRANCH-WISE DIVISION OF LABOR AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT THE TIMBER CLUSTER. 55
Krasnov A.V.
ABOUT FOOD SECURITY AND ITS PROVIDING IN RUSSIA....60
Kovalerova L.A.
ACTUAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF THE EFFICIENT OPERATING THE SYSTEM MEZHBYUDZHETNYH RELATIONS IN RUSSIAN FEDERATION 62
Lavrukhina N.V.
PRICING IMPROVEMENT IN THE MARKET OF AGRICULTURAL MACHINERY....66
Makarova T.P.
THE COMPARATIVE ANALYSIS OF CULTURE OF MANAGEMENT IN RUSSIA AND ABROAD 71
Matyushkina I.A., Mikhalev O. M., Gerasimenkov S. V.
PROGRAM AND TARGET APPROACH IN MANAGEMENT OF THE STEADY DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES 75
Mokretsova A.I.
BASIC PRINCIPLES OF FORMATION PORTFOLIO RESOURCES OF THE REGION....78
Fedorov A.S.
THE CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT SMALL BUSINESS IN RUSSIA WITH INTERNATIONAL EXPERIENCE. A.S. FYODOROW. 81
Fedotenkov D.G.
THE FUNCTIONS OF LOGISTIC ACTIVITY AS THE ENGINE OF MARKET ECONOMY....83
Chmaro A.V.
CRITERIA OF REFERENCE OF SUBJECTS OF SMALL FORMS OF MANAGING TO CATEGORY OF THE KNOWLEDGE-INTENSIVE....89

INVESTMENTS, INNOVATIONS

Bogomolov A.V.,Dmitriev S.G.
THE GENERAL DIRECTIONS OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY. 92
Verem`eva V.V
THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE OPTIMAL PORTFOLIO OF REAL INVESTMENTS....97
Gorbov N.M., Tatarinceva I.V.
REGULATION OF THE INNOVATIVE ACTIVITY ON THE BASIS OF INNOVATION POTENTIAL'S MANAGEMENT 99
Grachev N. V., Vetoshko D. N.
ORGANIZATIONAL RESOURCE OF DEVELOPMENT OF MARKET ACTIVITY INNOVATIVE DESIGN TECHNOLOGY ACTIVITY INDUSTRIAL ENTERPRISE 102
Grishchenkov A.I., Glushak N.V., Glushak O.V.
ECONOMY-MATHEMATICAL MODEL OF MANAGEMENT OF THE BUDGET OF THE HIGH-TECH INNOVATION PROJECT. 106

Grishenkov A.I., Khlopyanikov A.M., Kurova O.P, Khlopyanikova G.V, Morozov A.A.
AN INNOVATION MANAGEMENT OF ENTERPRISES WITH JUSTIFICATION SYSTEM OF MANAGEMENT QUALITY FOR GET ECOLOGICAL SAFETY PRODUCTION 110
Guzelbayeva, D.K.Bikchantayev
THE POTENTIAL CONSUMER AS PERSPECTIVE OBJECT OF INVESTMENT IN THE RUSSIAN MARKET 116
Dmitriev S.G. , Zakirov A.I.
THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE IDEAS: AN INTERNAL ENVIRONMENT 120
Dubova A.A.
TECHNIQUE OF THE ASSESSMENT AND THE ANALYSIS OF LEVEL OF READINESS OF THE PERSONNEL TO INNOVATIVE ACTIVITY 122
Karlina M.M.
THE INNOVATIVE IMAGE OF REGION 126
Karpenko M.O.
MODERN APPROACH TO THE CONCEPT OF INNOVATION AND CLASSIFICATION 129
Katkowa E.A., Katkow Yu.N.
TRAINED CONTROLLING AS INNOVACIONNYY INSTRUMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT 132
Kurshin A.Y.
BSC TECHNOLOGY APPLICATION (SYSTEMS OF THE BALANCED INDICATORS) IN MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE PROJECT 135
Kurshin A.Y.
WORKING OUT OF FINANCIAL STRATEGY OF AN ENTERPRISE INNOVATION POLICY 138
Mityuchenko L.S.
FEATURES OF MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE UNSTABLE ENVIRONMENT 141
MihailinO.I.
THE FEATURES OF REGIONAL INFRASTRUCTURE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT 143
Muravyova E.S.
THE INNOVATIVE ASPECT OF THE RUSSIAN CORPORATIONS ACTIVITIES FOR ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS ON THE WORLD STOCK MARKET. 145
Pogonysheva D.A.
INNOVATIONS IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS-PROCESSES OF THE ORGANIZATION ON THE BASIS OF THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES 148
Rulinskaya A.G.
METHODOLOGICAL BASES OF STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX 151
Smorudova O. V.
PSYCHOLOGICAL ENSURING INTRODUCTION OF INNOVATIONS IN THE ORGANIZATION 155
Fechenko V.V.
BARRIERS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS 159
Khlopyanikov A.M., Podolnikova E.M., Khlopyanikova G.V.
ON THE NEED OF THE REGIONAL SYSTEM AGRARIAN MARKETING 161
Shelikova N. Yu.
THE FACTORS AND CONDITIONS OF OPTIMIZATION OF THE INNOVATION PROJECTS 165

ACCOUNTING AND FINANCES

Artyushkov I.V.
FINANCIAL DIAGNOSIS OF A BUSINESS ENTERPRISE: ACTION PLAN 167
Baydybekova S. K.
IMPROVEMENT ORGANIZATION LENDING IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN 173
Dvoreckayu Yu.A.
PRACTICE OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING: ACTUAL QUESTIONS AND MODERN LINES 177
Dedova O.V., Shvarts E.S.
FEATURES OF BUDGET PAYMENTS WHEN APPLYING SPECIAL TAXATION MODES 181
Egorov A.V.
IMPROVEMENT OF EXCHANGE BUSINESS 185
Zhurov V. Yu.
ABOUT DIVERSIFICATION PROBLEMS IN THE CONSTRUCTION COMPLEX 187
Kalinicheva N.V.
ORDER OF THE ACCOUNTING OF NEW DAILY ALLOWANCE AND TRAVEL EXPENSES 189
Katkov Yu.N
IMPLEMENTATION OF PLANNING BY THE METHOD OF THE COUNTER MULTIPULSE FLOW IN SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING 192
Kiryushina M O
COMMON PROPERTY TAX AND ITS RELATIONSHIP TO POPULATION INCOME SUBSIDIZED REGION (OF BRYANSK REGION) 194
Kovalerova L.A.
ACTUAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF THE EFFICIENT OPERATING THE SYSTEM MEZHBYUDZHETNYH RELATIONS IN RUSSIAN FEDERATION 199

Kokunova D.V., Nehamkin A.N., Malashenko V.M.
THE OPTIMIZATION MODEL OF THE REFORMING OF THE RISK-MANAGEMENT SYSTEM IN THE RUSSIAN BANKS 201
Krutikov VK, Dorozhkina TV, Demina OV
NEKOMMERCHEKY CREDIT TO THE IMPROVEMENT OF HIGHER EDUCATION 204
Kuznetsova O.N.
THE ADAPTATION OF SYSTEM OF FINANCIAL ACCOUNTING OF THE PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT TO IFRS 208
Kuzmitsky A.A, Kislova E.N., Babyak M.A., Babyak E.E.
CONDITION AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT ANIMAL IN THE BRYANSK REGION 210
Lozhkina S. L.
TECHNOLOGY TACTICAL AND STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS 214
Melnikova I.N.
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGIES OF CLEARING SETTLEMENTS BY MEANS OF BANK PLASTIC CARDS 218
Mokretsova A.I.
PRINCIPLES OF FORMATION OF THE PORTFOLIO OF BASIC RESOURCES OF THE REGION 221
Prudnikov S.P., Prudnikova E.P.
INTRODUCTION OF THE TECHNOLOGIES OF THE REGIONAL BUDGET POLICY IN THE SPHERE OF INTERBUDGETARY RELATIONS WITH MUNICIPAL ENTITIES OF THE BRYANSK REGION 225
Prudnikov S.P.
STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES OF THE BRYANSK REGION THROUGH THE SYSTEM OF FINANCIAL RELATIONS 228
Redina Yu.N.
MONETARY POWER" AS A MEASURE OF SOFT POWER IN THE TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM 231
Repeshko N. A.
THE PRINCIPLES OF FORMATION OF ENTERPRISE INNOVATIVE PROJECTS PORTFOLIO FORMING 235

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 65.29

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

О.В. Бабич

В статье предложена усовершенствованная схема стратегического управления промышленным предприятием в условиях изменяющейся внешней среды. Представлено описание каждого этапа управления предприятием.
Ключевые слова: *стратегическое управление, реструктуризация, изменяющиеся условия*.

В настоящее время, очевидно, что предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны постоянно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность [1, с. 21]. На наш взгляд реструктуризация предприятия должна использоваться в качестве инструмента управления не только и не столько в кризисных ситуациях, ее должны применять в своей практике все промышленные предприятия независимо от формы собственности и сферы деятельности.

С учетом сказанного процесс управления предприятием с позиции стратегического менеджмента можно представить в виде схемы (рис. 1).

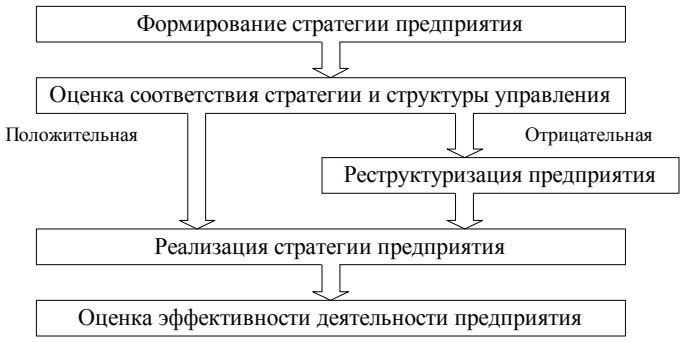


Рис. 1. Процесс стратегического управления предприятием

Предлагаем остановиться на каждом из этапов более подробно. На первом этапе происходит формирование стратегии предприятия. Эффективность и рациональность управления предприятием целиком и полностью зависит от выбора стратегии. Стратегия предприятия определяет его способность конкурировать или, в случае не коммерческой деятельности, служить поставленным целям. Стратегия это основной подход, используемый организацией для достижения своих долгосрочных целей. Общая стратегия организации определяет основные направления ее деятельности и охватывает всю организацию в целом.

Анализ литературы по стратегическому управлению показывает, что мнения авторов к процессу разработки и реализации стратегии являются неоднозначными [6].

Игорь Ансофф выделяет следующую группу ключевых решений при формулировании стратегии: внутренняя оценка фирмы; оценка внешних возможностей; формулировка целей и выбор задач; решение о портфельной стратегии; конкурентная стратегия; создание альтернативных проектов, их отбор и реализация.

По М. Мескону процесс стратегического управления состоит из следующих шагов: выработка миссии и целей организации; оценка и анализ внешней среды; управленческое обследование сильных и слабых сторон; анализ и выбор стратегических альтернатив; реализация и оценка стратегии.

Классическая структурная схема формирования стратегического поведения представлена на рисунке 2 (по Майклу Мескону).

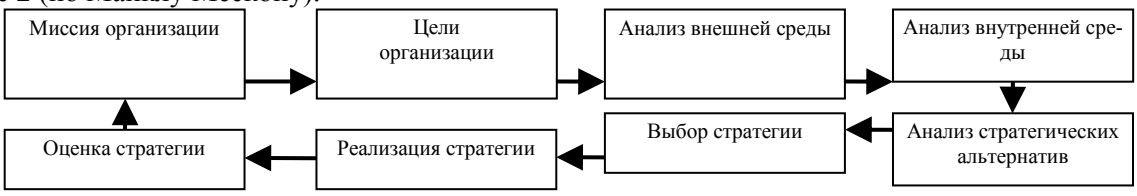


Рис. 2. Процесс формирования стратегии по М. Мескону

А. Томпсон и Д. Стрикланд рассматривают стратегический менеджмент с точки зрения решения пяти задач: определение сферы деятельности и формулирование стратегических установок; постановка стратегических целей и задач для их выполнения; формулирование стратегии для достижения намеченных целей и результатов деятельности производства; реализация стратегического плана; оценка результатов деятельности и изменение плана и/или методов его исполнения.

Модель стратегического процесса В. Марковой и С. Кузнецовой состоит из четырех этапов: определение цели; анализ «пробелов», включающий оценку внешнего и внутреннего окружения; формулирование стратегии, с учетом рассмотрения альтернативных вариантов; реализация стратегии на основе составления планов и бюджетов [5].

О. Виханский процесс стратегического управления рассматривает, как динамическую совокупность пяти взаимоувязанных управленческих процессов: анализ среды; определение миссии и целей; выбор и выполнение стратегии, оценка и контроль реализации.

Сопоставляя подходы этих и других авторов к определению содержательной стороны стратегического управления можно констатировать, что в основном ученые придерживаются принципов И. Ансоффа и Г. Минцберга. Они рассматривают методологию стратегического менеджмента, как состоящую из двух взаимодополняющих подсистем:

1) управление стратегическими возможностями, включающее анализ и выбор стратегической позиции, или «запланированная стратегия»;

2) оперативное управление проблемами в реальном масштабе времени, позволяющее фирмам реагировать на неожиданные изменения или «реализуемая стратегия».

На наш взгляд процедуру формирования стратегии предприятия можно представить в следующем виде (рис. 3).

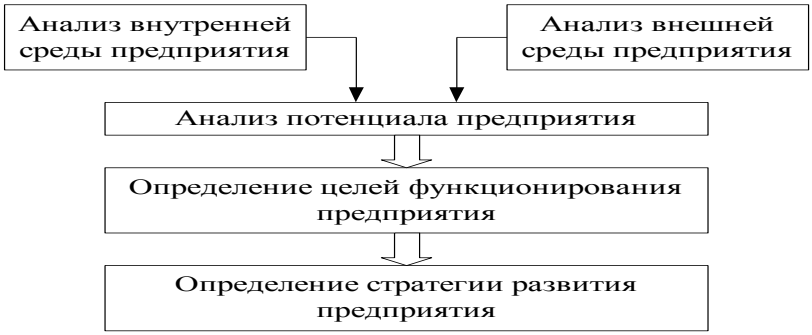


Рис. 3. Формирование стратегии предприятия

Корпоративная стратегия предприятия требует принятия целого ряда решений относительно производственных мощностей, оборудования, вертикальной интеграции, технологии производства, автоматизированных систем управления (АСУ), схемы разработки новой продукции, доставки сырья, рекламной кампании, инвестирования различных видов деятельности и т.д. Эти решения должны приниматься с учетом потребности клиента и быть взаимосвязанными.

Таким образом, необходимо рассмотреть взаимосвязь основных функциональных подразделений, влияющих на эффективность деятельности предприятия, т.е. проанализировать внутреннюю среду. Основой формирования корпоративной стратегии является определение комплекса ее структурных элементов и приоритетности решений по ним (рис. 4) [2, 3, 4].

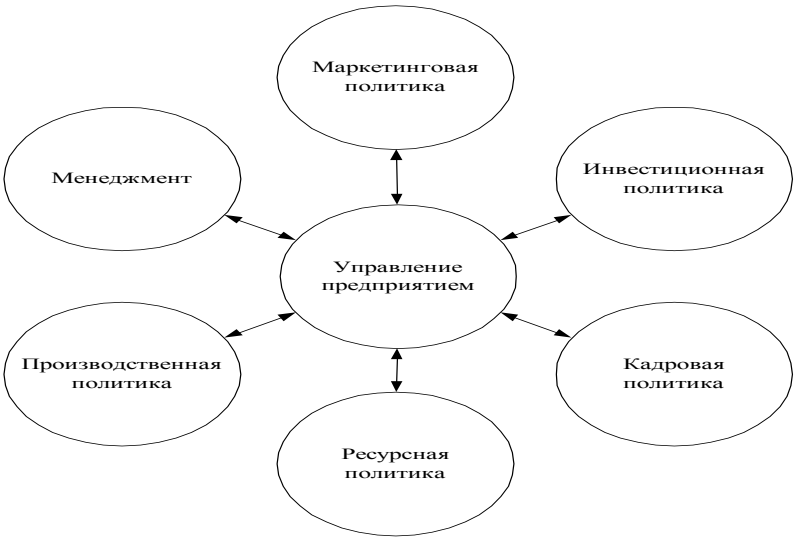


Рис. 4. Влияние функциональных направлений деятельности на управление промышленным предприятием

После анализа внутренней среды предприятия необходимо рассмотреть внешнюю среду, проанализировать все контактные группы и силы косвенного влияния на предприятие (микро- и макросреда предприятия).

Рыночная среда, обеспечивающая экономический рост, - это совокупность действий активных хозяйственных субъектов, осуществляющих производство товаров, направляемых на удовлетворение потребностей населения с целью извлечения прибыли, необходимой для воспроизводственного процесса. Микросреда представлена структурами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, ее возможностям по обслуживанию клиентуры, то есть поставщиков, маркетинговых посредников, клиентов, конкурентов, контактных аудиторий и др.

Рыночная среда, включающая производителей, посредников, поставщиков, конкурентов, контактные аудитории, клиентов функционирует под воздействием системы факторов макросреды, эти факторы не контролируются предприятием, оно своевременно реагирует на них (рис. 5) [4].

В результате проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия руководство имеет четкое представление о реалиях и возможностях объекта исследования, тем самым это позволяет ввести понятие потенциала предприятия. В нашем понимании потенциал предприятия – это текущая характеристика ресурсов предприятия и направления возможного их использования с учетом изменяющейся среды функционирования. Другими словами, проведенный анализ среды деятельности предприятия позволяет оценить не только текущее положение, но и определить возможности для развития предприятия и повышения его эффективности.

Рис. 5. Основные факторы макросреды

Выявленные возможности предприятия и направления развития помогают руководителям сформулировать цели функционирования (новое предприятие) или развития предприятия (существующее предприятие). При этом цели должны обладать рядом традиционных характеристик и соответствовать всем необходимым требованиям.

Затем после формирования целей предприятия необходимо определить общую корпоративную стратегию предприятия. Для этого можно использовать различные инструменты стратегического менеджмента, необходимо помнить, что в диверсифицированной компании кроме корпоративной стратегии выделяется еще бизнес-стратегия или портфельная стратегия, а в однопрофильной - они совпадают.

В литературе по стратегическому менеджменту существуют различные модели и матрицы для выбора стратегии, не важно какой именно метод решит использовать руководство компании, главное, чтобы предложенная стратегия опиралась на результаты анализа потенциала объекта управления и согласовывалась с целями предприятия. К наиболее распространенным методам определения стратегии предприятия относятся следующие:

- матрица БКГ и новая матрица БКГ;
- модель Hofer/Schendel;
- модель Shell/DPM;
- модель ADL/LC;
- матрица Томпсона-Стрикленда;
- матрица «возможность/уязвимость»;
- матрица «дифференциация/относительная эффективность затрат»;
- матрица «заинтересованность/влияние»;
- матрица Питера Дойля;

– матрица конкурентных преимуществ;

– матрица выбора стратегии диверсификации и другие [6, с. 347].

Далее наступает самый главный этап в управлении предприятием – оценка соответствия стратегии и структуры управления предприятием.

Исследования А. Чандлера деятельности крупных корпораций США, таких, как Du Pont, General Motors, Sears и Standard Oil Company of California (ныне Chevron), позволили ему сделать вывод, что изменения корпоративной стратегии ведут к изменениям в организационной структуре корпорации. Если структура корпорации не соответствует рассматриваемой стратегии, то необходимо решить, выполнима ли данная стратегия, не следует ли внедрить более прогрессивную организационную структуру. По А. Чандлеру, типична следующая последовательность событий:

1. Принятие новой стратегии.
2. Появление новых административных проблем.
3. Ухудшение результатов функционирования.
4. Разработка новой организационной структуры.
5. Достижение прежнего уровня прибыльности [5, с. 205].

По результатам оценки организационной структуры принимается решение о проведении или не проведении процедуры реструктуризации. Если стратегия соответствует имеющейся организационной структуре управления, то этап реструктуризации руководство предприятия пропускает и приступает к реализации разработанной стратегии, а затем проводит оценку эффективности деятельности. Если в процессе исследования обнаружено несоответствие структуры управления и стратегии, руководство предприятия переходит к следующему этапу стратегического управления предприятием в изменяющихся условиях - процессу реструктуризации.

Для проведения процедуры реструктуризации необходимо составить программу, разработать нормативную документацию, определить ответственных лиц, затем внедрить программу реструктуризации и оценить ее эффективность.

После проведения процедуры реструктуризации необходимо приступать к реализации разработанной стратегии предприятия. Данный этап может быть связан с разработкой дополнительных программ и бюджетов реализации стратегии.

Заключительным этапом усовершенствованной модели управления предприятия является анализ эффективности деятельности объекта исследования, который должен быть проведен по двум основным направлениям – внутреннее и внешнее. При анализе внутренней эффективности деятельности предприятия необходимо проанализировать все функциональные составляющие деятельности объекта исследования. При анализе внешней составляющей эффективности необходимо пристальное внимание обратить на микросреду предприятия, в первую очередь, на положение предприятия на рынке относительно основных конкурентов и отношение потребителей к продукции предприятия и к нему в целом.

Итогом данного этапа может служить вывод об эффективном внедрении стратегии предприятия или наоборот, неэффективном. Кроме того, полученные результаты анализа являются исходной информацией для принятия решений о дальнейшем развитии предприятия, поскольку стратегическое управление предполагает непрерывное совершенствование деятельности предприятия и его адаптацию изменяющимся условиям внешней среды.

Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление. В научных исследованиях и практике все больше внимания уделяется анализу методов и организационным возможностям управления изменениями («менеджменту изменений»).

Концепция управления изменениями охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры предприятий.

The article suggests an improved scheme of the strategic management of industrial enterprise in a changing environment. The description of each stage of management.
The key words: *strategic management, restructuring, changing conditions.*

Список литературы

1. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. М.: Альпина Паблишер, 2002. 287 с.
2. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. Киев: ИТЕМ, 2001. 448 с.

3. Егоршин, А.П. Управление персоналом: Учебное пособие / А.П. Егоршин. 2-е изд. Ниж. Новгород: Изд-во НИМБ, 1999. 624 с.

4. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер. М.: «Бизнес - книга», «ИМА Кросс. Плюс», 1995. 702 с.

5. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций. / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. 288 с.

6. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. А. Петрова. Спб.: Питер, 2012. 400 с.

Об авторе

Бабич О.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Брянского государственного технического университета, oxy2210@rambler.ru.

УДК 658.8:339:138:634.8

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ТОВАРА

Н.М. Горбов, Т.А. Степченко, И.В. Татаринцева

Представлена игровая модель, разработанная для выбора информационного обеспечения стратегии продаж, которая позволяет выявить соотношение расходования средств на рекламу и развитие сбытовой сети в случае обычного способа продаж.

***Ключевые слова**: модель; стратегия продаж; реклама; сбытовая сеть; продвижение товара; прибыль предприятия; полезность потребителя, информационное обеспечение, инновационный товар.*

В результате анализа инновационной деятельности российских предприятий установлено, что среди причин их слабой инновационной активности указывается низкий спрос на инновационную продукцию, а также недостаточный уровень развития информационной инфраструктуры, что обусловливает недоступность информации об инновационной продукции для потребителей. В случаях, когда компании требуется увеличение продаж, обычно используются следующие стратегии и подходы [1].

1. Анализ рынка для выявления возможностей более активного продвижения инновационного товара на этом и других рынках и увеличения его продаж (анализ потребителей, анализ конкурентов и среды бизнеса).
2. Анализ существующей системы продаж и поиск резервов для увеличения их объёма, включая систему мотивации персонала, работу с посредниками и филиалами.
3. Выбор новых каналов дистрибуции и разработка политики работы с ними.
4. Разработка эффективной системы продвижения инновационного высокотехнологичного товара.
5. Разработка эффективной системы продаж.
6. Корректировка ценовой политики.
7. Корректировка продуктовой политики.

Рассмотрим подробнее возможности повышения эффективности системы продаж и продвижение инновационного высокотехнологичного товара на рынок.

В последнее время широко применяются информационно – коммуникационные технологии. Электронная торговля – это относительно новый набор бизнес-процессов, требующий новых принципов управления и оценки. При этом качественные изменения должны произойти и в логистической сфере деятельности компании. Прежде всего, меняется документооборот, процедуры обработки заказов и прохождения документов. Интернет-торговля изначально предполагает электронный вид документов и их передачу, возможности для автоматического исправления ошибок, чёткого учета и оперативного контроля. Затраты на оформление заказа электронной торговли, в среднем, снижаются в 3 раза по времени и в 1,5 раза по себестоимости. Существенной задачей является сопряжение логистики виртуального магазина с существующей торгово-распределительной сетью компании. Происходит разграничение моментов продажи и покупки. Продажа происходит сразу, после выбора покупателем товара в Интернет-магазине, а покупка осуществится лишь тогда, когда покупатель получит товар или результат от его использования.

Специфика организации электронной торговли с широкой информационной и консультационной поддержкой, персонализацией общения и индивидуализацией заказов, ведет к росту эффективности контактов с клиентами. С помощью сети можно предоставлять множество дополнительных логистических услуг, например, слежение за транспортировкой товара, подбор партнеров, расчеты стоимости альтернативных вариантов, электронную передачу документов. Рост открытости компании перед клиентами в перспективе

переходит в совмещение их внутрикорпоративных логистических информационных систем, что ставит вопросы о безопасности. При централизации приема заказов происходит децентрализация поставки. Теоретически электронная торговля предоставляет неограниченные возможности для компании вести международный бизнес. Заказчику все равно, где находится поставщик, если его удовлетворяют цена и качество, а поставщику также не важно, откуда производится заказ. Продавец может вести бизнес на рынке без своего физического присутствия, если сможет организовать поставку и сервисное обслуживание товара.

Рассмотрим теоретико-игровой подход к разработке стратегии продаж инновационного товара. Проанализируем случай обычного способа продаж и торговлю через Интернет. В игровой постановке задачи предположим, что у предприятия имеются две стратегии:

1. Продвигать инновационный товар на рынок.
2. Отказаться от продвижения инновационного товара.

У потребителя четыре альтернативы:

1. Купить инновационный товар этой компании.
2. Купить товар другой компании.
3. Купить товар, который не продвигается, у другой компании.
4. Отказаться от покупки.

Компания делает ход первой. Принята экстенсивная форма игры: π – прибыль компании; u – полезность потребителя, цифры обозначают номера альтернативы. Проанализируем поведения потребителя. Считаем, что если потребитель не покупает товар, то его полезность u будет равна нулю (он ничего не приобретает, но и ничего не тратит). Соответственно, $u_4 = u_8 = 0$. Считаем, что у данного продукта есть только два аналога, тогда $u_2 = u_6$ и $u_3 = u_7$.

Предположим, что для потребителя все нерекламируемые товары (имеются в виду однотипные товары с минимально необходимым, с точки зрения покупателя, стандартным набором функций и свойств) обладают одной и той же ценностью (ценой). Примем её за цену безразличия. В результате рекламной кампании потребитель узнает о каких-то уникальных потребительских характеристиках товара, за которые он готов заплатить сверх цены безразличия. Суммируя цену безразличия и некоторую добавку к ней, получим экономическую ценность товара.

1. Если предприятие решает продвигать инновационный товар на рынок, то его цена (та, по которой товар приобретает потребитель) будет выше, чем цена того же непродвигаемого продукта. Это произойдет из-за того, что в итоге предприятию надо будет компенсировать затраты на рекламу. Реклама товара призвана убедить покупателя, что данный инновационный высокотехнологичный продукт чем-то лучше аналогов, она информирует о достоинствах и обычно умалчивает о недостатках. При отказе от продвижения товара исчезает реклама в традиционном смысле этого слова, но остаются затраты на развитие сбытовой сети.

2. Под полезностью товара будем понимать экономическую ценность товара за вычетом расходов на его приобретение. Под расходами понимается не только стоимость товара, но и некие альтернативные издержки. Потребитель перед покупкой товара может для себя определить предполагаемые расходы на его приобретение, а также ценность (экономическую), которую данный продукт ему принесет. В результате человек без труда сможет определить полезность покупки. Будем считать, что потребитель совершает покупку товара только, если его полезность больше нуля.

3. Полагаем, что у данного инновационного высокотехнологичного товара есть только два аналога: один – широко рекламируемый, другой – нет. В реальной жизни во многих случаях у товара может быть больше аналогов, но всегда с позиции нашего предприятия можно выделить из множества продуктов два наиболее опасных товара–конкурента.

4. Будем предполагать, что потребитель является типичным для рассматриваемого предприятия (это средний потребитель, на которого ориентируется предприятие).

Примем следующие обозначения.

Для предприятия: p – цена инновационного товара, продаваемого данной компанией, при условии отказа от его продвижения на рынок; Δ – добавка к цене p, если инновационный товар продвигается на рынок (величину определяет предприятие); $P = p + \Delta$ – окончательная цена продвигаемого инновационного товара, по которой продукт будет предложен потребителю; X – количество продаваемого предприятием инновационного товара; A_1 – затраты на продвижение инновационного товара (постоянные затраты); A_2 – затраты на развитие сбытовой сети в случае отказа от продвижения инновационного товара (постоянные затраты); v – затраты на изготовление единицы инновационного товара (переменные затраты); C – прочие постоянные затраты; P_H – цена (по которой продукт предлагается потребителю) аналогичного непродвигаемого товара, выпускаемого компанией–конкурентом; P_P – цена аналогичного продвигаемого товара, выпускаемого компанией–конкурентом.

Для потребителя: p^0 – цена безразличия (определяется покупателем); D – максимальная добавка к

цене, которую согласен заплатить потребитель, если инновационный товар продвигается (определяется покупателем); D_P – то же самое, что и D, только для компании–конкурента, продвигающей товар; D_H – то же самое, что и D, только для компании–конкурента, не продвигающей свой товар; t – время, затрачиваемое потребителем (типичным для данной компании) на поиск и покупку инновационного товара (индекс 1 означает случай продвижения инновационного товара данной компанией; индекс 2 – случай непродвижения инновационного товара данной компанией); t_p – то же самое, что и t, только для компании–конкурента, продвигающей свой товар; $t_н$ – то же самое, что и t, только для компании–конкурента, непродвигающей свой товар; q – цена одного часа потребителя (если бы он не тратил время на покупку товара, а работал в это время, учился или отдыхал), измеряется в руб./ч; N – количество товара, которое хочет купить потребитель.

Разработку игры начнём с анализа поведения потребителя. Считаем, что если потребитель не покупает инновационный товар, то его полезность будет равна нулю (потребитель ничего не приобретает и ничего не тратит), следовательно, $u_4 = u_8 = 0$. Поскольку допускаем, что у данного инновационного продукта есть только два аналога, то $u_2 = u_6$ и $u_3 = u_7$. Нас будет интересовать случай, когда потребителю выгодно покупать продвигаемый инновационный товар данной компании, т.е. если

$$u_1 > u_2, u_1 > u_3, u_1 > u_5 \text{ и } u_1 > 0. \quad (1)$$

Получим выражение для функции полезности:

$$u_1 = (p^0 + D - p - \Delta)N - t_1 q; \quad (2)$$

$$u_2 = (p^0 + D_P - P_P)N - t_P q; \quad (3)$$

$$u_3 = (p^0 - P_H)N - t_H q \quad ; \quad (4)$$

$$u_5 = (p^0 - p)N - t_2 q. \quad (5)$$

При подстановке выражений (2 – 5) в условие (1) получим, что оно верно, если одновременно выполнены два неравенства:

$$D > \Delta + (t_1 - t_2)q / N; \quad (6)$$

$$P < \min\left[\left(D - D_P\right) + P_P + \left(t_P - t_1\right)q / N, D + P_H + \left(t_H + t_1\right)q / N, p^0 + D - t_1 q / N\right] \quad (7)$$

Установлено, что минимальным из трех выражений в правой части неравенства (7) является $(D - D_P) + P_P + (t_P - t_1)q / N$, следовательно, соотношение (7) представим в виде

$$P < (D - D_P) + P_P + (t_P - t_1)q / N. \quad (8)$$

Для того чтобы потребителю было выгодно покупать рекламируемый инновационный товар данной компании, требуется одновременное выполнение условий (6) и (8).

Торговля через Интернет позволяет совершить покупку с максимальной быстротой. Изменим немного смысл величины q – цены одного часа потребителя. Теперь она будет складываться из денежной оценки одного часа своего временем пользователем и стоимости одного часа работы в Интернете. Кроме того, естественно появятся издержки на поддержание сайта (или, если компания работает с Интернетом через посредника, необходимо будет ему платить). Включим эти затраты в постоянные издержки. Стоит отметить, что эти дополнительные затраты по сравнению с основными достаточно малы [2].

Если конкуренты данной компании также используют Интернет для продажи своих товаров, то можно считать, что $t_1 = t_P$. Кроме того, естественно, что $t_1 = t_2$ (так как время поиска в Интернете практически не зависит от факта продвижения инновационного товара). Следовательно, условия, при которых выгодно продвигать инновационный товар (и компании, и потребителю) при электронной торговле, принимают вид:

$$\begin{cases} v + (A_1 + C)/X < P < (D - D_P) + P_P \\ D > \Delta \\ \Delta > (A_1 - A_2)/X \end{cases}. \quad (9)$$

Использование Интернета для продажи инновационного товара позволяет сократить затраты компании (например, практически исчезают затраты на развитие сбытовой сети). Если компания решает продвигать инновационный товар, то практически все деньги, выделенные на это, она будет тратить на имиджевую рекламу. Здесь очень важно работать с качественными товарами. Это позволит сократить издержки, а во-вторых, привлечет новых покупателей. В дальнейшем хорошая репутация компании сделает возможным использование премиального ценообразования. Кроме того, если компания будет продавать свой товар только через Интернет, то это позволит значительно снизить её постоянные затраты. Это в свою очередь приводит к тому, что компания для завоевания большей доли рынка сможет, например, несколько снизить цены по сравнению с конкурентами.

Факторы, способствующие росту электронной торговли инновационным высокотехнологичным товаром:

–увеличение числа интернет-пользователей;

–интернет-реклама по сравнению с традиционными видами рекламы не очень дорога, и в то же время очень эффективна;

–издержки на содержание вэб-сайта или Интернет-витрины магазина значительно ниже, чем традиционной розничной точки;

–средняя стоимость обслуживания одного заказа в онлайн-торговле ниже, несмотря на необходимость во многих случаях дорогой курьерской доставки;

–некоторые виды товаров из-за особенностей их продвижения (например, бытовая и компьютерная техника) достаточно хорошо подходят для онлайновой торговли.

Главным преимуществом такой системы покупок около 74 % респондентов называют экономию времени. Также среди преимуществ онлайн-покупки товаров потребители отметили доставку товара на дом (61 %), более низкие цены по сравнению с обычными магазинами (54 %) и наличие инновационных высокотехнологичных товаров, которых нет в обычных магазинах (49 %). Основными недостатками, отмеченными практически половиной респондентов (45 %), являются недостаточная информация об инновационном товаре и невозможность рассмотреть его.

Использование электронных коммуникаций вместо традиционных изменяет состав и качество исполнения функций логистики и маркетинга, и влияет на состав затрат. Выбор способов присутствия в Интернет-среде зависит от ряда факторов, в том числе от затрат, с которыми связаны эти процессы. Создавать ли информационное представительство, электронный магазин, портал-сайт или виртуальные торговые площадки – эти вопросы должны решаться комплексно с учетом принципов логистики как основы управления материальными, информационными и финансовыми потоками. Опыт ряда промышленных компаний и результаты выполненных исследований подтверждают это.

The game model of selecting the sales strategy dataware is proposed, which helps to identify the correlation of advertising spendings and funds for distribution network developmentin case of the common sales method.
The key words: *model; sales strategy; advertising; distribution network; product promotion; corporate profit; consumer utility; dataware; innovation product.*

Список литературы

1. Котлер. Ф. Маркетинг менеджмент/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер. СПб.: Питер, 2007.816 с.
2. Липсиц. И.В. Коммерческое ценообразование: учебник/ И. В. Липсиц. М.: БЕК, 2000.353 с.

Об авторах

Горбов Н.М.- доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Татаринцева И.В. – кандидат экономических наук, доцент МГТУ им. Н.Э. Баумана.

Степченко Т.А. –доктор педагогических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 308

УТОЧНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПАРАДИГМЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Н.В. Грачева, В.В. Одиноченков

Показывается целесообразность перехода оценки благосостояния людей от показателей уровня жизни к показателям качества. Анализируются классификации факторов социальной направленности деятельности промышленных предприятий, формирующих эти показатели. Дается оценка поведения отдельных факторов, включенных в классификации. Разработана классификация факторов социальной направленности, уточняющая их отношение к группе социально-экономических и чисто социальных факторов.
Ключевые слова: *классификация, уровень жизни, качество жизни, классификация факторов качества жизни, социальное развитие, социальные факторы качества жизни, факторы социальной направленности.*

В современной практике и теоретических исследованиях все более конкурирующими с показателями уровня жизни людей рассматриваются показатели ее качества. По существующим понятиям уровень жизни определяется степенью удовлетворения людей благами по их количеству и качеству [1]. Экс-

перты находят, что в имеющихся классификациях, в том числе, рекомендуемых ООН [2], многие из них являются лишь информативными, не несущими количественной оценки, и по существу не отражают интересы людей разных социально-экономических групп. Они носят больше характер макроэкономических показателей, потому являются маломотивированными для мезо- и микросистем. Они не отражают связи количества затрат труда и полученного от него капитала и то, как влияют на социальный результат.

Что касается понятия качества жизни, то оно ассоциируется с объективной необходимостью людей удовлетворять свои потребности благами, имеющими существенную определенность, благодаря которой они являются именно этими, а не иными [3]. Таким образом, показателями качества не просто фиксируется, а конкретно определяется мера достигнутого. Такой определенности показатели уровня жизни не отражают.

Познание истины как явления, адекватно отражающего действительность, происходит по направлению от его неопределённости к определённости или от определённости низшего к определённости более высокого порядка. Следовательно, качество как явление, обладающее определённостью большего порядка, чем явление, именуемое уровнем жизни, стоит ближе к истине. По сравнению с последним качество жизни, считают исследователи, содержит смысл более широкий и постоянного дополнения нового результата к достигнутому [4].

Во времени и по событиям общество не остаётся постоянным. Оно в силу происходящих внутри и вне его изменений, наполняется новым содержанием и более высокого качества характеристиками развития, и некоторые из них вступают в противоречие с традиционно сложившимися. Отражается это на всех сферах обитания человека, включая образование, культуру, на условиях жизни и деятельности, интеллекте, доходах и т.д. Исходя из изменений и возникающих противоречий, зарождаются новые явления и воздействующие на них силы. В этих процессах актуализируется и в итоге наступает целесообразность в адекватной современному уровню развития общества парадигме. Так, на смену одной парадигмы приходит другая. Сегодня данность такова, что проблема жизнеобеспеченности людей все больше решается на уровне парадигмы «качество жизни». Мотиваторы этой парадигмы находят, что оценка развития по качеству жизни более объективно отражает ее состояние, охватывая все сферы обитания человека: экономическую, научно-техническую, инновационную, культурную, образовательную, здравоохранительную, экологическую и др. [5].

Однако при оценке категорий уровня и качества жизни нельзя оказаться в том заблуждении, что они исключают друг друга, Скорее, это категории одного параметрического ряда, в котором путем заимствования новой парадигмой нужных элементов из старой парадигмы создаётся поле более широкого познания того, как благоустроить жизнь.

Усиление в современном развитии акцента на качество человеческой жизни предполагает выравнивание социального развития с другими его видами.

Условия реализации социального развития, которые в силу целого комплекса факторов и, главное, недостаточного к себе внимания, оказавшиеся мало конкретизированными и малоизученными, требуют в связи с обозначившимися новыми подходами к оценке удовлетворения потребностей человека научного обеспечения. Как основание этого обеспечения, рассматривается выстраивание предметной линии, определяемой классификационным составом формирующих социальную среду факторов.

На сегодняшний день с классификацией социальных факторов наблюдается следующее.

М.А. Виленский приводит двухуровневую классификацию социальных факторов на уровне всего общества и на уровне отдельных предприятий, коллективов трудящихся и человека. Они следующие [6].

1. На уровне всего общества:

а) повышение уровня обобществления и слияния двух форм социалистической собственности;

б) изменение характера труда, преодоление различий между умственным и физическим трудом;

в) преодоление различий между городом и деревней;

г) повышение культурного и образовательного уровня народа, всемерное развитие образования, науки и искусства.

2. На уровне отдельных предприятий, коллективов трудящихся и человека:

2.1. Материальное производство (по направленности проявлений социальных результатов).

Положительные факторы:

а) повышение культурно – образовательного уровня работников;

б) изменение содержания труда – ликвидация тяжелого физического труда, рост доли умственного труда, интеллектуализация физического труда;

в) появление новых профессий и изживание устаревших;

г) рост привлекательности труда.

Возможные формирующие отрицательные последствия факторы:

а) повышение степени физического труда и нервно - психической напряженности;

б) повышение степени опасности труда;

в) ускоренная утомляемость работника в связи с ужесточением производственного режима, повышением вибрации, загазованности, шумов, тепловыделения, увлажненности производственных помещений и др.

2.2. Положительные факторы (на уровне коллективов и человека):

а) превращение труда в сфере материальных услуг в разновидность индустриального труда;

б) повышение культурно - образовательного уровня и квалификации работников в сфере материальных услуг;

в) повышение качества нематериальных услуг (образование, медицинское обслуживание);

г) увеличение свободного времени за счет расширения сферы материальных услуг;

д) появление новых материальных и духовных потребностей;

е) механизация домашнего хозяйства и увеличение за этот счет свободного времени.

Возможные формирующие отрицательные последствия факторы:

а) повышение напряженности труда в сфере услуг и связанные с ней физические и нервно – психические перегрузки работников.

3. Окружающая природная среда:

а) рост массы перерабатываемого природного сырья и уменьшение его запасов: сокращения свободных земель, минерально – сырьевых ресурсов, органического топлива, древесины, воды, кислорода и т.д.;

б) рост выбросов в окружающую среду отходов производства, загрязнение вредными веществами воздушного бассейна, водоемов, земельных площадей;

в) увеличение шумов в местах проживания людей, создаваемых производством, транспортом.

Анализ факторов первой группы данной классификации, показывает следующее. Не соответствуют полностью сегодняшним реалиям факторы «а», «в». Является во многом дискуссионным фактор «б» в части преодоления различий между умственным и физическим трудом. За счет новаций можно облегчить физический труд, повысить его творческий характер, инициативу владения новыми видами машин и оборудования, их системами, но заменить один другим нельзя. Скорее речь здесь надо вести о преодолении различий между уровнями производственной культуры, культуры бытового поведения, общей культуры людей. Необходимость в этом подчеркивается фактором «г». Хотя в данной классификации этот фактор, как он изложен, носит декларативный характер. В рассматриваемой классификации факторы социальной направленности представлены двумя группами, разделенными по сферам использования. Обращает на себя внимание сам принцип включения факторов в ту или иную сферу использования. Так, непонимание вызывает, например то, что в сферу материального производства факторы «б», «г» включены, а в сферу услуг и конечного потребления нет, хотя там и там они должны себя проявлять. Или общие для сфер факторы «д» и «медицинское обслуживание» в сфере услуг предусмотрены, а в сфере материального производства они отсутствуют. Трудно поддается осмыслению также то, что за счет расширения сферы материальных услуг можно увеличить свободное время.

Расширить перечень перечисленных социальных факторов можно выборкой их из других источников (табл.1).

Таблица 1

Состав рекомендуемых разными авторами социальных факторов

Социальный фактор	Источник
- повышение культурного уровня (литература, искусство); - совершенствование бытовых условий; - развитие личности; - рост универсальности и творчества; - разделение труда; - кооперация труда; - рост квалификации; - перемена труда за счет замены выполнения одних функций аналогичными по назначению другими более высокого качества функциями; - способность; - рост образовательного уровня; - рост культурно – технического уровня; - интеллектуализация физического труда; (научность, творчество, культурный кругозор, исследовательские функции); - облегчение труда;	[7]
- условия труда; - условия отдыха; - удовлетворение потребностей; - активизация общественно полезной деятельности; - формирование физических свойств; - формирование других свойств;	

- организация труда.	
- нормирование труда; - материальное стимулирование; - формирование благоприятной нравственно – психологической атмосферы; - совершенствование стиля руководства; - предотвращение конфликтов; - моральное поощрение; - улучшение воздушной среды; - озеленение территории предприятия; - снижение продолжительности временной нетрудоспособности; - тяжесть труда; - комфортность на предприятии; - организация труда; - заработная плата; - материальное вознаграждение; - прогрессивные формы бытового обслуживания; - кооперация труда; - социальное самочувствие; - трудовая активность; - творческая активность; - социальные отношения; - осознание собственного места; - повышение дисциплины; - удовлетворенность трудом; - природоохранность.	[8]

В данном классификационном перечне социальных факторов многие из них не соответствуют новым закономерностям и критериям хозяйствования. Выпадают из современной реальности те факторы, в которых работник проявляет себя в качестве субъекта политтехнологических воздействий. Возникают вопросы по факторам, включенным в авторские классификации как социальные, если рассматривать каждый из них с позиции отражения в нем развития работника как личности. Такими они не являются. В этом отношении даже заработная плата, активно и непосредственно влияющая на многие стороны жизнеобеспечения человека, не может быть принята в чистом виде за социальный фактор, как и фактор улучшения жилищных условий. Их можно классифицировать больше в качестве факторов, не непосредственно способствующих развитию личности, и считать относящимися к группе не социальных, а социально – экономических факторов, ибо в их основе заложен совокупный экономический и социальный смысл жизнеобеспечения человека.

Если взять фактор организации труда, то его можно трактовать в качестве технико – экономической категории, имеющей социальную направленность, но никак не в чистом виде признавать социальным фактором. Не совсем социальное содержание имеет фактор нормирования труда, определяющий стандарты поведения работника в процессе осуществления им трудовых функций. Так одним из важнейших для работников стандартов является норма выработки. Она определяется во многом машинным временем, затратами на выполнение технологических операций. В таком качестве этот стандарт проявляет себя больше как технико–экономический фактор, имея косвенную социальную предрасположенность.

Прослеживается неоднозначность в трактовке некоторых факторов. Так одними авторами фактор культурно – технического уровня рассматривается, как формируемый из компонент общего и специального образования и приобретенной в производстве квалификации [9]. По мнению других авторов, культурно – технический уровень определяется степенью производственной, культурной и общественно – политической подготовки работников и выражается в накоплении ими производственного опыта и навыков к труду, технических и общих культурных знаний и является единым, объективным, вызываемым потребностями материальной жизни общества, процессом [10].

Эти два авторских определения фактора культурно – технического уровня существенно отличаются друг от друга. По одному определению фактора, в качестве его компонент рассматриваются общее и специальное образование. В другом его определении ссылка на эти важнейшие компоненты не делается. Но вместе с тем, фактор наделяется компонентой общего культурного знания.

Формирование фактора культурно – технического уровня по данным двум определениям не лишено не только этих, но и других противоречий. Так, высшее или специальное профессиональное образование, производственное образование, получаемое в процессах овладения производственными навыками и опытом, является характеристиками начальной и только потом поступательно растущей квалификации работника. Практика показывает, что с ростом квалификации развиваются творческие способности и творческое мышление работников, его культура труда, общая культура производства, расширяются знания техники, технологий, активизируется рационализаторская инициатива, распространяющаяся на профильные и не профильные для работника функции, рабочие места [11]. Это все

расширяет понятие квалификации до понятия культурно–технического уровня. Квалификации здесь может быть отведено место как одной из компонент, формирующей фактор культурно-технического уровня или выделяемой в самостоятельный фактор.

В производственной деятельности многие факторы связаны между собой. Но это не говорит о целесообразности их единения в одном понятии.

Чтобы уйти от подобных противоречий и успешно решать социальную задачу требуется формирование с высокой степенью определенности предметно - объектной социальной сферы предприятия. Важнейшим и проблемным звеном ее формирования выступает разработка классификационной модели социальных факторов.

По отношению к предприятиям промышленности формируется технологическая производственная среда с требованиями повышения производительности труда, экономии затрат, интенсификации производства с целью получения роста прибыли, т.е. экономического результата. Это ведет к изменениям содержания деятельности, ее организации, норм труда работающего человека, что непосредственно связано с изменением его социального в производственной сфере статуса. Таким образом, технократические решения в производственной сфере тесно увязываются с экономическими и социально-производственными аспектами жизнедеятельности человека и в таком качестве, следовательно, вполне вписываются в понятие социально- экономических факторов.

Но развитие посредством реализации технократических решений обеспечивает переход и к более высокому уровню развития производительных сил. Это предполагает развитие главной производительной силы – человека, которое должно идти со смыслом не только готовности человека обеспечивать на новом уровне производственный процесс, но и также готовность своего развития как личности: повышение образования, общей культуры, средств обеспечения здоровья и т.д. В основе этих ценностей лежит не материальное, а духовное обогащение человека, удовлетворение нравственных и физиологических его потребностей. В результате увеличения этих ценностей повышается социальная мобильность человека, способная относительно самостоятельно развиваться в рамках производственной среды. Таким образом, мобильность человека наряду с социально-экономическими факторами, как видим, обеспечивается и факторами чисто социальной направленности, со своими специфическими проявлениями. Это обстоятельство и высокая значимость для человека социального развития требуют дифференцированного подхода к определяющим его факторам, а, следовательно, их классификации, что и будет определять предметно-объективную социальную сферу. Вышеприведенный анализ характера поведения факторов социальной группы в производственной среде позволяет дифференцировать их следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Классификация факторов социальной направленности

Факторы	
Социально - экономические	Социальные
- содержание труда; - освоение новых профессий; - привлекательность труда; - интенсивность производства; - условия труда (загазованность, шумы, влажность и т.п.); - опасность труда; - универсальность труда; - разделение труда; - кооперирование труда; - облегчение труда; - организация труда; - организация производства; - нормирование труда; - материальное стимулирование.	- образование; - общая культура; - свободное от работы время; - творческая активность; - интеллектуализация деятельности; - трудовая активность; - культура делового общения; - физкультура, спорт; - общее творческое развитие; - жизненное самоутверждение; - деловое самоутверждение; - культура общение по подчиненности.

Приведенная классификация не является исчерпывающей. Важно, что она показывает характер двух значимых групп факторов социальной направ-ленности, и дальше может быть усовершенствована и пополнена за счет дополнительных компонент каждого из факторов и самостоятельных факторов.

Классификационное упорядочение факторов социальной направленности деятельности предприятий промышленности, разработанных с учетом современных требований к оценке качества благосостояния людей, позволяет строить единую систему мониторинга и практики решения проблемы обеспечения качественного роста производства и в нем человека как личности.

Shows the expediency of transition assess the well-being of people from the indicators of the level of life to indicators of quality. Analyzes the classification of factors of a social orientation of activity of the industrial enterprises, which

form these indicators. Assesses the behavior of some of the factors included in the classification. Developed classification of factors of a social orientation to clarify their attitudes towards a group of socio-economic and social factors.
***The key words**: classification, standard of living, quality of life, the classification of factors of quality of life, social development, social factors of the quality of life, factors of a social orientation.*

Список литературы

1. Экономика: Учебник для юристов / Под ред. Д.В. Валового. М.: Изд-во Щит-М, 1999.
2. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. СПб: Издательство СПбГУЭФ, 2001.
3. Советский энциклопедический словарь. 3-е изд.. Москва, Советская энциклопедия, 1984.
4. Бобков, В. О задачах повышения уровня и качества жизни населения России / В.Бобков // Общество и Экономика. 2000 № 2.
5. Грачева, Н.В. Концепция оценки развития и ее применения в инновационном и сопутствующих ему процессах в сфере производства / Н.В.Грачева // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3.
6. Виленский, М.А. Научно-технический прогресс: социально-экономические аспекты/ М.А.Виленский. М.: Знание, 1985.
7. Макроэкономика: Социально ориентированный подход: учебное пособие / Под ред. А.М.Лутохиной. Мн., 2004.
8. Симонян, Р.Х. Россия и страны Балтии / Р.Х.Симонян. М. Академия, 2003.
9. Одиноченков, В.В. Совершенствование управления предприятием / В.В.Одиноченков // Автомобильная промышленность. 1987.
10. Козлов, К., Соколов, Д., Юдаева, К. Инновационная активность российских предприятий / К.Соколов и др. // Московский центр Карнеги. Рабочие материалы, 2004. № 5.
11. Грачева, Н.В., Одиноченков, В.В. Инновационный ресурс решения проблемы повышения качества жизни / Н.В.Грачева, В.В.Одиноченков // Вестник Брянского государственного университете. 2010. № 4.

Об авторах

Грачева Н. В.- доктор экономических наук, профессор Брянского государственного технического университета, kaf.eim@yandex.ru

Одиноченков В. В. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета им. акад. И.Г.Петровского, 010632@bk.ru

УДК 621.9.06; 621.7.07

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБРАБОТКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ С УЛУЧШЕННЫМИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ СВОЙСТВАМИ

В.В. Ерохин, Д.А. Погонышева, И.Г. Степченко

В статье излагаются основные положения по расчету производительности обработки деталей и ее повышения за счет повышения интенсификации режимов резания при выборе оптимальных параметров станочной оснастки. Особое внимание уделяется расчету коэффициента интенсификации, зависящего от параметров виброустойчивости технологической оснастки, что более полно расширяет обоснованность выбора того или иного станочного приспособления для обеспечения формообразования деталей.
***Ключевые слова**: производительность труда, технологическая оснастка, качество.*

Согласно теории производительности, разработанной Г.А. Шаумяном [1], следует, что удельный вес затрат прошлого труда (овеществленный труд на создание оборудования и оснастки) непрерывно повышается, в то время как удельный вес затрат живого труда снижается при общем объеме уменьшения трудовых затрат на единицу продукции. Следовательно, совершенствование методов конструирования технологической оснастки с целью повышения производительности обработки – закономерный и объективно необходимый процесс.

Производительность труда определяется

$$A = \frac{Q_г N}{\sum T_i}, \ \frac{шт.}{чел.час} \qquad (1)$$

где $Q_г$ – годовой выпуск продукции, шт./год; N – срок службы оборудования и приспособле-

ний, год; $\sum T_i$ – суммарные трудовые затраты, необходимые для выпуска продукции, чел.час:

$\sum T_i = T_p + N(T_h + T_v)$,

где T_p – единовременные затраты прошлого труда (затраты труда на станки, сооружения и т.д.), чел.час; T_h – затраты живого труда при создании данной продукции, $\frac{чел.час}{год}$; T_v – текущие затраты прошлого труда (материалы, оснастка, энергия и т.д.), $\frac{чел.час}{год}$.

Обычно живой труд вводят как меру оценки прошлого труда, т.е. $K = \frac{T_p}{T_h}$ – коэффициент технической вооруженности живого труда, $m = \frac{T_v}{T_h}$ – коэффициент энергоматериалоемкости и оснащенности живого труда.

В этом случае производительность труда выразится:

$$A = \frac{Q_г N}{T_h[K + N(m+1)]}, \ \frac{шт.}{чел.час}. \quad (2)$$

В теории производительности [1] основным показателем при сравнении двух вариантов принят рост производительности труда

$$П = \frac{A_2}{A_1} = \frac{Q_{г2} T_{h1}}{Q_{г1} T_{h2}} \frac{K_1 + N_1(m_1+1)}{K_2 + N_2(m_2+1)} \quad (3)$$

Вводим следующие обозначения:

$\varphi = \frac{Q_{г2}}{Q_{г1}}$ – коэффициент роста производительности оборудования;

$\varepsilon = \frac{T_{h1}}{T_{h2}}$ – коэффициент сокращения затрат живого труда;

$\sigma = \frac{T_{p2}}{T_{p1}}$ – коэффициент повышения роли прошлых затрат труда на оборудование;

$\delta = \frac{T_{v2}}{T_{v1}}$ – коэффициент повышения роли текущих затрат прошлого труда.

Рост производительности труда через показатель базового (исходного) варианта составит:

$$П = \varphi \frac{K_1 + N_1(m_1+1)}{K_1\sigma + N_2\left(m_1\delta + \frac{1}{\varepsilon}\right)}. \quad (4)$$

Из выражения (4) определяем основные пути повышения производительности труда:

1) уменьшение затрат живого труда путем сокращения числа рабочих, непосредственно занятых в производстве изделий ($\varepsilon > 1$);

2) сокращение затрат прошлого труда путем снижения стоимости производства на единицу продукции ($\sigma < 1$);

3) сокращение затрат живого труда и прошлого путем сокращения трудовых затрат на единицу изделия ($\varphi > 1$);

4) снижение текущих затрат за счет разработки новых технологических процессов и высокопроизводительной технологической оснастки ($\delta < 1$).

Таким образом, развивая и совершенствуя технологическую оснастку, можно существенно способствовать сокращению общих текущих затрат труда на единицу продукции (δ), тем самым повышать производительность труда.

Годовая производительность труда ($Q_г$) рассматривается как зависящая от длительности рабочего цикла ($t_o + t_x$, где t_o, t_x – соотвественно основное время и время холостых ходов работы оборудования при изготовлении годовой программы выпуска изделий, год/шт.), внецикловых потерь на простои оборудования (t_e), смену и заточку инструмента ($\sum c_i$), т.е.

$$Q_г = \frac{1}{t_o + t_x + t_e + \sum c_i}. \quad (5)$$

Применением приспособлений, обеспечивающих возможность высокопроизводительной обработки, позволяет воздействовать на сокращение основного времени работы оборудования, времени

холостых ходов и времени простоев оборудования. Использование жесткой, виброустойчивой и диссипационной технологической оснастки всегда приводит к снижению основного времени на изготовление изделия (t_o). Улучшение параметров приспособлений может повысить общую технологическую производительность Q_{mex}, т.к.

$$Q_{mex} = Q_m \eta \eta_{mex}, \text{ шт./год} \quad (6)$$

где Q_m – технологическая производительность, шт./год; η – коэффициент производительности, учитывающий цикловые потери; η_{mex} – коэффициент, учитывающий внецикловые потери.

Повышая режимные параметры, обеспечиваем повышение производительности труда через безразмерный параметр χ – коэффициент интенсификации режимов резания: $Q_m = Q_{mo}\chi$, где Q_{mo} – технологическая производительность при заданной скорости резания V_o; после изменения до $V = V_o\chi$ производительность труда возросла до Q_m. Величина χ может принимать максимально возможное предельное значение для данного процесса:

$$\chi_{\max} = \frac{1}{\sqrt{Q_{mo}(m-1)\sum c_i}}, \quad (7)$$

где m – безразмерный показатель.

Подбором соответствующего приспособления определяем оптимальное значение коэффициента интенсификации режимов резания

$$\chi_{onm.0} = \frac{1}{(\varphi_{onm}-1)\left[Q_{mo}(t_x+t_e)\chi_{\max}+3\right]+1}, \quad (8)$$

где $\varphi_{опт}$ = (1,03…1,2) – коэффициент изменения производительности за счет качества оснастки.

При повышении общей культуры производства и качества оснастки $\varphi_{опт}$ стремиться к 1,03.

Таким образом, зная начальную производительность Q_{mo} и $\chi_{\max}$, можно определить $\chi_{onm.0}$, которое позволяет определить по новым режимам обработки и новую производительность.

Исследования воздействия приспособления на виброустойчивость технологической системы позволяет повысить при обработке заготовки глубины резания на 30…40% [2]. Это позволяет ввести специальный коэффициент γ в расчет оптимального значения коэффициента интенсивности $\chi_{onm.0}$.

Величина $\gamma = \frac{t_{o1}}{t_{o2}}$ связывает затраты основного времени обработки по первому варианту (t_{o1}) и затраты основного времени с использованием улучшенного в динамическом отношении приспособления по второму варианту (t_{o2}). В этом случае

$$\chi_{onm} = \chi_{onm.0}\gamma = \frac{\gamma}{(\varphi_{onm}-1)\left[Q_{mo}(t_x+t_e)\chi_{\max}+3\right]+1}. \quad (9)$$

Введение коэффициента γ = 1…1,5 позволяет выделить роль приспособления в общем балансе повышения производительности за счет интенсификации режимных параметров.

Виброустойчивость технологической оснастки определяется через параметр внутреннего трения материала – коэффициент внутреннего (вязкого) трения β (коэффициент диссипации колебательной системы [кг/с]). Этот коэффициент входит в дифференциальные уравнения затухающих колебаний, что позволяет более точно анализировать не только затухающий колебательный процесс, но и резонансный режим эксплуатации технологической оснастки.

Выбирая материал элементов технологической оснастки с повышенными значениями коэффициента внутреннего трения, можно уменьшить значение амплитуды колебаний, а также время собственных затухающих колебаний. Влияние собственных колебаний обуславливает снижение точности обработки в начальный момент времени, в зависимости от которого необходимо применить либо дополнительный более точный метод обработки поверхности, либо на дополнительном технологическом переходе предусмотреть снятие фаски. Например, подбирая материал таким образом, чтобы $\beta \geq \sqrt{2}M\omega_{0i}$ (M – масса элемента технологической оснастки, выступающего из заделки, кг; ω_{0i} – частота собственных колебаний i-о тона (i-й гармоники), $с^{-1}$) явление резонанса совершенно исчезает. В этом случае при любой частоте возмущающей силы амплитуда колебаний меньше статического отклонения.

На основе вышеизложенного, коэффициент γ в формуле (9) можно определить из выражения

$$\gamma = \sqrt{\frac{1{,}36232 - B_p}{0{,}36232}}, \quad (10)$$

где B_p – коэффициент резонансного режима эксплуатации технологической оснастки, параметры которого приведены в источнике [3].

Формула (10) обусловлена следующими ограничениями: если подкоренное выражение имеет отрицательное значение, станочное приспособление вибронеустойчивое и коэффициент γ можно принять 0,8; если коэффициент $\gamma > 1{,}5$ принимает $\gamma = 1{,}5$.

Коэффициент резонансного режима эксплуатации технологической оснастки B_p определяем из выражения

$$B_p = \frac{\sqrt{2}M\omega_{01}}{\beta}, \tag{11}$$

где M – масса элемента технологической оснастки, выступающего из заделки, кг; ω_{01} – частота собственных колебаний первого тона (первого гармоники), $с^{-1}$; β – коэффициент внутреннего трения технологической оснастки, кг/с.

При этом минимальная частота вынужденных колебаний ω_{min} обусловливает динамический нерезонансный режим колебания технологической оснастки, при котором коэффициент резонансного режима эксплуатации $B_p = 0{,}75$.

Коэффициент внутреннего трения технологической оснастки в виде стержневой конструкции определяется по формуле

$$\beta = \frac{M\omega}{\pi}\left(0{,}02\frac{T}{T_{пл}}\frac{\omega\tau}{1+\omega^2\tau^2} + \frac{\omega\tau}{1+\omega^2\tau^2}\frac{4}{3(1+\mu)} + \frac{0{,}005\rho_\partial D_{кр}^2}{24}\right), \tag{12}$$

где ω – частота вынужденных колебаний, $с^{-1}$; τ – время релаксации напряжений, с; T – температура эксплуатации технологической оснастки или его рассматриваемого элемента, К; $T_{пл}$ – температура плавления материала рассматриваемого элемента технологической оснастки, К; ρ_∂ – плотность дислокационных петель ($\rho_\partial = 10^6$ $см^{-2}$ для отожженной стали, $\rho_\partial = 10^{11}$ для закаленной стали), шт./$см^2$; $D_{кр}$ – диаметр кристаллита (зерна) материала элемента технологической оснастки, см; μ – коэффициент Пуассона материала элемента технологической оснастки.

$$\tau = \frac{d_{пр}^2}{\pi^2 D} = \frac{d_{пр}^2 c\rho}{\pi^2\chi_t}, \tag{13}$$

где $d_{пр}$ – приведенный диаметр части поводкового устройства, выступающей из заделки, м; D – коэффициент тепловой диффузии, $м^2$/с; c – удельная теплоемкость тела, $\frac{Дж}{кг \cdot К}$; χ_t – коэффициент теплопроводности, $\frac{Вт}{м \cdot К}$.

Параметры виброустойчивости (ω_{01}, β, B_p, $W_{п.уст}$, ω_{min}) для основных представителей технологической оснастки представлены в источнике [3].

This article outlines the basic provisions on the calculation of machining performance and its improvement by increasing cutting data intensified when choosing of optimal parameters of machine tools. Special attention is given to the calculation of rate of intensification, depending on the vibration parameters of technological equipment, that more fully extends the validity of the choice of a machining device for machining parts.
***The key words**: productivity, machine tools, quality.*

Список литературы

1. Шаумян Г.А. Комплексная автоматизация производственных процессов. М.: Машиностроение, 1973. 640 с.

2. Ильицкий В.Б., Микитянский В.В., Сердюк Л.М. Станочные приспособления. Конструкторско-технологическое обеспечение эксплуатационных свойств. М.: Машиностроение, 1989. 208 с.

3. Ерохин В.В. Обеспечение качества станочных приспособлений. Дис. ... докт. техн. наук. Брянск. 2007. 412 с.

Об авторах

Ерохин В.В. – доктор технических наук, профессор Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского, erohinvv@mail.ru

Погонышева Д.А. – доктор педагогических наук, зав. кафедрой автоматизированных информационных систем и технологий и профессор Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского,

Степченко И.Г. – аспирант, ассистент кафедры автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского.

УДК 621.9.06; 621.7.07

ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА: КЛАСТЕР ФАРМАЦЕВТИКИ, БИОМЕДИЦИНЫ И БИОТЕХНОЛОГИЙ

В.К. Крутиков, О.И. Костина, Е.А. Шахметова

На материалах Калужской области рассмотрен процесс формирования кластера фармацевтики, биомедицины и биотехнологии, обеспечивающего эффективную коммерциализацию результатов научных исследований и инновационное социально- экономическое развитие региона и страны.

Ключевые слова: *инновации; иностранные инвестиции; коммерциализация результатов научных исследования; кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологии*

По мнению ведущих исследователей инновационных сценариев развития народнохозяйственных комплексов России, для того, чтобы стать инновацией, новшество должно быть применено практически. То есть инновация – это конечный результат освоения новшества, позволяющий получить научно-технологический, экономический, социальный и иной значимый эффект. [5., 6., 10., 13.]

Следовательно, коммерциализация результатов научных исследований – основной и важнейший аспект сегодняшней проблематики всего инновационного процесса. Смысл решения проблемы заключается в эффективном практическом применении результатов научных исследований и разработок с достижением приоритетной цели – обеспечение вывода на рынок продуктов, работ, услуг или процессов с максимум получения коммерческого эффекта.

Конечная точка коммерциализации - продукт успешно выведен на рынок, обеспечен порог безубыточности, т.е. доход от реализации превышает все операционные расходы. При этом коммерциализация может быть выражена посредством запуска новых бизнес - проектов для коммерческого использования технологий, либо для продажи лицензий на использование технологий существующему бизнес-сообществу, либо осуществление эксплуатации технологий путём предоставления услуг, включая техническое проектирование, консультирование, обслуживание, аналитические и экспертные услуги и оценки, а также проведение исследований по контрактам. [1., 12., 14.]

Необходимым условием реализации инновации, является коммерческая поддержка со стороны потенциальных инвесторов, производственных предприятий или центров трансферта и коммерциализации технологий, как основной формы продвижения инноваций в современных условиях с позиции заинтересованности в развитии и применения новых технологий. При этом заранее необходимо, с участием непосредственно инвесторов или партнеров, осуществлять оценку выгодности вложений в инновационный проект, срока окупаемости и перспективы получения в дальнейшем прибыли от внедрения инноваций. Итак, выполнение этого условия позволит не только поднять качество продукции и улучшить методы работы, но и занять лидирующие, передовые позиции на рынке. [2., 3., 11., 14.]

Первым оптимальным условием для реализации процесса эффективной коммерциализации является тесное взаимодействие его участников: инноватора и государства, или же коммерческой или иной структуры, имеющей возможность активной финансовой поддержки с целью дальнейшего получения прибыли, необязательно с условием использования инноваций в своей непосредственной деятельности, а также способность договариваться. Разногласия возникают по поводу субъективной оценки участниками «справедливого» решения экономических и ряда других вопросов. Инноватор, ученый, изобретатель должен, прежде всего, понимать, что результат его научной деятельности можно и нужно измерять, и результаты такого измерения все участники обязаны воспринимать осознанно.

Каждый из участников — производственные и бизнес-сообщества, инвестиционные институты и частные, коммерческие инвесторы, государство и инноваторы — ставят цели, ориентируясь прежде всего на собственные интересы.

Производственные и предпринимательские сообщества преследуют цель получить от внедрения инновационного процесса новые рыночные позиции или сегменты рынка для новой продукции, новые технологии выпуска уже существующей продукции для повышения ее конкурентоспособности и последовательного завоевания лидирующих и доминирующих позиций на рынке. Инвестиционные институты и частные, коммерческие инвесторы ожидают новые объекты высокомаржинальных инвестиций. Государству инновации обеспечивают независимость, в том числе экономическую, ускоренное развитие промышленности и экономики. А инноваторы, стремятся обеспечить себя средствами, чтобы в дальнейшем продолжать исследования, развивать бизнес либо компенсировать вложенные ресурсы и трудовые затраты.

Оптимальным условием эффективного взаимодействия между участниками, является привлечение разработчиками внимания потенциальных партнеров к результатам своей деятельности и

способность убедить их, в том, что новый продукт, изобретенная технология или усовершенствованный технологический процесс будут реализованы на рынке или участвовать в процессе производства для достижения приоритетных целей. [1., 2., 8., 9.]

Также необходима информационная и аналитическая поддержка со стороны организаций – посредников, в рамках освещения процесса коммерциализации, с отражением позитивных изменений и новых открытий, для реализации возможности дополнительной поддержки, как со стороны общества, так и со стороны государства. [1., 13., 14., 16.]

В процессах генерации идей и ведения бизнеса существенное значение имеет коллективное творчество команды — тех, кто работает над задачей коммерциализации. Но, как правило, за радикальными инновациями стоят конкретные люди, и именно от них зависит судьба идей. Нелегко принять решение о коммерциализации идей и созданных технологий. Но если оно принято, необходимо разработать стратегию коммерциализации исходя из существующих возможностей реализации идеи на рынке. [14., 16.]

Оценивая текущее состояние экономического развития страны, можно сделать вывод о не выполнении правительственной программы поэтапного перевода российской экономики на инновационные рельсы уже на первом этапе. Россия продолжает значительно отставать, по этому направлению, от развитых стран. [3., 4., 9.]

Требуется принятие грамотной, перспективной стратегии, и основополагающим моментом в процессе разработки стратегии является выбор способа коммерциализации.

Выбирая способ коммерциализации необходимо рассматривать инновацию как нечто уникальное и индивидуальное, поэтому и способы её коммерциализации могут быть разнообразными.

В связи с этим, способами эффективной коммерциализации результатов научных исследований могут быть следующие:

1. Самостоятельное использование разработок для организации бизнеса, т.е. запуск новых бизнес - проектов для коммерческого использования технологий - наиболее полная и оптимальная форма эффективной реализации инновационного потенциала, предполагающей, организацию производства и сбыта готовой продукции, производство и сдачу в лизинг оборудования, и оказание инжиниринговых услуг.

2. Эксплуатация технологий, путём предоставления услуг, включая техническое проектирование, консультирование, обслуживание, аналитические и экспертные услуги и оценки, а также проведение исследований по контрактам.

3. Частичная уступка интеллектуальных прав - продажа лицензий, франчайзинг, подряд на совместную разработку вместе с потребителем готовой продукции при совместном оформлении прав интеллектуальной собственности, передача секретов производства.

4. Полная передача интеллектуальных прав через договора об отчуждении исключительного права, продажу патентных прав, получение подряда на дальнейшее проведение исследований и разработок с условием дальнейшего перехода прав к заказчику. [10., 14.]

Процесс эффективной коммерциализации предполагает прежде всего проведение сравнительных аналитических и финансовых расчетов для оценки выгодности того или иного способа коммерциализации на конкретном рынке. При этом в рамках данных расчетов необходимо основываться на определении четких критериев выбора, на понимании и оценке достоинств и недостатков каждого из способов, на оценке инвестиционных проектов и способах финансирования, рыночных условий и будущих финансовых результатов. Также любой инноватор нуждается в дополнительных консультациях не только по поводу выбора способа коммерциализации, но и проведения рыночных исследований и составления бизнес-плана. [9., 11., 13.]

Следующим основополагающим условием реализации эффективной коммерциализации, является выполнение практической задачи по построению алгоритма, позволяющему инноватору и всем участникам процесса определиться с конкретными действиями при выборе способа коммерциализации, при котором необходимо учесть два блока критериев:

– Блок внешних критериев — потребности общества и потребности групп рыночного потребления (существующие заказы, требования заказчика, рационализаторские предложения).

– Блок внутренних критериев - инновационный потенциал разработки, выгодность вложений, срок окупаемости, возможность собственного финансирования производства, уровень инновационной активности и др. [11., 13., 15.]

При этом отличительными чертами такого процесса эффективной коммерциализации является:

– поддержка на всех этапах жизненного цикла инновации, начиная с разработок, а не только на этапе реализации готовой продукции, в т.ч. за счет рефинансирования из прибыли от продаж, включая оценку степени риска и реализацию мероприятий по его снижению;

– разработка взаимосвязанной продуктовой и маркетинговой стратегии процесса;

– смещение с правовых на эффективные экономические акценты управления;

– установление оптимального и рационального баланса между затратами на создание, внедрение и продвижение инновации;

– создание эффективной, стимулирующей системы вознаграждения инноваторов на первом этапе на основе резерва из внутреннего бюджета или за счет внешнего финансирования, а в последующем – за счет рефинансирования, осуществляемого в процентах от объемов продаж результатов научной деятельности;

– обеспечение непрерывности процесса и грамотного управления, усиление функций внутреннего маркетинга (аудита интеллектуального капитала);

– формирование оптимальной базы знаний для создания информационной системы поддержки и управления результатами научной деятельности.

Рассмотрим процесс на примере становления кластера фармацевтики, биомедицины и биотехнологий на территории Калужской области. Следует отметить, что для России фармацевтика – это не только глобальный рынок с высокой добавленной стоимостью, но еще и вопрос национальной безопасности. [1., 9., 10.]

Проведенное исследование показывает, что Калужская область не является регионом исключительно автомобильной направленности. В числе основных «драйверов» роста региональной экономики руководство региона видит кластер фармацевтики и биотехнологий. По мнению экспертов, это одно из самых перспективных направлений в мире, обеспечивающее наибольшую добавленную стоимость. Правительство четко понимает цели, которые сегодня поставлены в направлении развития фармацевтической отрасли. Стратегия создания кластера фармацевтики и биотехнологий в Калужской области включает задачи по достижению 10% доли фармацевтики в объеме промышленного производства; привлечение не менее 4-х глобальных фармпроизводителей; создание не менее 3 тыс. новых рабочих мест; формирование операционной сети между иностранными и российскими производителями.

Калужский кластер фармацевтики и биотехнологий включает не только производителей лекарств. Важным направлением работы является поддержка малых и средних инновационных предприятий, а также создание инфраструктуры для проведения клинических испытаний с целью дальнейшей коммерциализации научных разработок. Для формирования инновационного фармкластера руководство региона опирается на опыт иностранных компаний.

Кластер фармацевтики и биотехнологий интересен в свете того, что именно кластеры способны обеспечить синергию системных и глобальных игроков рынка, консолидирующих лучшие практики в сфере фармацевтики, биомедицины и биотехнологий и ориентированных на производство, развитие инноваций и подготовку персонала, и, соответственно, стать драйверами развития фармацевтической промышленности РФ.

В инновационном фармкластере производственные объекты являются, безусловно, важной, но далеко не единственной его составляющей. Использование имеющейся научно-исследовательской и технической базы и направление инвестиций в ее развитие экономит усилия, снижает бюджетные затраты и создает уникальную возможность локализовать полный цикл производства инновационных препаратов – от научной гипотезы до выпуска готового препарата в упаковке. [2., 3., 4., 7., 8.]

Одним из главных направлений этих проектов является подготовка научных кадров в этой сфере. Кроме того, уже сейчас изучается возможность сотрудничества с факультетами российских вузов, исследовательскими институтами и биофармацевтическими компаниями на предмет будущего участия их представителей в работе над созданием и совершенствованием новых поколений лекарственных препаратов. Безусловно, вопрос подготовки местных высококвалифицированных кадров находится в центре внимания компании с момента запуска проекта по настоящее время. Базой для подготовки и переподготовки кадров станут высшие и средне-специальные образовательные учреждения Калужской области. Внедрение системы стажировок на существующих производствах компании «НовоНордиск» станет неотъемлемой частью образовательного процесса.

Но задача на будущее – повысить эффективность инвестиций за счет внедрения инновационных разработок, т.е. инновации определить как эффективные инвестиции.

Калужская область стала фактически первопроходцем в использовании кластерного подхода в управлении региональным развитием. Создание кластера фармацевтики и биотехнологий было определено в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Калужской области до 2030 года как одно из приоритетных направлений развития экономики. С той поры региональные власти уделяют самое пристальное внимание этому направлению.

В рамках мероприятия "Развитие кластерной инфраструктуры как инструмент модернизации российского сектора фармацевтики, биомедицины и биотехнологий" представители администрации Калуж-

ской области, некоммерческого партнерства "Калужский фармацевтический кластер", регионального Агентства инновационного развития (АИРКО) и крупнейших мировых фармацевтических компаний обсудили условия для развития наукоемких и инновационных производств на территории РФ, преимущества кластерного подхода, а также конкретные результаты реализации инвестиционной стратегии.

Для Калужской области развитие фармацевтической отрасли — осознанный выбор. Приоритетная цель - построение полноценной инфраструктуры для обеспечения всех этапов инновационного процесса, от научной идеи до конечного продукта. Очень важно, что построение такой инфраструктуры позволит ускорить процесс исследований и модернизации фармацевтической отрасли в целом, позволит наладить выпуск высокоэффективных оригинальных лекарственных препаратов, снизит зависимость страны от импортируемых средств и повысит лекарственную безопасность. И что очень важно, эти средства будут доступны для населения". Калужский фармацевтический кластер в настоящее время интегрирует существующие и создаваемые компетенции в области современной инновационной фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. Предприятия области выпускают более 50 наименований лекарственных средств, в стадии регистрации находятся более 10 наименований и в перспективном освоении — несколько десятков лекарственных препаратов. По оценкам экспертов, в стратегию создания кластера к настоящему времени заложено все необходимое для того, чтобы достичь 10-процентной доли фармацевтики в промышленном производстве региона, создать не менее 3 тысяч новых рабочих мест и сформировать операционную сеть между иностранными и российскими производителями фармпрепаратов. Стратегическая задача Калужского фармацевтического кластера — создание лидера российского фармацевтического рынка.

Эффективную поддержку кластеру обеспечивает созданная в Калужской области система региональных институтов развития, включающая Агентство регионального развития, Корпорацию развития Калужской области и Агентство инновационного развития Калужской области (АИРКО).

Благоприятный инвестиционный климат региона привлек в Калужскую область мировые и российские фармацевтические компании, такие как AstraZeneca, STADA CIS, Novo Nordisk, Berlin Chemie — Menarini Group, НИАРМЕДИК и др.

Завод международной биофармацевтической компании AstraZeneca, инвестиции в строительство которого составляют около 170 млн. долларов США, будет специализироваться на производстве инновационных препаратов для лечения кардиологических, онкологических, психиатрических, гастроэнтерологических и респираторных заболеваний. Выпуск первой продукции намечен на второй квартал 2013 года. AstraZeneca планирует технологический перенос производства на территорию Калужской области около 30 инновационных препаратов. К 2019 году планируется вывести завод AstraZeneca на полную мощность по выпуску порядка 500 млн. таблеток в год. Также к моменту завершения финальной фазы локализации на предприятии будет работать около 165 человек.

Кроме того, холдинг STADA CIS, один из крупнейших локальных фармпроизводителей в России, объявил о планах по расширению производства препаратов для лечения социально значимых заболеваний на мощностях ООО «Хемофарм-Обнинск». Планируется, что до конца 2015 года завод «Хемофарм-Обнинск» запустит в производство 26 препаратов из продуктового портфеля STADA CIS, ранее производимых на других площадках холдинга. Это хорошо зарекомендовавшие себя препараты различных АТС-классов и форм выпуска, применяемые в важнейших, общественно-значимых областях медицины, таких как кардиология, неврология, гинекология, урология и др. Более 70% из них входят в перечень ЖНВЛП. Ожидаемый годовой объем производства данных препаратов составит около 16 млн. упаковок.

ООО «Хемофарм-Обнинск» – одна из четырех производственных площадок холдинга STADA CIS, расположенная в г. Обнинске Калужской области. Завод построен в 2006 году с учетом требований международного стандарта GMP. Общая площадь производственных мощностей составляет 12 300 м^2.

Принципиальным отличием Калужского фармкластера от своих собратьев-конкурентов из других регионов страны является так же то, что в отличие от большинства из них, сформированных, как правило, из дочерних предприятий какого-либо крупного фармацевтического концерна, Калужский фармкластер был сформирован не по принуждению, а на добровольных партнерских началах.

«Ядро» Калужского фармкластера формируется на двух площадках – в Обнинске и его окрестностях и в индустриальном парке «Грабцево» в Калуге. Перспективы Калужского фармкластера, во многом, связаны с создаваемой системой по подготовке кадров. Формирование системы осуществляется на базе НИФХИ им. Л.Я. Карпова, медицинского факультета ИАТЭНИЯУ МИФИ, МРНЦ РАМН, ВНИИСХРАЭ, Клинического центра радиологической медицины, медицинских колледжей Калуги и Обнинска.

31 октября 2012 г. в рамках Международного форума «Открытые инновации» было подписа-

но соглашение о создании Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров, учредителями которого выступили Ассоциация инновационных регионов России, Калужский фармацевтический кластер, фармацевтический и биомедицинский кластер Санкт-Петербурга и Биофармкластер «Северный» (Московская область).

О своих планах присоединения к Союзу фармацевтических и биомедицинских кластеров также сообщили кластеры Новосибирской, Томской, Ярославской, Свердловской областей, Татарстана и Биотехнологический кластер г. Пущино. Двумя неделями ранее на Балтийском образовательном форуме было подписано соглашение ведущих фарм- и биомедкластеров с Технологической платформой «Медицина будущего» о сотрудничестве и кооперации в области поддержки региональных проектов и инициатив. [2., 3., 4., 5., 6., 7., 8.]

Основной целью создания новой организации является консолидация усилий регионов, развивающих фармацевтическую и медицинскую отрасль, для создания и продвижения инновационной фармацевтической продукции на российском и международном рынках.

Определены основные задачи, которые необходимо решить в первую очередь. Разработка законодательных инициатив, направленных на поддержку отечественных производителей, в том числе — фармацевтических и медицинских компаний, локализовавших свои производства в России. А, также, создание условий для проведения разработок и исследований инновационных лекарственных препаратов и медицинских изделий на международном уровне, а также упрощение доступа разработанной инновационной продукции на рынок. [9., 10., 14.]

Кластерный подход определен, как приоритетный в Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Правительственными документами предусмотрена поддержка, до 20 центров разработок инновационных лекарственных средств и медицинских изделий на базе региональных ведущих вузов и научных центров. Минэкономразвития России в 2012 г. провел конкурс на отбор лучших программ развития территориальных кластеров — из 14 отобранных проектов первой очереди, 8 проектов связаны с фармацевтикой и медицинской промышленностью. Этот факт говорит о внимании, которое Правительство РФ уделяет консолидации усилий в инновационном векторе развития отечественных фармкомпаний, науки и учреждений образования. [1., 7., 12., 14.]

К концу 2012 года биофармацевтичекие кластеры сумели привлечь в Россию более 50% всех инвестиций в области фармацевтики и медицинских изделий. Примерами крупных инвестпроектов, реализуемых учредителями Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров, являются строительство фармпроизводств такими компаниями, как АстраЗенека, Новартис, Штада, Берлин-Хеми, Дженерал Электрик, создание посевных инвестпроектов с Джонсон&Джонсон, крупные научно-исследовательские проекты с Эбботт, трансфер технологий и создание лабораторий компании Пфайзер. Российские компании, такие как Биокад, Акрихин, Сотекс, Герофарм, НИАРМЕДИК Плюс и МИР-ФАРМ, открыли свои новые научно-исследовательские лаборатории и производства в технопарках и бизнес-инкубаторах фарм- и биомедицинских кластеров Санкт-Петербурга, Калужской и Московской областей.

В рамках ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» строятся новые биомедицинские корпуса МФТИ, Казанского и Уральского федеральных университетов, Волгоградского медицинского университета, реконструируются лаборатории Санкт-Петербургской химико-технологической академии. [1., 9., 10.]

Необходимо сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию механизма эффективной коммерциализации результатов научных исследований следующие:

– совершенствование государственной финансовой поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, посредством осуществления государственного кредитования, государственных гарантий на получение банковских кредитов, налоговых льгот, ускоренной амортизации, экспортно-импортных квот на поддержание национального наукоемкого продукта;

– снятие (снижение) барьеров и ограничений таможенного законодательства, мешающие развитию центров исследований и разработок в сфере фармацевтики;

– снятие (снижение) барьеров и ограничений налогового законодательства;

– стимулирование частных инвестиций, посредством создания патентных и венчурных компаний;

– стимулирование частно-государственное партнерство в сфере инвестирования инновационных проектов;

– осуществлять поддержку национальных производителей инноваций, на основе создания программы развития национальных брендов, поддержка малого и среднего инновационного бизнеса;

– осуществлять отбор высокорентабельных инноваций для эффективной коммерциализации;

– осуществлять разработку механизма инновационного посредничества между инноваторов и производственными и бизнес сообществами;

– осуществлять государственную финансовую поддержку, прежде всего на первых стадиях инновационного процесса, участвовать в формирование объекта результатов научной деятельности с доведением до опытного освоения;

– увеличение капитализации инновационных предприятий, посредством разработки стратегии поиска дополнительных источников финансирования;

– обеспечивать долевое участие государства в создаваемых предприятиях, выступая фактором гарантии, стабильности, софинансирования;

– обеспечивать соответствующую квалификацию «инновационных кадров», как необходимое условие, позволяющее снизить риски невыполнения инновационных проектов, через эффективную систему компетентного обучения – производить новые знания;

– осуществлять вложение средств в развитие персонала, как со стороны самого предприятия, применяя мотивационные схемы, так и со стороны заинтересованного государства;

– осуществлять комплексное соинвестирование кластерных проектов в рамках взаимодействия регионального и федерального бюджетов, посредством администрирования федеральных субсидий, создание собственных статей в региональных целевых и адресно-инвестиционных программах, обеспечивая при этом льготы для резидентов и распространение опыта;

– создание государством соответствующей «инновационная инфраструктура» и условий для осуществления эффективной коммерциализации;

– осуществлять финансирование научных исследований на конкурсной основе – перспективность и уровень результатов;

– обеспечивать интеграцию политики в области науки и технологий с промышленной политикой;

– расширять кооперацию ученых и индустрии (предпринимателей и исследовательских институтов);

– обеспечивать стимулирование трансферта инноваций;

– создание и развитие новых холдинговых компаний. [10., 11., 14.]

Взаимодействие научной деятельности и эффективной коммерциализация обеспечивает соблюдение всех интересов конкретных экономических субъектов. Производственные и бизнес сообщества, осуществляющие эффективную коммерциализацию результатов научных исследований, прежде всего, преследуют цель – достижение прибыльности от внедрения инноваций. Потребители же новой «инновационной» продукции, товаров, работ, услуг ориентированы на всестороннее удовлетворение своих собственных потребностей и постоянно возрастающих, разностороннее совершенствующихся запросов. На основании этого, главным моментом, который определяет взаимодействие инновационной деятельности и эффективной коммерциализации, является, все возрастающие требования потребителей реальных товаров и услуг, включая социальную сферу. В связи с этим, сегодняшними задачами инновационной деятельности и, соответственно, производственного и бизнес сообщества, ее осуществляющего, является сокращение срока формирования общественной потребности в новых видах товаров и услуг, внимательное и заинтересованное отношение к процессу эффективной коммерциализации. Именно бизнес создает предпосылки достижения результатов научной деятельности в виде удовлетворения потребностей социальной сферы и получение дохода. Смысл эффективной коммерциализации, в данном случае, заключается в виде непрерывного процесса и проведения совокупности действий, направленных на преобразование научных достижений, через осуществление инновационной деятельности в реально новые или усовершенствованные товары, работы, услуги, подлежащие реализации в рыночном пространстве, объединяющие материальное производство и социальную сферу. При этом, конечная точка, определяющая достижение эффективной коммерциализации, является достижение результата, на основании четко направленных действий - выведение на рынок новых или усовершенствованных видов товаров, работ, услуг с обязательным условием роста доходов. [10., 11., 13., 14.]

Важнейшим параметром результативности эффективной коммерциализации, кроме уже имеющихся традиционных направлений, является достижение возможности возврата инвестиций в научные исследования и разработки, с целью продолжения их дальнейшего финансирования. В данном случае эффективная коммерциализация выступает катализатором, порождающим новые сектора производств, бизнес сообществ и социальной сферы, а также мотиватором всесторонней модернизации действующих экономических субъектов. [10., 11., 14.]

На настоящем этапе развития экономики особо жестко назрела необходимость перехода от сырьевой направленности к инновационной экономике, способной, с одной стороны, обеспечивать многоуровневое разнообразие производимых в стране товаров, работ, услуг, а с другой — минимизировать или сократить вообще зависимость от импорта стратегически важных товаров и технологий.

Основополагающим фактором повышения конкурентоспособности экономики является воз-

можность обеспечения технологической модернизации, реконструкции промышленности за счет отечественных, национальных разработок и импорта передовых инновационных решений. Признать экономику страны инновационной, можно по следующим критериям:

– во-первых, основной (80 % и выше) прирост ВВП обеспечивается за счет использования интеллектуального потенциала и выпуска высокотехнологичной продукции;

– во-вторых, темпы роста финансирования фундаментальных исследований должны превышать темпы роста объема закупок промышленностью наукоемких технологий;

– в-третьих, доля расходов на науку в национальном доходе составляет 3-5% в год.

Неотъемлемым аспектом достижения ведущей роли на международной арене является развитие научного потенциала в стране и устранение налоговых барьеров, мешающих переходу на инновационный путь развития. Получаемые в текущий момент времени сверхдоходы от экспорта энергетических ресурсов не направляются в нашей стране для диверсификации и модернизации экономики. Сегодня 40% ВВП России получается за счет экспорта сырья. Основными ресурсами обеспечения инновационной активности являются научно-технический и кадровый потенциалы инновационной сферы. [10., 14., 15., 16.]

Сегодня роль инновационного процесса как важнейшего инструмента обеспечения дальнейшего устойчивого и поступательного экономического развития весьма высока. Способность науки генерировать и внедрять достижения научно-технического прогресса становится одним из факторов обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, региона, государства. Научная, инновационная деятельность превращается в специфическую сферу товарного производства, где товары — объекты интеллектуальной собственности.

Инновационная деятельность выступает эффективным инструментом коммерциализации достижений научно-технического прогресса.

Путь «эффективной коммерциализации» — для России трудный и болезненный, с учетом, что на сегодняшний момент, данный путь необходимо проходить в ускоренном темпе, иначе не преуспеть в условиях жесточайшей конкуренции и глобализации экономики. [10., 14., 15., 16.]

On materials of the Kaluga region through the process of cluster formation pharmaceutical, biomedical and biotechnology, providing effective commercialization of research results and innovative socio-economic development of the region and the country.

The key words: *innovation, foreign investment, commercialization of scientific research, a cluster of pharmaceutical, biomedical and biotechnology*

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительством Российской Федерации от 8 декабря 2011г. № 22227-р;
2. Официальный сайт Калужского инвестиционного форума, адрес: http://www.kalugaforum.ru/program.htm;
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Калужской области, адрес: http://www.kaluga.ru/phone/?action=ph&id_phone=13221;
4. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] Режим доступа к ресурсу: http://www.consultantplus.ru.;
5. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами// Вопросы экономики.- 2008. - №7;
6. Нечаев В.И., Санду И.С. и др. Организация инновационной деятельности в АПК. - М.: Колос, 2012 г.;
7. Постановление Правительства Калужской области от 29 июня 2009г. № 250 «О стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030г., адрес: http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos_prog_razv/Strategy/;
8. Портал органов власти Калужской области, адрес: http://www.admoblkaluga.ru/main/.
9. Официальный сайт Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина [Электронный ресурс]–http://premier.gov.ru/events/news/10291/;
10. Попков В.П Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. / В.П. Попков, В.П. Семенов. СПб.: Питер, 2012. 224 с.;
11. Электронный научный журнал современные исследования социальных проблем №1(09), 2012 [Электронный документ]. *(*www.sisp.nkras.ru*)*;
12. Электронный доклад НБФ “Экспертный институт” «Инвестиции РФ» [Электронный документ]. *(*www.politeia.ru*)*;
13. Мальщукова О. М. Особенности инвестиционной политики России на современном этапе // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.): Учебное пособие / О.М, Мальщукова М.: РИОР, 2011 г.;

14. Инновационный бизнес, Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок, Антонец В.Л., Нечаева Н.В., 2009 г.;

15. Инновационный проект: подготовка для инвестирования / К.А. Хомкин. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010 г.;

16. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес-ангельское инвестирование: учеб. пособие. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010 г.

Об авторах

Крутиков В.К. - доктор экономических наук, профессор НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга

Шахметова Е.А. - аспирант кафедры «Менеджмент», НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга, nir@universitys.ru;

Костина О.И. - кандидат экономических наук, профессор ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Калужский филиал), olgak861@yandex.ru.

УДК 658.5

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСО - И ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В. В. Одиноченков, И.В. Гаврева, М.Ю. Мишина

Исследуется проблема эффективности ресурсо- и энергопотребления на промышленных предприятиях. Показывается многофакторность ее решения. Предлагается пофакторное формирование системы стратегических целей и на их основе формирование стратегий. Рекомендуется в целях обеспечения эффективности энергопотребления организация работы по системе управленческого учета.

Ключевые слова: *Ресурсопотребление, энергоэффективность, стратегия ресурсопотребления, стратегия энергосбережения.*

По имеющимся в литературе определениям, можно сделать вывод, что стратегия есть искусство ведения деятельности на основе сбалансированных комплексных программ решения проблемы развития хозяйствующих субъектов в расчете на долгосрочную перспективу [2]. Если провести аналогию данного определения стратегии с понятием стратегии ресурсо- и энергопотребления, последнюю можно охарактеризовать как деятельность, направленную на стабильное обеспечение функционирования и развития предприятия и экономию ресурсов вообще и энергоресурсов в частности, в расчете на долгосрочную перспективу.

За счет реализации своих стратегий и во многом стратегий ресурсо- и энергопотребления предприятия решают многофакторные, обеспечивающие их жизнедеятельность и развитие задачи. Взаимосвязь порождающих эти задачи факторов с ресурсо- и энергопотреблением, образующих по сути систему факторов, приведена на рис. 1. Система факторов позволяет формировать систему целей их взаимодействия, исходя из которой будет определяться стратегия ресурсо- и энергопотребления и характер ее поведения.

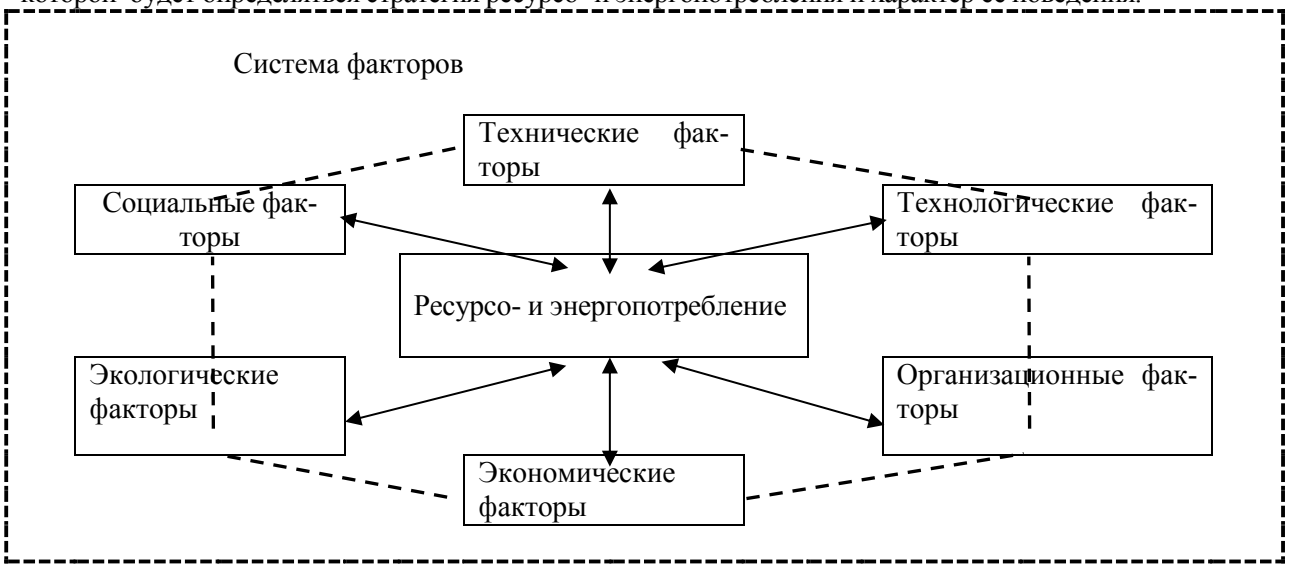


Рисунок 1 – Взаимосвязь факторов ресурсо- и энергопотребления с обеспечивающими жизнедеятельность и развитие предприятия факторами

⟷ *непосредственная связь фактора ресурсо- и энергопотребления с обеспечивающими жизнедеятельность и развитие предприятия факторами*

-------- *опосредованная через фактор ресурсо- и энергопотребление связь между обеспечивающими жизнедеятельность и развитие предприятия факторами*

Формирование системы целей можно разбить на 4 этапа [2].

На первом этапе определяются цели, предусматривающие возможности путем реализации стратегии ресурсо- и энергопотребления получения определенного результата по отдельным жизнеобеспечивающим деятельность предприятия факторам. Эти цели исходят из стратегии предприятия, выстроенной по прогнозам развития, носящих описание следующего: средств развития экономики предприятия в целом и по направлениям и развития конкуренции, потенциала повышения эффективности энергопотребления, результирующих показателей развития связанных с ресурсо- и энергопотреблением социально-экономических и технико-технологических факторов деятельности предприятия.

На втором этапе на основе выработанных по факторам целей определяется общая цель взаимодействия и взаимовлияния. Здесь уместно учитывать динамику развития предприятия в целом и по факторам его жизнеобеспечения, имея в виду необходимость учета разнохарактерности их поведения.

Это свойство факторов необходимо учитывать и при определении их функционального обеспечения, т.е. на третьем этапе формирования целей ресурсо- и энергопотребления.

На четвертом этапе разрабатываются конкретные функции выстраивания механизма взаимодействия вступающих во взаимосвязь факторов.

Слаженное функционирование механизма взаимодействующих факторов требует организационного структурирования деятельности персонала, обеспечивающего его работу. Поэтапное формирование целей, а следовательно, поэтапная деятельность персонала позволяют организовать ее, осуществляя такие важные виды работы как: проведение пофакторного мониторинга взаимодействия и взаимовлияния факторов друг на друга с получением промежуточных вариативных и на их основе оптимальных решений; разработка пофакторных и общих моделей, правил и методов выбора оптимальных стратегий и эффективных путей их реализации; активное участие в разработке качественных стратегий общей деятельности предприятия.

В целом работа всего механизма ресурсо- и энергопотребления и его инфраструктура должны быть организованы так, чтобы обеспечить предприятию его стратегическую, т.е. в долгосрочной перспективе стабильно прогрессирующую экономику.

В связке ресурсо- и энергопотребления большое значение играет эффективность энергопотребеления, т.е. потребления, обеспечивающего предприятию функционирование и развитие при минимальных энергозатратах. К базовым направлениям практического решения этой проблемы можно отнести экономию потребления энергоресурсов и минимизацию затрат на их снабжение [3]. Как показывает опыт работы предприятий, реализации этих направлений деятельности они уделяют большое внимание, что отражается в стратегических программах ресурсо- и энергопотребления и учитывается при разработке общей стратегии предприятия. Однако результаты анализа указывают на то, что программируемые предприятиями стратегические показатели решения этой проблемы часто фактически не достигаются, а инструменты реализации стратегии не срабатывают. Причиной этого в большинстве случаев называется недостаточно качественная проработка самой стратегии или тех мероприятий, которые должны обеспечить ее эффективность. В этой связи, по нашему мнению и мнению специалистов предприятий, возникает необходимость в качественном аудите энергопотребления, способного определить места нерационального расходования энергоресурсов и роста затрат на энергоснабжение, и дать оценку потенциалу их снижения. На основе результатов аудита можно выбрать стратегию, которая бы оптимально соответствовала возможностям развития предприятия и использования современных и эффективных форм организации работы.

В вопросе эффективности энергопотребления такой формой может стать организация работы по системе управленческого учета. Основой этой системы является создание центров затрат, наделяемых ответственностью за их формирование и учет, в том числе затрат, связанных с расходованием производственных ресурсов предприятий, а в данном случае - энергоресурсов [1].

Необходимость выделения энергопотребления по системе управленческого учета в отдельную подсистему общей системы ресурсопотребления, определяется важностью этого вида ресурса, его стратегическим значением, значительной долей в структуре себестоимости продукции промышленных предприятий, использованием во всех сферах хозяйствования: производственной, снабженческо-заготовительной, финансово-сбытовой, организационной и др.

Исходя из того, что в развитии предприятий энергоресурсы имеют стратегическое значение, построение системы управленческого учета, формирование и распределение энергоресурсов базируется на стратегическом управлении, предусматривающим одним из инструментов его исполнения

оперативное управление.

Практическая реализация энергопотребления основанная на управленческом учете предполагает их планирование методом бюджетирования. Это позволяет управлять деятельностью предприятия по отклонению фактических затрат от предусматриваемых в бюджетах и, следовательно, иметь возможность своевременного принятия мер по их устранению.

На основе вышеизложенного, с учетом направлений обеспечения эффективности энергопотребления, необходимости улучшения организации работы, используя современные методы управления затратами и инструменты их реализации, можно сформулировать концептуальную схему разработки и обеспечения стратегии управления по системе управленческого учета (рис. 2).

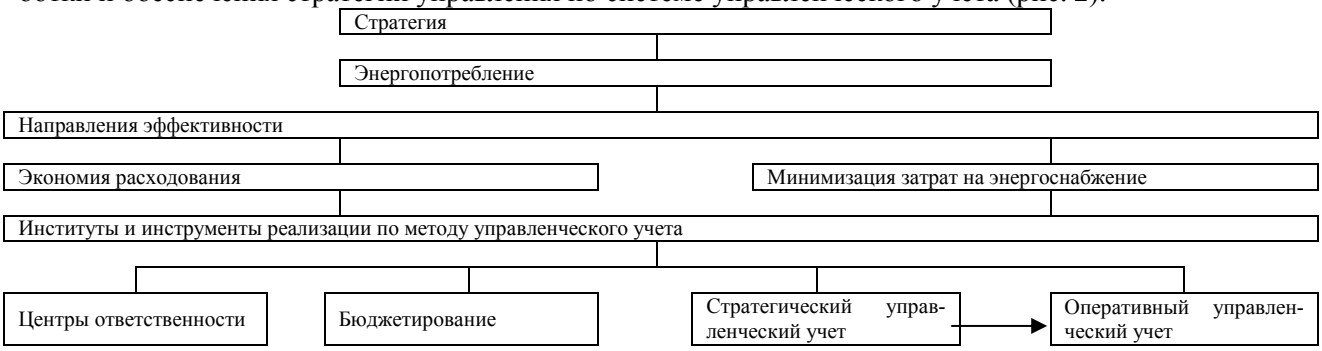


Рисунок 2 – Концептуальная схема разработки и обеспечения стратегии энергопотребления на предприятии и его эффективности по системе управленческого учета

Сложность проблемы энергопотребления и его эффективности объективно требует активного функционирования обеспечивающих ее решение подсистем. Анализ показывает, что из наиболее доступных для предприятий являются следующие подсистемы:

- учета энергоресурсов вырабатываемых и поступающих на предприятие и обеспечения их оптимального соотношения в потреблении;
- построения равновыгодных договорных отношений предприятий с энергоснабжающими организациями;
- мотивации поиска и реализации мероприятий, обеспечивающих экономию энергоресурсов и их сбережение.

Использование рекомендуемых инструментов повышения эффективности ресурсо- и энергопотребления в практике деятельности предприятий может способствовать решению многих по данной проблеме задач методического и организационного характера и являться основой успешной выработки и реализации обеспечивающих устойчивое развитие предприятий стратегий и стратегических программ

Studied the problem of the efficiency of resource and energy consumption at industrial enterprises. Shows multifactorial its decision. Offers pofaktorny formation of the system of strategic goals and on their basis the formation of strategies. It is recommended to ensure energy efficiency of organization of the system of management accounting.
The key words: *resource use, energy efficiency, the strategy of resource use and conservation.*

Список литературы

1 Бородушко, И.В. Стратегическое планирование и контроллинг / И.В. Бородушко, Э.К. Васильева. СПб: Питер, 2009.428с.

2 Грачева Н.В., Одиноченков В.В. Организационно-экономическое и инвестиционное управление инновационным развитием промышленных предприятий. – Брянск.: БИПКРО, 2009

3 Мишина М.Ю., Полякова О.Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. №3. Брянск: РИО БГУ, 2012

Об авторах

Одиноченков В.В. – профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Гаврева И.В. - доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Мишина М.Ю. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 621.7.07

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ, СВЯЗАННЫХ С ПРОИЗВОДСТВОМ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

О.В. Федорова, В.К. Крутиков

На основе материалов, отражающих инновационные процессы, происходящие в АПК Калужской области, представлены современные проблемы, возникающие при реализации региональных конкурентных преимуществ, связанных с производством животноводческой продукции. Определены перспективные направления преодоления проблем в условиях вступления России в ВТО.

Ключевые слова: *инновационные процессы, региональный АПК, особенности развития молочного и мясного животноводства, освоение новшеств, трудовые ресурсы.*

Как известно, при обсуждении условий вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) наиболее проблематичным вопросом являлась поддержка сельского хозяйства. Вступив в ВТО, наша страна обещала зафиксировать объем государственной поддержки сельского хозяйства на уровне 9 млрд. долларов. За период с 2013 до 2017 года эти показатели должны снизиться до 4,4 млрд. долларов. [1-5.]

В тоже время, как показывает анализ мировой практики, существует множество косвенных мер поддержки сельских товаропроизводителей и жителей сельских территорий, против которых страны - участники ВТО не возражают. К ним следует отнести внедрение высоких технологий, развитие инфраструктуры села, субсидирование процентов по кредитам, финансирование подготовки высококлассных специалистов. [1-6.]

Приведем ряд авторитетных мнений, конкретизирующих складывающуюся ситуацию:

- Успех модернизации экономики, развития бизнеса, нацеленного на эффективное использование интеллекта и знаний, во многом определяют проекты, реализуемые в субъектах РФ. Регионы, муниципалитеты должны быть ключевыми участниками процесса инновационного развития. [1-2.]

- Для того, чтобы стать инновацией, новшество должно быть применено практически. То есть инновация это конечный результат освоения новшества, позволяющий получить научно-технический, экономический, социальный и иной значимый эффект. [5.]

- На реализацию приоритетного нацпроекта по поддержке сельского хозяйства страны за период 2006-2011 гг. потрачено 563,5 млрд. рублей (по 96 млрд. в год). Теперь, чтобы российская продукция могла конкурировать с импортной, государство ежегодно должно тратить на поддержку сельского хозяйства еще больше - от 96 до 111 млрд. руб. ежегодно, и так вплоть до 2020 года - или смириться с тем, что страну заполонит импортное продовольствие. [9.]

Важнейшей составляющей продовольственного комплекса страны является производство животноводческой продукции. А уровень развития животноводства, как наиболее сложной отрасли, является показателем сельскохозяйственного развития в целом.

Краткая характеристика АПК Калужской области. В состав агропромышленного комплекса Калужской области входят 332 организации, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, 45 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 2248 крестьянское (фермерское) хозяйство, 117,8 тыс. личных подсобных хозяйств.

В структуре земельного фонда Калужской области земли сельскохозяйственного назначения составляют 1 млн. 821 тыс. га, в том числе сельскохозяйственные угодья – 1 млн. 145 тыс. га, включая 857,1 тыс. га пашни.

Численность постоянного населения на начало 2013 года – 1005,8 тыс. чел, в т.ч. сельского – 242,6 тыс. чел. или 24,1 % от общей численности.

Объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2012 году составил 26,2 млрд. руб., индекс физического объема – 103,0 %.

По данным органов государственной статистики удельный вес сельскохозяйственной продукции в валовом региональном продукте составляет более 8,1 процентов.

Ключевым направлением в обеспечении развития сельского хозяйства остается привлечение частных инвестиций. В течение 2006-2012 года объем частных инвестиций в развитие сельского хозяйства составил 14,3 млрд. руб.

Кроме того, на развитие малых форм хозяйствования на селе привлечено 2,0 млрд. руб. субсидированных кредитов и займов.

Всего по инвестиционным кредитам сельскохозяйственными организациями области заключено кредитных договоров на сумму 10,1 млрд. руб.

В 2012 году на государственную поддержку сельского хозяйства Калужской области из бюджетов

всех уровней перечислено 1 млрд. 016 млн. руб., в том числе из областного бюджета 546,6 млн. руб.

Область в настоящее время примыкает к территории «Большой Москвы», что создает неограниченные возможности по реализации сельскохозяйственной продукции в мегаполисе. [7., 12.]

В представлении Министерства сельского хозяйства РФ мероприятия по поддержке АПК регионов России отражаются в осуществляемых и принимаемых программах. Проект госпрограммы состоит из шести подпрограмм и четырех федеральных целевых программ.

Объем бюджетного финансирования госпрограммы развития АПК на 2013 - 2020 годы из федерального бюджета составит 1 трлн. 509 млрд. рублей. Кроме того, объем средств из бюджетов субъектов РФ превысит 770 млрд. рублей. Таким образом, общий объем финансирования составит более 2,2 трлн. рублей. Планирует отступать от прежних форм субсидирования, переходя к поддержке доходности сельхозпроизводителей. В частности предусматривается так называемые "погектарные" субсидии. На эти цели будет направлять от 15 млрд. до 38 млрд. рублей в год. Определенную поддержку отрасли окажет и сохранение нулевой ставки налога на прибыль сельскохозяйственных организаций без ограничения срока.

Новым направлением государственной поддержки стала подпрограмма "Развитие мясного скотоводства", объем финансирования, которой составляет 65,3 млрд. рублей. Господдержка увеличится с 6,8 млрд. рублей в 2013 году до 9,5 млрд. рублей в 2020 году. Введен и новый вид поддержки молочной отрасли - субсидии на 1 литр реализованного товарного молока. Объем финансирования – 10 - 12,5 млрд. рублей в год.

Новая госпрограмма предусматривает также увеличение финансирования экономически значимых региональных программ - до 21,3 млрд. рублей ежегодно.

Планируется, что реализация намеченных мер позволит к 2020 году по сравнению с 2012 годом увеличить производство сельхозпродукции на 19,6 %. В частности, в растениеводстве - на 19%, в животноводстве - на 19,8 %.

Так, производство скота и птицы через восемь лет должно увеличиться на треть и составить более 14 миллионов тонн в год, а молока - на 20 процентов и составить почти 40 миллионов тонн в год.

В целом, производство пищевых продуктов увеличится на 34,8 %. Инвестиции в основной капитал возрастут на 41,9 %. Общий уровень рентабельности сельхозпроизводства увеличится на 3 процентных пункта. [8.]

Через восемь лет Россия должна производить на треть больше продуктов питания и напитков, чем в 2012 году. Во всяком случае, так запланировано в госпрограмме развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы. Кроме этого в результате выполнения госпрограммы должны снизиться импорт и увеличиться экспорт российской сельхозпродукции. [9., 10.]

Но не следует забывать, то обстоятельство, что в настоящее время инновационный путь развития сельского хозяйства развитых стран позволяет производить основные виды сельскохозяйственной продукции в объемах, значительно превышающих внутренние потребности и формировать крупные экспортные партии сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Например, продуктивность молочного скота достигла очень высокого уровня, и тенденция к ее росту сохраняются. А Россия, вступившая на путь инновационного развития АПК гораздо позднее других стран, сильно отстает по получаемым показателям, о чем свидетельствуют данные таблицы. [3., 4., 5.]

Таблица 1.

Среднегодовой удой коров в странах G8, кг

Страна	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г. к 1995 г., %
США	7441	8254	8508	8599	115,6
Канада	6367	7332	7557	7584	119,1
Япония	6246	6792	6942	7068	113,2
Великобритания	5703	6155	6817	6767	118,7
Германия	5434	6122	6508	6431	118,6
Франция	5517	5948	6042	6112	110,8
Италия	5195	5790	5917	5211	100,3
Россия	2153	2502	2949	3037	141,0

Следует отметить, что в 2011 г. в сравнении с началом 2000-х годов импорт товаров продовольственного назначения в нашу страну увеличился более чем в 3,5 раза.

В структуре продовольственных товаров, входящих в фиксированный набор потребительских товаров и услуг, животноводческая продукция составляет около 50 %.

В том числе молоко и молочные продукты – 17 %. Потребность населения в молоке, в целом по России, удовлетворяется только на 86 %, доля импорта твердых сыров возросла до 40, а сливочного масла - до 50 %. [3., 4., 5., 9., 10.]

Тем не менее, как демонстрирует анализ, в субъектах РФ есть хозяйства, которые довели удой коров до уровня, достигнутого в развитых странах. Более 20 предприятий устойчиво получают свыше 8 тыс. кг молока от фуражной коровы в год, более 60 превзошли рубеж в 7тыс. кг, а число хозяйств,

добившихся продуктивности коров свыше 6 тыс. кг – около 500. Больше всего хозяйств, демонстрирующих максимально высокую продуктивность коров, насчитывается в Ленинградской, Московской, Волгоградской, Новосибирской и других областях. [9., 10.]

Разумеется, по-прежнему остается не решенной проблема инновационного развития молочного скотоводства в большинстве сельскохозяйственных предприятий России. Но вряд ли по сравнению с регионами-передовиками аграрная политика на местах, осуществляемая в Калужской области, является примером. Тем более, что основным направлением специализации сельскохозяйственного производства области, выступает, как раз молочно-мясное скотоводство. По состоянию на 1 января 2013 года на территории области численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 132,4 тыс. голов (100,4 % к уровню 2012 г.), в том числе коров – 57,4 тыс. голов (99,1 % к уровню 2012 г.). Ежегодный средний областной надой на корову составляет до 4 774 кг. И это при общем финансировании программных мероприятий в сумме 5 132,6 млн. руб. [11., 12.]

В настоящее время Калужская область производит около 5 % сельскохозяйственной продукции Центрального федерального округа (ЦФО) и пока уступает большинству соседних регионов. Калужская область занимает весьма низкие места по абсолютным цифрам производства продукции животноводства. Темпы роста сельскохозяйственного производства так же невелики – ниже среднего по регионам ЦФО и носят нестабильный характер. Увеличение объемов сельскохозяйственной продукции достигалось в основном за счет растениеводческой продукции. Основной проблемой обеспечения внутреннего рынка отечественными продуктами питания (животноводческой продукцией) по Калужской области является недостаточность производства собственной продукции. В свою очередь, мировые колебания цен влияют на уровень цен готовой продукции в регионе, рентабельность производства, его конкурентоспособность и устойчивость. [9., 10., 11., 12.]

Не следует забывать и о мировых тенденциях.

Так количество новых молочных продуктов в мире за последнее десятилетие, более чем удвоилось. Для того, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке, компании молочной промышленности постоянно привлекают и удерживают новых потребителей по мере изменений их предпочтений в еде.

Мировой рынок мяса развивается благодаря совершенствованию технологий, что привело к троекратному увеличению объема торговли за последние три десятилетия. Расширяются предпочтения потребителей. [5.]

А, на предприятиях Калужской области, при производстве мясных изделий, используются 70-72% привозного мяса. [2., 12.]

Особенно в сложном положении находятся сельскохозяйственные предприятия, выращивающие крупный рогатый скот (КРС) на мясо. Говоря о мировом опыте производства говядины, необходимо отметить, что на начало двухтысячных годов поголовье скота в Канаде составляло около 13 млн. голов, в том числе, количество молочных коров — 1 млн. 156 тыс. голов, а количество мясных коров превышало 4 млн. 206 тыс. голов. Соотношение молочного и мясного скота составляло 1:4, также и в США (9 млн. и 33 млн. соответственно). Приведенное соотношение показывает выгоду занятия мясным скотоводством в Северной Америке.

В Калужской области (как и в России в целом) соотношение мясных коров к молочным составляло 2:98. Неразвитость мясного скотоводства и дефицит мяса говядины в нашей стране создает твердые предпосылки для резкого увеличения производства мяса говядины в любых количествах при имеющемся неудовлетворенном спросе на этот продукт. [2 - 6.]

На территории Калужской области фермер А. Давыдов (хозяйство «ДИК») в 1998 году успешно внедрил инновационную североамериканскую технологию выращивания КРС. Еще в 1999 году на Всероссийском совещании по проблемам агропромышленного комплекса фермер делился своим опытом и получил высокую оценку аграриев страны. Но потребовалось более десяти лет, чтобы власти поняли перспективы развития мясного животноводства. Только в 2006 году была разработана первая областная программа развития мясного скотоводства. Программа прошла конкурсный отбор в Минсельхозе России и получила финансовую поддержку.

Сегодня в Калужской области опыт фермерского хозяйства «ДиК» реализует ООО «Центр генетики «Ангус». Обществом разработана и реализуется программа создания современного высокотехнологичного комплекса по разведению племенного крупнорогатого скота абердин-ангусской породы мясного направления американской селекции, не имеющей аналогов в России.

По состоянию на 1 апреля 2013 года в ООО «Центр генетики «Ангус» было в наличии 7205 голов, что на 1245 голов или на 17 % больше соответствующего периода 2012 года, в том числе 3096 коров. Средний суточный прирост живой массы по всему поголовью на выращивании за январь - апрель 2013 года составил 974 грамма. [7., 11., 12.]

Демонстрируя в официальных отчетах и другие положительные примеры из процесса инно-

вационного развития АПК региона, чиновники от сельского хозяйства забывают факты вызывающие озабоченность состоянием дел.

Так, акционерное общество "Калужский мясокомбинат" было признано банкротом несколько месяцев назад, Совет директоров сложил свои полномочия еще в августе 2012 года, и, соответственно, в настоящее время нет полномочного органа, который имел бы юридическую возможность выбрать нового генерального директора. Ситуация ухудшилась с увольнением главного бухгалтера.

Для того, чтобы комбинат работал, выпускал необходимый объем продукции и рассчитывался по своим долгам, в оборот его нужно влить 60 млн. рублей. Председателя совета директоров «Калужского мясокомбината» Ю. Калоева объявили в международный розыск. Его подозревают в хищении 760 миллионов рублей, которые предприятие получило в кредит от «Сбербанка» с 2008 по 2012 годы. Калоев вывел активы предприятия в подконтрольные ему организации, зарегистрированные в оффшорной зоне на Кипре, - сообщили в пресс-службе прокуратуры Калужской области. - Окончательный размер ущерба в настоящее время устанавливается. Прокуратура возбудила уголовное дело по статье «мошенничество в особо крупном размере».

Согласно информации территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области на сегодняшний день задолженность по заработной плате перед 568 работниками имеют ОАО «Калужский мясокомбинат» в размере более 32 млн. рублей [18.]

Аналогично, Калужский ликероводочный завод «Кристалл», некогда флагман региональной экономики, оказался банкротом. Налоговая и кредиторская задолженность предприятия составила свыше 177, 5 млн. рублей. Возникшие проблемы с ликвидностью - лишь видимая часть айсберга продолжающегося раздела сфер влияния на алкогольном рынке.

По материалам налоговиков следственная часть УВД по Калужской области возбудила уголовное дело по ст. 199 УК РФ (неуплата налогов). На протяжении почти двух лет в деле не было ни подозреваемых, ни обвиняемых (тем временем в марте 2010 года «Кристалл» прекратил свою работу, а в августе был объявлен банкротом). В результате материалы дела для дальнейшего расследования были переданы в СУ СКР по Калужской области. В ходе расследования была проведена комплексная экономическая экспертиза, согласно выводам которой причиной банкротства предприятия явились умышленные действия руководства по незаконному отчуждению имущества и денежных средств. Руководство ликероводочного завода выводило активы предприятия на связанные с ним структуры, зарегистрированные, в частности, в Панаме и других оффшорах. Выводили оборудование, транспорт, землю и сами здания. В начале 2010 года менеджмент «Кристалла» под видом выплаты дивидендов увел 300 млн. руб., после чего и сдал лицензию на производство ликероводочной продукции.

Выводы следствия подтвердила и Счетная палата (СП) РФ, проверявшая «Кристалл» в апреле 2011 года. Инспекторы СП пришли к выводу, что завод был обанкрочен преднамеренно, а непогашенная задолженность перед бюджетом составила 314,2 млн. руб. [12., 14., 15.]

Калужская областная прокуратура сообщила, также о заведении уголовного дела в отношении крупнейшего сельскохозяйственного предприятия Кировского района ОАО "Русь". В конце марта 2013 года акционеры мясоперерабатывающего комбината приняли решение о добровольной ликвидации ОАО "Русь". В ходе процедур было установлено, что балансовая стоимость имущества составляет порядка 556 миллионов рублей, при этом выявленная кредиторская задолженность достигает 735 миллионов рублей. Поэтому осуществляющий ликвидацию ООО ликвидатор обратился в областной арбитражный суд и в середине июня ОАО "Русь" было признано несостоятельным. Суд открыл в отношении банкрота конкурсное производство на шесть месяцев.

А позднее на основании выявленных фактов преднамеренного банкротства было заведено уголовное дело. По версии следствия, руководство предприятия в 2008 году взяло в Сбербанке кредит в размере порядка 400 миллионов рублей, якобы предназначавшийся на реконструкцию мясоперерабатывающего предприятия, однако деньги так и не были возвращены кредитной организации.

«Воротынский комбинат пищепром»- потребительское общество, десятилетиями осуществляло деятельность по производству деликатесной мясной и колбасной продукции и полуфабрикатов. Выпускало следующую продукцию: мясо и дичь, обработанные и консервированные; колбасы, сосиски, сардельки говяжьи и свиные; колбасы копченые и вареные. А, также: бекон, свиная копченая грудинка, пельмени, клецки замороженные. Обладало мощным холодильным оборудованием. В 2008 году имущество комбината приобретено предприятием, занимающимся ремонтом электродвигателей и он перестал заниматься переработкой мяса и производством мясной продукции.

Кроме того, только за период 2012 - 2013 г.г. наблюдались нарушения финансово-хозяйственной деятельности в следующих сельскохозяйственных предприятиях:

Основным видом деятельности СПК «Колхоз Охотное» Сухиничского района является разве-

дение крупного рогатого скота. В декабре 2011 г. предприятие подало заявление о банкротстве, в связи с неудовлетворительными показателями финансово-хозяйственной деятельности и отсутствием у должника достаточного имущества на покрытие кредиторской задолженности. В настоящий момент СПК «Колхоз Охотное» находится на стадии конкурсного управления.

- ООО «Правда» Дзержинского района занимается племенным животноводством и производством продукции животноводства. С июня 2012г. предприятие находиться на стадии конкурсного управления, в связи со значительным ростом кредиторской задолженности по заемным денежным средствам и отсутствием у должника достаточного имущества на покрытие кредиторской задолженности.

- ООО «Агроинвест» Спас-Деменского района специализируется на разведение крупного рогатого скота. В апреле 2011 года налоговый орган подал заявление о признании должника банкротом, в связи с ростом кредиторской задолженности и отсутствием у должника достаточного имущества на покрытие кредиторской задолженности. В мае 2011 предприятие признано банкротом и введена процедура конкурсного производства.

- ЗАО «КМК» (г. Калуга) основной вид деятельности - производство продуктов из мяса и мяса птицы, производство мяса и пищевых субпродуктов из крупного рогатого скота, свиней, овец, коз. В сентябре 2012 г. в отношении ЗАО «КМК» введена процедура наблюдения, в связи с неудовлетворительными показателями финансово-хозяйственной деятельности и невозможностью удовлетворить требования кредиторов. [10.]

А всего, по состоянию на 1 апреля 2013 года, 31сельскохозяйственное предприятие региона находится в процедурах, связанных с банкротством. [12., 14., 15.]

Позволительно сделать вывод из приведенных примеров, о том, что достичь поставленных Концепцией социально-экономического развития РФ перед регионами целей возможно только путем инновационного перехода к обществу с высоким уровнем человеческого капитала (интеллектуального, морального и пр.).

А на сельских территориях Калужской области сегодня особую тревогу вызывает наличие такой проблемы как сокращение количества и качества трудовых ресурсов. Калужская область, безусловно, является одним из регионов-лидеров по привлечению инвестиций, в первую очередь иностранного капитала. [11.]

Но, одновременно, продолжают нарастать проблемы с количеством и качеством трудовых ресурсов, для обеспечения реализации инвестиционных проектов. Сельскохозяйственные предприятия области нуждаются в профильных специалистах: зоотехниках, ветеринарных врачах, агрономах и инженерах. Также ощущается дефицит механизаторов, водителей, операторов машинного доения, слесарей по ремонту сельскохозяйственных машин и оборудования.

Одной из важнейших причин являются увеличивающиеся масштабы неравенства по уровню жизни сельского и городского населения. Население с низким уровнем доходов все больше концентрируется в сельском хозяйстве и проживающих в сельской местности.

Данные последней переписи населения, относительно сельских территорий Калужской области, не обнадеживают. Количество жителей, которых недосчитались статистики после переписи 2010, практически эквивалентно населению трех Мосальских районов (по численности средний сельский район в Калужской области). В области стало больше горожан. Значительная часть жителей региона проживают в Калуге (339996 человек) и Обнинске (104798) — это почти половина всего населения региона (1011608 человек). А восемь лет назад Калужская область насчитывала 1041641 человека. Данные свидетельствуют, что регион имеет тенденцию сокращения населения до количества менее миллиона жителей. В области есть сельские районы, которые сильно потеряли в количестве жителей. Это Куйбышевский, Хвастовичский, Юхновский, Мосальский — их сохранность недотягивает и до 90 %.

И это закономерно, так как среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве области, за январь-ноябрь 2012 года составила 15302 рублей.

В то время же, как номинальные денежные доходы населения области увеличились на 23,1%, а с учетом инфляции – на 14,6%. Это четвёртый результат в стране. Средняя заработная плата выросла за полгода более чем на 3000 рублей. Сейчас её размер превышает 22,7 тыс. рублей, а в 2015 году должен достичь 33,5 тысяч рублей. Для примера, сейчас средняя зарплата педагога составляет 23,5 тысячи рублей, а врача – 32 тысячи рублей. [7., 12., 13.]

Для обеспечения новых производств достаточным количеством трудовых ресурсов, правительство области планирует увеличить численность населения за счет других территорий. Но в ближайшие годы российские регионы вступят в острую конкурентную борьбу не только за инвестиции, но и за квалифицированные трудовые ресурсы. А на территории Калужской области реально возникли угрозы безопасности в сфере уровня жизни населения: рост цен на жилье; снижение обеспеченности населения медицинскими и другими социальными услугами. Например, обеспеченность медицинскими кадрами в регионе на 1,5 раза ниже, чем в ЦФО и по всей России. Цены на жилье и землю в районах Калужской области, граничащих с «Большой Москвой», уже выросли на 20-30%. Расши-

рение границ Москвы повысило инвестиционную привлекательность рынка недвижимости Москвы и ближнего Подмосковья. Соответственно и цены в подмосковных районах, ставших частью столичной территории, стали подтягиваться к столичному уровню. [7., 12., 13.]

Для выработки эффективной региональной агросоциальной политики необходимо провести комплексный анализ проблем материального благосостояния населения, уровня жизни, неравенства и роста доходности сельскохозяйственного труда.

По мнению ведущих экономистов, регионы страны обречены на два сценария. Первый - превращение в сырьевой придаток с устаревшими оборудованием и инфраструктурой, а также неразрешенными проблемами. Второй - создание инновационной экономики с современной инфраструктурой и новыми рабочими местами для специалистов, обеспеченных комфортными условиями проживания.

Основные тренды мирового развития в долгосрочной перспективе связаны с усилением глобальной интеграции и ростом ее влияния на жизнь людей. Наблюдается усиление тенденций поиска новых форм регионализации и градостроительства. Происходят процессы изменения среды обитания с акцентом на качество жизни, культурной идентичности, «перетекания» человеческого капитала и конкуренции территорий городов и регионов за ресурсы развития. Переход на качественно новый уровень развития возможен только при наличии значимой экономики интеллектуальных услуг. Культура, наука и образование должны стать основой экономики и политики субъектов РФ. А инновационная экономика невозможна вне творческой среды. Поэтому главным достоянием региона должны стать умные, здоровые и свободные люди, действующие в сложном, открытом, неустойчивом, быстром мире.

Главной целью социально-экономического регионального развития должно стать стимулирование высокопроизводительного труда, который обеспечит наивысшую эффективность использования производственных ресурсов и повысит качество и уровень жизни населения.

Требуется разработка проблем по оценке современного состояния деятельности органов власти всех уровней, обеспечивающих внедрение инноваций в сфере регионализации, повышающих роль социально-ориентированных направлений развития территорий. А это не возможно без учета мнения бизнеса, экспертных и общественных организаций, жителей региона.

Решение большого количества накопившихся социальных проблем требует формирования новых подходов к региональному управлению социально-экономическим развитием. Главная и достаточно трудная задача управления – определить свое место в новом экономическом пространстве, обеспечить развитие сферы публичных услуг через эффективную социально ориентированную экономику.

Так как основным инструментом реализации социально-экономической политики субъектов Федерации являются программы социально-экономического развития, то несомненный научный и практический интерес представляет поиск новых подходов к их формированию и реализации с целью повышения эффективности использования как бюджетных, так и внебюджетных средств на развитие сферы публичных услуг.

Состояние сельских территорий - самый верный показатель развитости аграрного сектора страны, степени ее цивилизованности.

Следует пересмотреть подходы к осуществлению государственного влияния на развитие сельского хозяйства области и привести их в соответствие мерам по реализации, подписанной Президентом России доктрины продовольственной безопасности страны, а также обязательствам, принятым на себя Россией при вступлении в ВТО.

Формируемые в АПК региона аграрные холдинги и кластеры должны быть ориентированы на нововведения, рост производительности труда, конкурентоспособность на международном уровне.

Для достижения поставленных задач требуется прорывной характер деятельности, основанной на максимальном синергетическом эффекте.

Эффект может быть достигнут при условии интеграции производителей, переработчиков продукции (различных организационно-правовых форм и имущественных отношений), построения сбытовых и снабженческих структур, объединенных совместной деятельностью на конечный результат – получение конкурентоспособной продукции (услуг) и прибыли.

Требуется создание институциональной среды, обеспечивающей реализацию «социального тонуса», то есть инициативы, творчества, таланта, социально-экономических интересов жителей села, и делающей привлекательной проживание и занятие этичным бизнесом на сельских территориях регионов.

Как видим, все эти направления соответствуют мерам поддержки сельских товаропроизводителей и жителей сельских территорий, против которых страны - участники ВТО возражений не имеют.

On the basis of materials reflecting the innovative processes in the agro-industrial complex of the Kaluga Region, presented modern problems arising in the implementation of regional competitive advantages associated with livestock production. Identified areas to overcome the problems in Russia's accession to the WTO.

The key words: *innovation processes, the regional agriculture, particularly the development of dairy and beef cattle*

breeding, the development of innovation, human resources.

Список литературы

1. Крутиков В.К., Федорова О.В. Развитие сельских территорий: инновации, диверсификация Калуга: Изд-во «Фрегат», 2011.

2. Крутиков В.К., Якунина М.В. Региональный рынок мяса: конкурентоспособность предприятий и продукции М.: Изд-во «Ноосфера» 2011.

3. Мальцова А.П., Галлеев М.М. Проблема интеграционного взаимодействия субъектов аграрного рынка как основа устойчивого функционирования предприятий молочного подкомплекса АПК// Проблемы прогнозирования №2. 2013.

4. Папцов А.Г. Экономика аграрного сектора развитых стран в условиях мирового продовольственного кризиса. М.: Гриф и К, 2009.

5. Санду И. и другие Организация инновационной деятельности в АПК. М.: Колос , 2012. С.7.

6. Электронный ресурс [Режим доступа]: www.2020strategy.ru Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика.

7. Электронный ресурс [Режим доступа]: http://www.admoblkaluga.ru/main/. Портал органов власти Калужской области.

8. Электронный ресурс [Режим доступа]:http://президент.рф/.

9. Электронный ресурс. [Режим доступа] http://www.mcx.ru/ Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ.

10. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.gks.ru/free_doc/. Официальный сайт Росстата.

11. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.kalugaforum.ru /program.htm. Официальный сайт Калужского инвестиционного форума.

12. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.kalugastat.ru/default.aspx. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области.

13. Электронный ресурс. [Режим доступа]: www.artamonovguber.ru /work.php. Официальный сайт губернатора Калужской области Анатолия Артамонова.

14. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://prokuror.kaluga.ru/ Официальный сайт прокуратуры Калужской области.

15. Электронный ресурс. [Режим доступа]:http://www.mcpu.ru Сайт МЦПУ.2013 г.

Об авторах

Федорова О.В.- кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга.

Крутиков В.К.- доктор экономических наук, проректор по научно-исследовательской работе, профессор кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК: 658

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.С. Аслудинова

Статья посвящена рассмотрению различных подходов в методике оценки эффективности управления деятельностью организаций. Изучаются факторы, характеризующие каждый из подходов. Рассмотрена их специфика для малых деревообрабатывающих предприятий.

Ключевые слова: *управленческая деятельность, система управления, эффективность, методический подход, малые деревообрабатывающие предприятия.*

Анализ управленческой деятельности дает возможность выделить следующие методические подходы к оценке эффективности управления деятельностью предприятия: системный, комплексный, интеграционный, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, количественный (математический), административный, поведенческий, ситуационный, маркетинговый.

Охарактеризуем каждый подход.

Системный подход к оценке эффективности управления предполагает, что любая система управления рассматривается как совокупность взаимосвязанных компонентов. В этом случае, у системы есть вход, связь с внешней средой, обратная связь и выход. В такой системе «вход» трансформируется в «выход» [1]. Таким образом, оценка эффективности управления деятельностью предприятия осуществляется сопоставлением полученного организацией результата с затраченными для этого ресурсами. Примером данного подхода служит определение эффективности управления предприятием посредством оценки уровня рентабельности. Для малых деревообрабатывающих предприятий зачастую рентабельность является не только основным, но и единственным критерием эффективности управления. Таким образом, можно говорить о том, что в настоящий момент системный подход для таких предприятий является определяющим.

При использовании комплексного подхода к оценке эффективности управления учитывается экономическая, техническая, организационная, социальная, психологическая, экологическая, политическая и даже демографическая направленность управления. Необходимо учитывать также их взаимосвязь. Полноценной оценки эффективности управления не будет, если не принять во внимание хотя бы одно из указанных направлений. В реальной деятельности предприятия, соблюсти комплексный подход практически невозможно, тем более в практике малых деревообрабатывающих предприятий, поскольку он слишком ресурсоемок и труден в реализации.

Интеграционный подход к оценке эффективности управления деятельностью предприятия предполагает изучение и оценку взаимосвязей между отдельными подсистемами и элементами системы управления, а так же между стадиями жизненного цикла объекта управления, между отдельными уровнями управления по вертикали, а также между отдельными субъектами управления по горизонтали [2]. Этот подход для малых деревообрабатывающих предприятий так же неприемлем. Зачастую руководитель или руководители являются единственным связующим между отдельными субъектами управления.

Функциональный подход к оценке эффективности управления заключается в том, что любая потребность, любой показатель рассматривается как совокупность функций, которые следует осуществлять для ее удовлетворения. После выявления функций создаются несколько альтернативных субъектов управления для реализации этих функций. Затем выбирается один из этих субъектов, требующий минимум совокупных затрат в течение жизненного цикла в расчете на единицу полезного эффекта [3]. Элементы данного подхода, безусловно встречаются в управлении малыми деревообрабатывающими предприятиями. Зачастую определяющим фактором принятия управленческого решения является минимизация издержек. В этом случае естественно и оценивать качество управления необходимо исходя из минимизации совокупных затрат в сравнении с полезным эффектом.

Сущность динамического подхода к оценке эффективности управления деятельностью предприятия заключается в том, что при его применении объект управления рассматривается в его диалектическом развитии, в его причинно-следственных связях. В рамках данного подхода оценка эффективности управления производится за 5-10 и более прошедших лет, а так же дается перспективный (прогнозный) анализ. Элементы данного подхода используются повсеместно при сравнении опыта предыдущих лет. Для малых деревообрабатывающих предприятий специфика данного подхода заключается в краткосрочности периода сравнения. Зачастую сравниваются предыдущий и текущий годы, а прогноз составляется на следующий. Таким образом, если на крупных предприятиях оценка эффективности

проводится за период 5-10 лет, то для малых предприятий он составляет максимум три года.

Воспроизводственный подход к оценке эффективности управления предприятием ориентируется на постоянное возобновление производства продукции и услуг [4]. Данный подход отличается от рассмотренных ранее тем, что использует опережающую базу сравнения. В этом случае, для расчетов зачастую используется такой показатель как доля рынка. Рассчитав прогнозные показатели развития рынка, строят опережающую базу для сравнения собственного производства. Данный подход не сложен в реализации, однако редко реализуется на малых деревообрабатывающих предприятиях. Использование опережающей базы сравнения зачастую характерно для быстроразвивающихся предприятий, ведущих активную конкурентную стратегию. Для них знание тенденций рынка и своего положения на нем становится определяющим при принятии управленческих решений. Кроме того, для малого деревообрабатывающего предприятия необходимы знания не только о рынке производства, например мебели, но и рынке первичного жилья в регионе. Знание тенденций этого рынка позволит определиться с производственными мощностями и стратегией в целом, поскольку потребители рынка первичного жилья являются основными потенциальными клиентами такого предприятия.

Процессный подход к оценке эффективности управления деятельностью предприятия рассматривает управленческие функции во взаимосвязи, как серию непрерывных взаимосвязанных действий. Данный подход характерен для предприятий, активно реализующих собственную стратегию [5]. На малых деревообрабатывающих предприятиях, в связи с индивидуальным характером управления, процесс управления именно таков. Однако целью всех действий для них является максимизация прибыли, реализуемая в рамках стратегии привлечения клиента. Это ограничивает применение данного подхода, делая его схожим с системным, так как процесс управления рассматривается как действия, направленные на увеличение доходности предприятия.

Нормативный подход к оценке эффективности управления деятельностью предприятия заключается в сравнении фактических результатов с нормативами управления по всем его подсистемам [3]. На малых деревообрабатывающих предприятиях данный подход реализуется достаточно просто: руководитель предприятия устанавливает нормативы для своих сотрудников, а степень эффективности управления оценивается как уровень достижения нормативных значений соответствующих показателей.

Сущность количественного подхода к оценке эффективности управления заключается в переходе от качественных оценок к количественным, с помощью математических, статистических методов, инженерных расчетов, бальной системы или экспертных оценок. Данный метод мало применим на малых деревообрабатывающих предприятиях, так как качественными оценками, выраженными математическими измерителями, попросту пренебрегают, стремясь оценить все исключительно в денежном эквиваленте.

Административный (директивный подход) к оценке эффективности управления предприятием предполагает оценку соответствия регламентации функций, прав, обязанностей нормативам [6]. На малых деревообрабатывающих предприятиях мало внутренних прописанных нормативов, однако соответствие внешним регламентам - обязательное условие функционирования любого предприятия. Отсюда можно сделать вывод о том, что данный подход не только применим, но и ценен для них.

При использовании поведенческого подхода к оценке эффективности управления деятельностью организации используются элементы психологии.

Оценивается не только результативность, но учитываются способности, возможности персонала. Данный подход в деятельности малых деревообрабатывающих предприятий практически не используется. Политика развития собственного персонала для них не характерна. Это значительное упущение: ведь кадры это важнейший ресурс для любого предприятия, и реализация способностей и возможностей персонала позволит предприятию активнее развиваться.

Сущность ситуационного подхода к оценке эффективности управления деятельностью предприятия заключается в применении различных методов для каждой конкретной ситуации. Так как существует множество факторов, влияющих на управленческую деятельность, то нельзя найти единственно лучший способ оценки эффективности управления. Наилучшим будет тот способ оценки эффективности управления, который максимально соответствует сложившейся ситуации [7]. Кроме того, зачастую используют комбинацию элементов, присущих различным подходам к оценке эффективности управления. Ситуационный подход является наиболее универсальным, однако несет в себе сложности в реализации, ведь для каждого конкретного случая необходима собственная система показателей. Для малых деревообрабатывающих предприятий применение данного подхода зависит от поведенческого типа руководителя.

Маркетинговый подход к оценке эффективности управления деятельностью предприятия предусматривает ориентацию на потребителя, т.е. соответствие предлагаемых товаров или услуг ожиданиям потребителя становится критерием эффективности управления. Соответствие предлагаемых товаров или услуг ожиданиям потребителя оценивается количеством повторно обратившихся клиентов, тогда как другие показатели из вида упускаются [8]. В настоящее время ориентированность на потребителя, прочно укрепившись в сфере обслуживания, проникает и в сферу производства. В

данных условиях функционирование малых деревообрабатывающих предприятий, особенно работающих по индивидуальным заказам клиентов и имеющих длительный срок общения с ними, дает огромные преимущества по сравнению с крупными производителями, производящими стандартный ряд изделий и имеющих малый срок общения с клиентами. Это позволяет в процессе общения максимально полно выявить ожидания клиента, и соответственно удовлетворять их. Данный подход на малых деревообрабатывающих предприятиях представлен в зачаточном состоянии.

Таковы основные подходы, определяющие качество и результативность при оценке эффективности управления деятельностью предприятия. Их специфика для малых деревообрабатывающих предприятий достаточно очевидна, однако можно говорить о том, что использование ими любого из этих подходов в любом случае рассматривается через конечную цель – извлечение прибыли и ее максимизацию.

Для малых деревообрабатывающих предприятий уровень доходности определяется преимущественно количеством заказов и их стоимостью. Это связано с тем, что стоимость определяющего количества ресурсов при изготовлении изделия достаточно фиксированная величина, а стоимость изделия (его цена) определяется процентной ставкой от затрат на ресурсы. Таким образом, именно маркетинговый подход, ориентирующий производителя на увеличение количества и стоимости заказов, следовательно максимизацию прибыли можно считать определяющим в управлении малым деревообрабатывающим предприятием и оценке его эффективности.

Article is devoted to consideration of various approaches in a technique of an assessment of management efficiency by activity of the organizations. The factors characterizing each of approaches are studied. Their specifics for the small woodworking enterprises is considered.
The key words: *administrative activity, control system, efficiency, methodical approach, small woodworking enterprises.*

Список литературы

1. Мамонова О.А. модель оценки экономической эффективности системы управления предприятием//Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011№24. С. 18-20.

2. Кальницкая И.В. Модель управления предприятием с позиции структурного подхода // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 24. С. 35–38.

4. Фалько С.И. Показатели оценки эффективности управления [Электронный ресурс]// Управляем предприятием. 2011 № 4 (4). Режим доступа: www.consulting1c.ru

4. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2003.№4. С. 4-8

5. Веснин В.Р. Стратегическое управление. М.: ТК Велби. Изд–во Проспект, 2006. 328 с

6. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. М.: Инфра, 2009. 864 с.

7. Грибов В.Д. Менеджмент: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007. 280 с.

8. Основы управления предприятием: Современные тенденции в управлении / Под ред. Г.И. Андреева, В.А. Тихомирова. М.: Финансы и статистика, 2005. 400 с.

Об авторе

Аслудинова Л.С. – аспирант БГИТА, администратор Тойота Центр Брянск; asludinov@ya.ru;

УДК 658

ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

О.В. Бабич

В статье дано определение понятия «реструктуризация предприятия», предложена схема проведения процедуры реструктуризации промышленного предприятия.
Ключевые слова: *реструктуризация предприятия, этапы реструктуризации.*

Реструктуризация – деятельность, исходными посылами которой являются цели и стратегия предприятия. Для предприятия, действующего в рыночных условиях, основная цель – удовлетворение потребностей рынка, увеличение прибыли, повышение эффективности и оптимизация налогообложения.

Для эффективного проведения реструктуризации необходима разработка комплексной программы реструктуризации предприятия. Она призвана синтезировать результаты аналитической работы и на их основе четко определить задачи, способы, условия достижения поставленных целей, предстоящие мероприятия, ресурсы и их источники [2].

Необходимо отметить, что в отношении стадий и этапов проведения реструктуризации российских компаний в литературе нет единой точки зрения.

В настоящее время большинством специалистов в области управленческого консалтинга

предлагается базовая версия процесса реструктуризации, в которой установлена достаточно жесткая последовательность выполнения этапов подготовки и проведения реструктуризации [5].

Кроме того, нет и единого мнения по поводу самого понятия «реструктуризация», различные экономисты и ученые предлагают свои определения. Опираясь на Большой толковый словарь русского языка, который дает следующее определение понятию реструктурировать: «Реструктурировать – реструктуризировать, преобразовывать структуру чего-либо, реорганизовывать производство…», предлагаем реструктуризацию рассматривать как формирование или совершенствование организационной структуры или отдельных ее блоков в целях реализации стратегии предприятия и повышения эффективности его работы.

В связи с этим процедура реструктуризации может быть представлена в виде схемы (рис. 1) и являться часть стратегического управления современным предприятием.

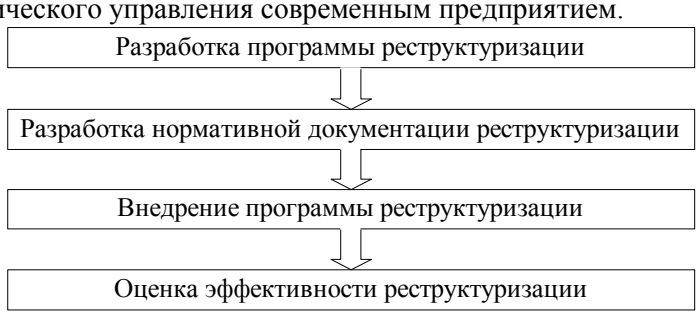


Рис. 1. Этапы процесса реструктуризации

Согласно предложенной схеме проведения реструктуризации предприятия, необходимо первоначально составить программу изменений. После проведенного анализа структуры управления предприятием и стратегии у руководства выделены несоответствия, которые необходимо устранить на данном этапе, в соответствии с этим и разрабатывается программа реструктуризации, т.е. перечень изменений, которые необходимо осуществить на предприятии с целью эффективной реализации разработанной стратегии развития деятельности.

Процесс реструктуризации затрагивает не только формальную структуру управления, но деятельность конкретных подразделений и сотрудников. В связи с этим по результатам изменений могут быть созданы, ликвидированы или усовершенствованы некоторые подразделения или их функциональные обязанности. Следовательно, необходимо разработать нормативную документацию, в которой будут отражены все грядущие изменения в обязанностях сотрудников, подразделений или предприятия в целом. В данном случае к нормативной документации можно отнести: приказ или распоряжение руководителя о реструктуризации, новые должностные инструкции сотрудников, в случае их изменения, новое или доработанное положение об отделе или подразделении и т.д. Кроме того, руководителю предприятия необходимо назначить ответственных лиц за проведение процедуры реструктуризации.

После подробной разработке мероприятий по реструктуризации предприятия ответственные лица должны приступить к внедрению данной программы. На данном этапе необходимо обратить особое внимание на сотрудников предприятия, важно осуществлять определенного рода разъяснения о происходящем. В случае полной реструктуризации предприятия и смены организационной структуры управления важно каждому сотруднику или отделам объяснить их новые должностные обязанности, в противном случае процесс реструктуризации может быть проведен не эффективно или сорван полностью. Какие бы изменения ни происходили на мировом, отечественном или отраслевом рынке, какие бы технологии ни разрабатывались, самым важным ресурсом любого предприятия являются люди (человеческие ресурсы). Кроме того, как правило, основным препятствием изменений также являются сотрудники предприятия, поэтому важно именно с ними провести дополнительную работу по разъяснению ситуации.

Заключительным этапом реструктуризации является оценка эффективности данного процесса, для этого необходимо рассмотреть удовлетворенность сотрудников предприятия новой структурой управления, проанализировать информационные связи между различными отделами и подразделениями предприятия, проанализировать время необходимое для принятия решений и для его передачи нижестоящим подразделениям, рассмотреть в динамике финансовые и производственные показатели деятельности предприятия. При этом для оценки эффективности реструктуризации могут быть использованы различные подходы и методы.

Первоначально важно сравнить затраты на проведение процедуры реструктуризации и полученную выгоду, далее необходимо проанализировать фонд оплаты труда в динамике, для промышленного предприятия эта важная статья расходов, можно рассчитать коэффициенты эффективности инвестиций, использования каптала и другие финансовые показатели деятельности предприятия.

После проведения процедуры реструктуризации необходимо приступать к реализации разработанной стратегии предприятия. Данный этап может быть связан с разработкой дополнительных программ и бюджетов реализации стратегии.

Поскольку предлагаем рассматривать реструктуризацию как один из этапов стратегического управления предприятием, то следующие действие руководства должно быть связано с реализацией стратегии предприятия, только по ее результатам можно будет провести всесторонний анализ эффективности и процесса реструктуризации, и деятельности предприятия в целом.

Данный процесс должен быть проведен по двум основным направлениям – внутреннее и внешнее. При анализе внутренней эффективности деятельности предприятия необходимо проанализировать все функциональные составляющие деятельности объекта исследования. При анализе внешней составляющей эффективности необходимо пристальное внимание обратить на микросреду предприятия, в первую очередь, на положение предприятия на рынке относительно основных конкурентов и отношение потребителей к продукции предприятия и к нему в целом.

Итогом данного этапа может служить вывод об эффективном внедрении стратегии предприятия или наоборот, неэффективном. Кроме того полученные результаты анализа являются исходной информацией для принятия решений о дальнейшем развитии предприятия, поскольку стратегическое управление предполагает непрерывное совершенствование деятельности предприятия и его адаптацию изменяющимся условиям внешней среды.

The article provides a definition of the term «restructuring of the company» a scheme of restructuring procedures of the industrial enterprise.
Keywords: *restructuring of the company, the stages of restructuring.*

Список литературы

1. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. М.: Альпина Паблишер, 2002. 287 с.
2. Королькова, Е.М. Реструктуризация предприятий. Учебное пособие / Е.М. Королькова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2007. 80 с.
3. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций. / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.288 с.
4. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / Под ред. А. Петрова. Спб.: Питер, 2012. 400 с.
5. Черенцов, Г. Возможности применения методов управления проектами /Г. Черенцов, А. Ушанов, Е. Коротин // Менеджмент в России и за рубежом. М. 1999, №3. С. 113-121.

Об авторе

Бабич О.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Брянского государственного технического университета, oxy2210@rambler.ru.

УДК 656.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ГРАФОВ ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Н.Г. Гавриленко

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к построению моделей диагностики и прогнозирования результатов деятельности системы автомобильного транспорта с использованием ориентированных графов
Ключевые слова: *ориентированный граф, автомобильный транспорт, диагностика, модель прогнозирования результатов*

Стратегическая цель развития транспортной системы согласно Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года заключается в удовлетворении потребностей инновационного социально-ориентированного развития экономики и общества в качественных транспортных услугах, конкурентоспособных с лучшими мировыми аналогами. В целом достижение стратегической цели призвано улучшить показатели экологичности, безопасности, качества и стоимости транспортных услуг [1].

Первостепенную роль в пассажирских перевозках, транспортировке грузов на короткие и средние расстояния играет автомобильный транспорт. На автомобильный транспорт приходится от 81% до 68% (был рассмотрен период 1991-2010 гг.) выполненного объема перевозок грузов, при этом в общем показателе грузооборота автомобильный транспорт занимает лишь 4-5%, доля автомобильного транспорта за этот же период от общего объема пассажирских перевозок транспортом общего пользования составляет от 50 до 70%, в структуре пассажирооборота автомобильный транспорт занимает 29-36 % [2, с. 398–410]. Следовательно, можно резюмировать, что количество контактов с автомобильным транспортом для

большинства частных лиц и предприятий значительно выше нежели с другими видами транспорта, что и определяет особую значимость развития указанного сектора для реализации транспортной стратегии.

Автомобильный транспорт, являясь частью транспортного комплекса, в свою очередь, состоит из экономических объектов: предприятий, комплексов и т.д., откуда результат деятельности всей системы автомобильного транспорта можно рассматривать как конечный, итоговый результат, собирающий в себя промежуточный результаты, полученные экономическими объектами. Автомобильный транспорт - это целостная модель, состоящая из элементов, оказывающих влияние друг на друга.

Если представить каждый элемент модели ввиде точки, а воздействие одного элемента на другой ввиде направленной прямой, то мы получаем ориентированный граф. Теория графов является одним из простейших и наиболее наглядных разделов современной математики с широкой областью применения. Имея в своей основе простейшие идеи и элементы: точки, соединенные линиями, теория графов строит из них богатое многообразие форм, наделяет эти формы различными свойствами и в результате становится полезным инструментом при исследовании самых разнообразных систем. Решение многих экономических задач упрощается, если удается использовать графы. Представление данных в виде графа придает им наглядность. Многие доказательства с их помощью также упрощаются и приобретают убедительность. Использование ориентированного графа позволит целевые показатели стратегии отобразить в причинно-следственной и математической взаимосвязи с факторами первого и последующих порядков факторного пространства системы автомобильного транспорта.

Основой для формирования системы управления автомобильным транспортом являются этапы диагностики и прогнозирования. Выполнение обозначенных видов работ значительно упрощается с использование ориентированных графов.

Рассмотрим построение модели диагностики для автотранспортного предприятия и в целом для автотранспортной системы с учетом задач, обозначенных Транспортной стратегией РФ до 2030 года.

Понятие "диагностика" было позаимствовано из медицины. Диагностика (греч. Diagnosticos - способный распознавать) раздел клинической медицины, изучающий содержание, методы и последовательные ступени процесса распознавания болезней или особых психологических состояний. В узком смысле диагностикой называют сам процесс распознавания болезни и оценки индивидуальных биологических и социальных особенностей субъекта, включающий целенаправленное медицинское обследование, истолкование полученных результатов и их обобщение в виде установленного диагноза [3, с.245-252.].

Методологические основы диагностики формируются на принципах общей теории познания (гносеологии). Являясь одной из форм познания объективной реальности, диагностика использует методы исследования общие для всех наук. Научный метод базируется на использовании исторически сложившихся знаний, на наблюдении и опыте, сравнении, классифицировании явлений, раскрытии связей между ними, образовании и проверке гипотез и находит свое обоснование в диалектическом материализме как общей методологии наук.

Если провести аналогию экономического объекта с живым биологическим организмом, что вполне допустимо, с точки зрения, здравого смысла (и то и другое - очень сложная система), то для определения качества функционирования анализируемого объекта, определения нарушений и дисфункций следует использовать термин «диагностика».

Проведя анализ трактовок термина «диагностика», данных Р.И. Шниппером, О. Г. Дмитриевой, А.И. Муравьевым, А.С. Вартановым, Б. Колас, Е.М. Трененковым, С.А.Дведенидовой [4,5,6,7,8,9,10], можно выделить следующие её основные отличительные черты:

Во-первых, диагностика выявляет отклонения от нормы, обнаруживает патологию и ставит диагноз.

Во-вторых, диагностика ориентирована на разработку мер по устранению отклонений.

В-третьих, диагностика носит комплексный характер.

Первоначально определим показатели оценки автотранспортного предприятия. Опрос специалистов и управленцев транспортных предприятий показал, что основные показатели, обеспечивающие устойчивость предприятия, в большинстве своем имеют нефинансовый характер. Респонденты называли следующие: выручка, квалификация персонала, качество оказанных услуг, цены, прибыль, заработная плата работников, основные средства, культура общения с клиентами, уровень знаний и умений руководства.

Среди наиболее важных показателей для комплексной оценки экономического состояния автотранспортного предприятия финансовые показатели составили около 30 % от общего количества, остальные показатели можно было отнести к категориям: персонал, клиенты и уровень организации производственных процессов.

Этот факт наряду с первостепенной важностью стратегических целей для менеджеров организации объясняет популярность относительно новой у нас и уже достаточно разработанной и активно внедряемой на Западе концепции сбалансированной системы показателей – Balance Scorecard [BSC] (авторы концепции Р. Каплан и Д. Нортон, 1990). Идея BSC состоит в попытке оценить предприятие не только с финансовой стороны, а дать ему «всеобъемлющую характеристику» с четырех главных

сущностных сторон ее деятельности: финансы, маркетинг, бизнес-процессы, персонал [11].

Кроме системы сбалансированных показателей на сегодняшний день в России приобрела широкую известность система менеджмента качества. Система менеджмента качества – это та часть общей системы управления на предприятии, которая функционирует с целью обеспечения стабильного качества продукции или услуг. Благодаря этой системе в определении качества появилось слово "степень". Все предыдущие определения предполагали, что "совокупность характеристик" или удовлетворяет, или не удовлетворяет потребителя и другие заинтересованные стороны. Многие специалисты считали и считают, что если параметры продукции удовлетворяют тому, что записано в договоре, качество есть. В противном случае качества нет. Степень удовлетворения потребностей – новый показатель для большинства предприятий, тем не менее, использование его играет важную роль.

Учитывая, что все финансовые результаты возникают как результат действий людей в процессе выполнения ими работы, особую значимость приобретает показатель квалификации персонала, но высокий уровень квалификации не гарантирует высокие производственные показатели в отсутствии эффективной системы мотивации. Эффективность функционирования системы мотивации требует периодической оценки, для чего предлагается рассчитывать показатель мотивированности работников. Данный показатель оценивает, главным образом, насколько существующая система мотивации ориентирует работников на достижение необходимых производственных результатов, а также определяет наличие понимания у работников существующей системы материального и морального стимулирования и оценивает удовлетворенность работников уровнем оплаты. Вышеизложенное позволило нам сформировать основу для построения ориентированного графа – признаковое пространство (Рис. 1).

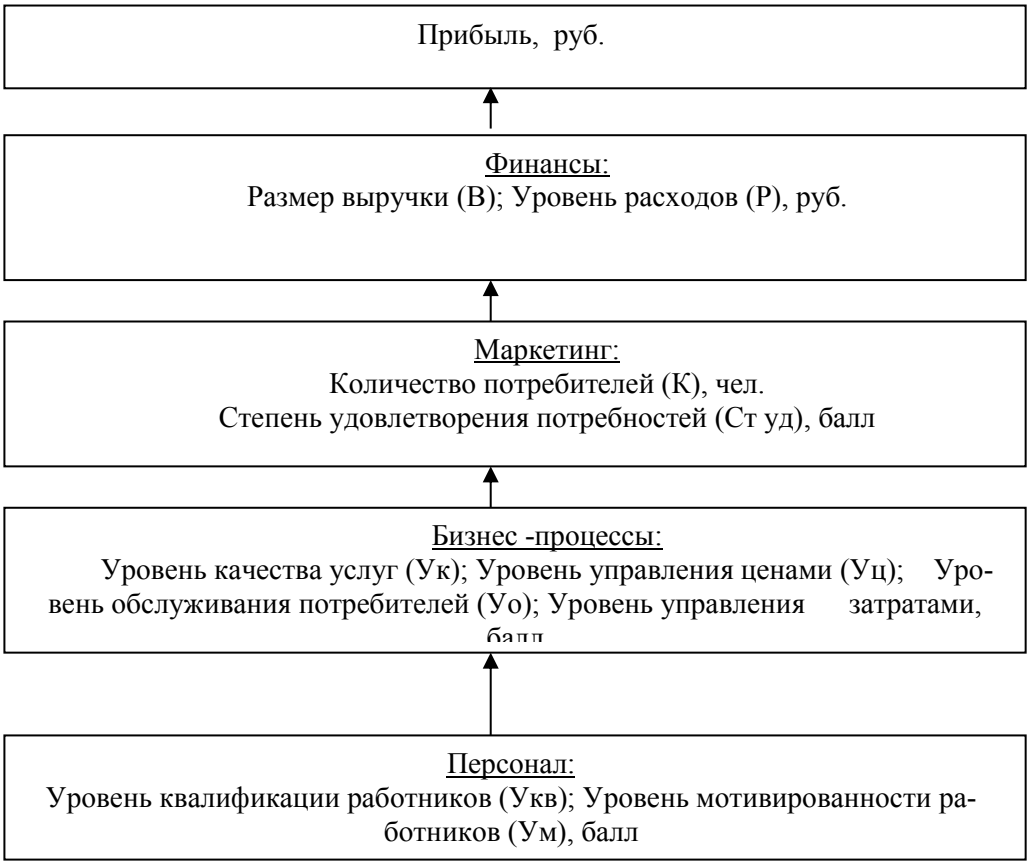


Рис. 1. Перечень показателей (признаковое пространство) для построения модели диагностики экономического состояния транспортного предприятия

Трансформировав вышеуказанное признаковое пространство в модель ориентированного графа, но без указания степени воздействия одного фактора на другой был получен Рис. 2.

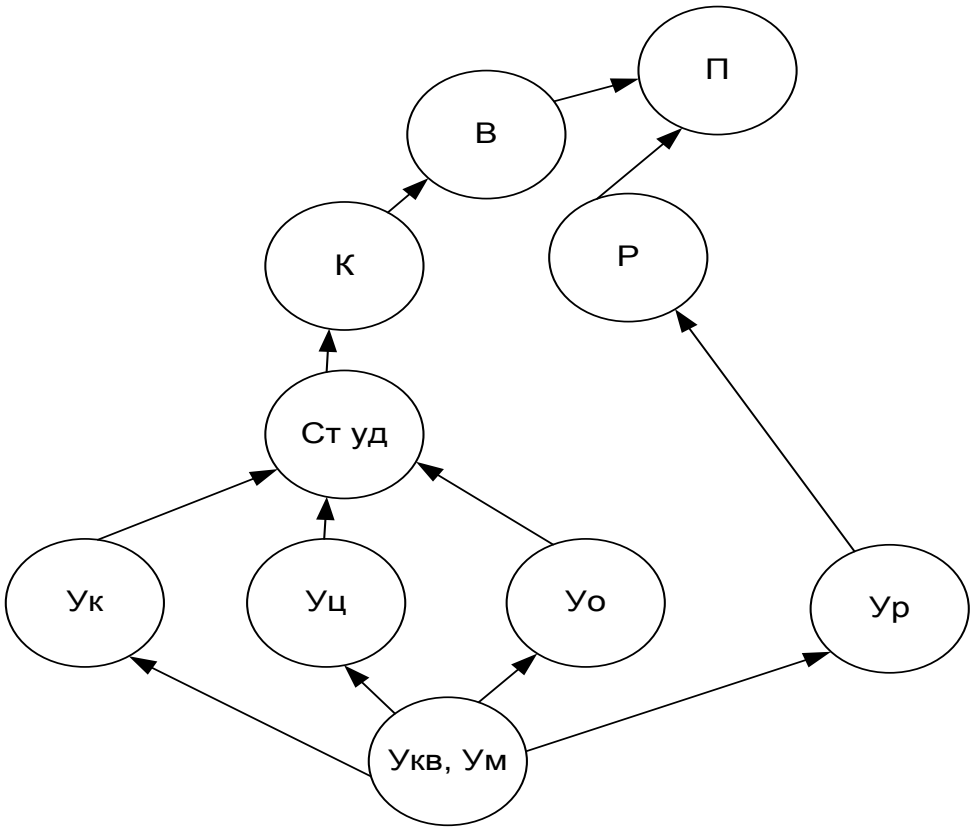


Рис. 2. Ориентированный граф признакового пространства транспортного предприятия

Построение таблицы смежности орграфа позволит усовершенствовать представленный ориентированный граф (Табл. 1).

Полученная на основе ориентированного графа модель диагностики экономического состояния автотранспортного предприятия, предоставит возможность моделировать (прогнозировать) возможные состояния предприятия при изменении того или иного показателя (Рис. 3).

Моделирование ведется шагами, которые иногда называют импульсами. Сущность этого процесса состоит в том, что одной из вершин задается определенное изменение. Эта вершина актуализирует всю систему показателей, поэтому ее называют активизирующей. Таких вершин может быть несколько.

Таблица 1

Таблица смежности орграфа, моделирующего экономическое состояние транспортного предприятия

Показатель i	Показатель j										
	П	В	Р	К	Ст уд	Ук	*Уц*	Уо	Ур	Укв	Ум
П	–	Прямая	Обратная	0	0	0	0	0	0	0	0
В	Прямая	–	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Р	Обратная	0	–	0	0	0	0	0	0	0	0
К	0	$+L_{ij}$	0	–	0	0	0	0	0	0	0
Ст уд	0	0	0	$+L_{ij}$	–	0	0	0	0	0	0
Ук	0	0	0	0	$+L_{ij}$	–	0	0	0	0	0
Уц	0	0	0	0	$+L_{ij}$		–	0	0	0	0
Уо	0	0	0	0	$+L_{ij}$	0	0	–	0	0	0
Ур	0	0	$+L_{ij}$	0	0	0	0	0	–	0	0
Укв	0	0	0	0	0	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	–	0
Ум	0	0	0	0	0	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	$+L_{ij}$	0	–

0 – показатель i не воздействует на показатель j; L_{ij} – коэффициент, характеризующий степень влияния показателя вершины i на показатель вершины j.

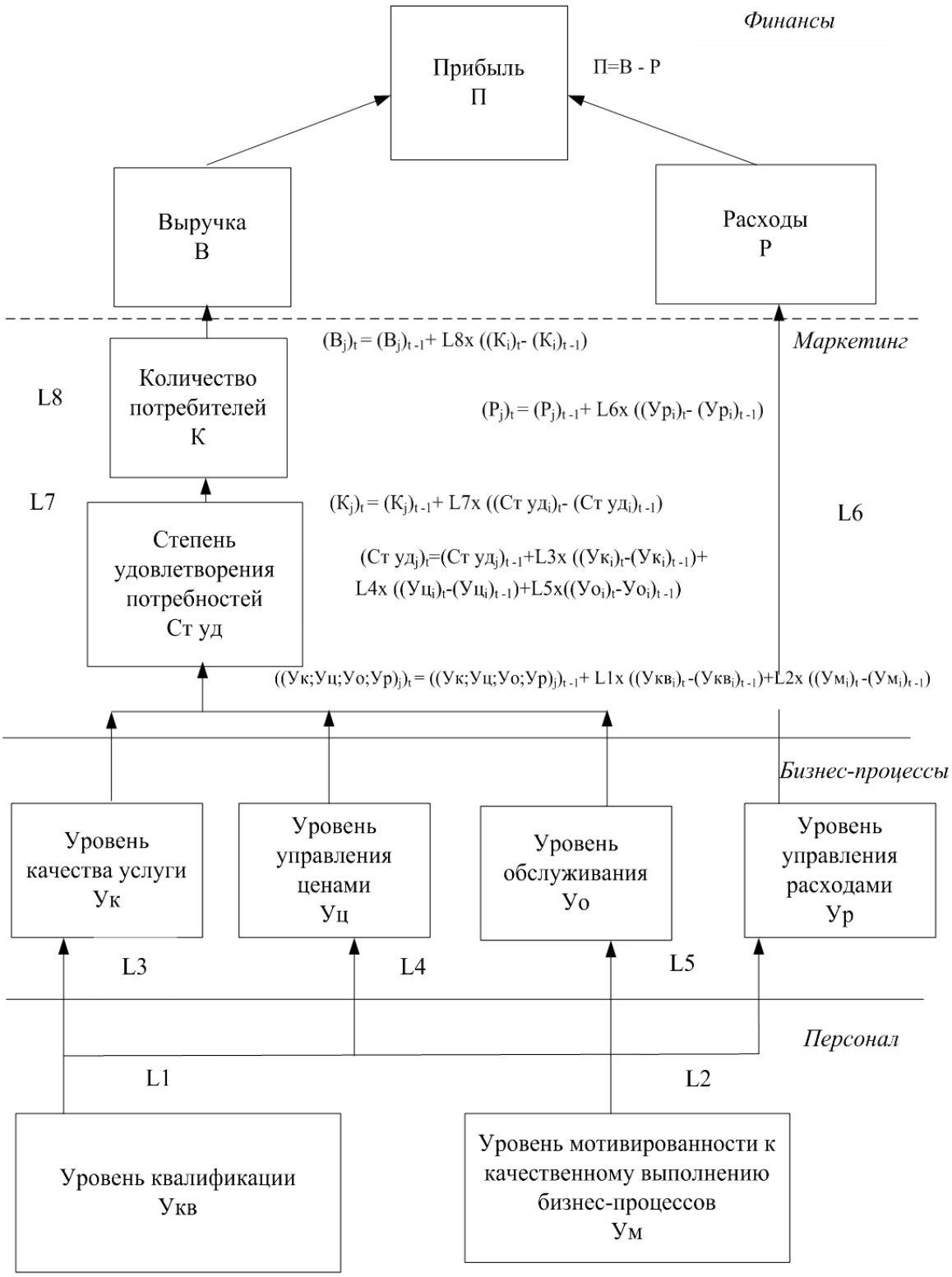


Рис. 3. Модель диагностики экономического состояния транспортного предприятия

Исследователь должен указать активизирующие вершины, шаг изменений в них, а также начальные значения показателей во всех вершинах. Значения в вершинах будут меняться с каждым шагом имитации, итог этого изменения определяется выражением

$$(pj)t = (pj)t - 1 + \Sigma\ ijeij \cdot lij \cdot \{(pi)t - (pi)t - 1\},$$

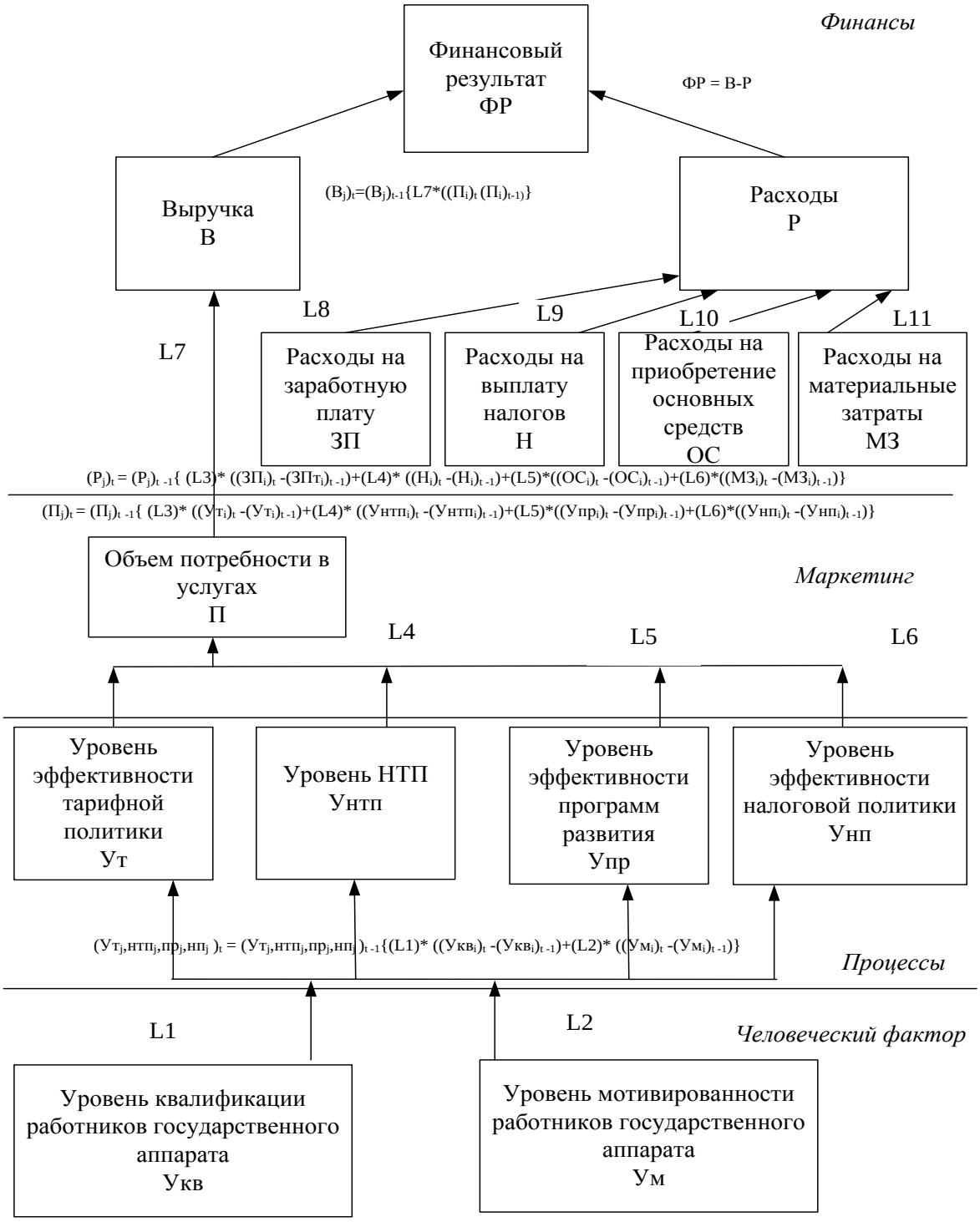


Рис. 4. Модель диагностики экономического состояния системы автомобильного транспорта

где (pj)t и (pj)t-1 – величины показателей в вершине i при шагах имитации соответственно t и (t–1); eij и lij – коэффициенты, характеризующие знак и степень влияния показателя вершины i на показатель вершины j.

Построение модели диагностики экономического состояния автотранспортной системы может быть выполнено после проведения следующих аналитических рассуждений.

В качестве основного показателя предлагается использовать сальдированный финансовый результат. Указанный показатель формируется за счет других двух показателей: выручки и расходов. Формирование выручки происходит в зависимости от потребностей и возможностей потенциальных потребителей. Потребность в услугах, оказываемых системой автомобильного транспорта, возникает когда объект необходимо переместить из точки А в точку В. Указанным объектом может являться как человек, так и неодушевленные предметы – груз. Следующим этапом идет оценка сложности получения указанной услуги. На данном этапе лицо, у которого возникла потребность в автотранспортной услуге, рассматривает в первую очередь наличие финансовых ресурсов, откуда достаточно весомым фактором является тарифная политика на автотранспортные услуги.

Следующим этапом рассмотрим пути снижения тарифов, которые определяются в большей ме-

ре расходами предприятия. К числу наиболее значимых относятся: заработная плата, налоги, стоимость основных средств, топливо, а также расходы на поддержание и восстановление подвижного состава.

Если заработная плата определяется показателями, сложившимися на рынке труда, то налоги – это показатель, установленный государственными структурами, откуда налоговая политика, проводимая по отношению к автотранспортным предприятиям, приобретает особую значимость в формируемой модели.

Учитывая, что Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года предполагает развитие системы автомобильного транспорта по инновационному сценарию, к ключевым процессам также следует отнести: научно-технический прогресс в сфере автотранспорта и программы развития автомобильного транспорта при имеющемся уровне развития техники и технологий. В основе правильной организации вышеуказанных процессов находится человеческий фактор, а именно уровень квалификации и мотивации лиц, занимающихся разработкой и внедрением вышеуказанных программ.

Построение модели производится также ввиде ориентированного графа (Рис. 4).

The theoretical and methodological approaches to the construction of models of diagnostics and forecast of the results of motor transport system activity with the use of directed graphs are considered in this article.
The key words: *directed graph, motor transport, diagnostics, results forecasting model*

Список литература

1.Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года– Электрон. дан., 2012. Режим доступа http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=13008, свободный. Загл. с экрана.

2.Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб./Росстат. М, 2012.

3.Большая медицинская энциклопедия. Главн ред. Б.В.Петровский. Изд. 3-е [в 30-ти т.] М.: Советская энциклопедия, 1977. Т.7.

4.Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология.М.: Финансы и статистика,1997.

5.Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика.СПб.:Изд-во СПбУЭФ,1992. С.8.

6.Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. М.: 1997.

7.Муравьев А.И., Вартанов А.С., Нерсесян К.В. Степанян Г.П.Экономическая диагностика при хозрасчете и самофинансировании / Под ред. А.И.Муравьева. Ереван: Айстан.

8.Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения. М.: Финансы и статистика, 1998.

9.Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении.// Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы.М.:Наука,1999.

10.Шниппер Р.И., Новоселов А.С. Региональные проблемы рынковедения: Экономический аспект / СО РАН, Ин-т экон. и орг. пром. пр-ва; Отв. ред. В.В.Кулешов. Новосибирск: Наука, 1993.

11.Kaplan Robert, Norton David. BSC: measures that drives performance// Harvard Business Review. Jan/ Feb. 1992.

Об авторе

Гавриленко Н. Г. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии» Сибирской государственной автомобильно-дорожная академии.

УДК 656.1

ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Н. Дудинов

Статья посвящена вопросам разграничения юридических лиц на некоммерческие организации, определения критериев и признаков их разграничения.
Ключевые слова: *некоммерческие организации; классификация; коммерческие организации*

Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации юридическим лицом является организация, имеющая либо собственное имущество, либо имущество, находящееся в ее хозяйственном ведении или оперативном управлении. Такая организация может осуществлять действия, связанные с покупкой имущественных и личных (неимущественных) прав, самостоятельно вести учет средств, расходов и т. д. [1]

Юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации. Главная деятельность коммерческих организаций – получение прибыли, а целью некоммерческих организаций является: не извлечение прибыли и распределение полученной прибыли между участниками, а

достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Деятельность организаций каждой из этих групп, в свою очередь, осуществляется в определённых организационно-правовых формах.

Назовём некоторые организационные формы некоммерческих организаций. Среди них: общественные объединения, фонды, ассоциации и союзы, потребительские кооперативы, а также автономные некоммерческие организации и некоммерческие партнерские сообщества.

В современных условиях развития общества некоммерческие организации (НКО) давно уже стали полноправными участниками не только социально-общественной жизни, но и многих процессов хозяйственных взаимоотношений. Имея более гибкую организационную структуру, социально ориентированную стратегию управления эти общественные структуры своей деятельностью способствуют расширению структуры общественных потребностей, создают возможности для дополнительного альтернативного предоставления экономических благ и услуг потребителям. НКО объединяют усилия граждан, организаций и государства, средств юридических и физических лиц для решения наиболее важных проблем человека и общества. Государство устанавливает общие нормы и правила функционирования НКО для того, чтобы поощрять их благотворительную, образовательную, научную и другую социально значимую деятельность, а конкретные миссию, уставные цели и задачи формируют сами некоммерческие организации. Состав и виды деятельности НКО крайне разнообразны и регулируется государством, учредительными документами, а также рынком [3].

Присутствие некоммерческих организаций в правовом поле, экономической жизни, в гражданском сообществе уже относительно давно воспринимается как само собой разумеющееся явление. Однако слабая информированность самих граждан страны о целях и возможностях НКО, отсутствие профессиональных знаний по гражданскому, бухгалтерскому и налоговому законодательству, а также об особенностях хозяйствования в отдельных видах НКО, не позволяют некоммерческому сектору полноценно выполнять свое предназначение - содействовать разрешению социальных противоречий, связанных с адаптацией человека к рынку.

Эксперты по НКО сходятся во мнении, что основой российских причин сдерживания развития некоммерческого сектора является отсутствие: экономической самостоятельности основной части населения; общественных и профессиональных групп, полномочных контролировать исполнение органами власти конституционных норм; эффективных рычагов воздействия на органы власти в целях принятия законов, отвечающих специфическим требованиям различных групп населения.

Классификация некоммерческих организаций по различным признакам позволяет глубже раскрыть содержание, назначение и роль этих общественных структур, выявить приоритеты деятельности государства, бизнес - сообщества, профессиональных союзов и граждан по поддержке и повышению эффективности деятельности НКО, найти решения проблем стабилизации и устойчивого развития сообщества в целом. [4]

Названия, состав и компетенции высшего органа управления НКО различны в зависимости от организационно-правовой формы НКО. Согласно, Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, закона "О некоммерческих организациях" и ряда других федеральных законов, заложивших институциональные основы функционирования НКО, перечень организационно-правовых форм НКО является открытым. Сегодня все разнообразие организационно-правовых форм НКО включает в себя более нескольких десятков наименований. Формами собственности имущества некоммерческих организаций могут быть государственная, муниципальная, частная, общественная и смешанная (см. табл.1)

Таблица 1

Признаки типологии некоммерческих организаций

Признак	Виды НКО
Организационно-правовая форма	Учреждения, фонды, общественные объединения, организации и движения, религиозные организации, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства, профессиональные союзы и ассоциации, автономные некоммерческие организации, коллегии адвокатов, торгово-промышленные палаты, товарищества собственников жилья, государственные корпорации, фонды, в т.ч. негосударственные пенсионные фонды, товарные и фондовые биржи, национально-культурные автономии и др.
Форма собственности	Государственная, муниципальная, частная, общественная, смешанная
Экономический способ объединения учредителей	НКО, основанные на членстве (общественные организации, некоммерческие партнерства, ассоциации, союзы) НКО, создающие уставный капитал (потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства)

	НКО, основанные на целевых (в т.ч. бюджетных) поступлениях (прочие)
Вид экономической деятельности	Образование, здравоохранение, культура, наука, социальная защита, физкультура и спорт, социальная инфраструктура (ЖКХ), государственное управление, правовая защита, пенсионное обеспечение, страхование, кредитование, биржевое дело и др.
Цель деятельности	Благотворительность (благотворительные фонды и др.) Профессиональная, правовая, социальная, религиозная и др. защита и поддержка (профсоюзы, партии, религиозные общины, коллегии адвокатов и др.) Выполнение профессиональных услуг в социальной сфере (университеты, школы, больницы, музеи, спортивные клубы, др.) Государственное управление Аккумулирование и распределение социальных страховых взносов (пенсионный фонд, негосударственные пенсионные фонды, ФОМС, ФСС) Обслуживание коммерческих организаций (торгово-промышленные палаты, биржи, организации арбитражных управляющих и др.)
Система бухгалтерского учета	НКО, использующие упрощенную систему БУ НКО, использующие традиционную систему БУ (журнально-ордерную, мемориально-ордерную, автоматизированную) НКО, использующие систему учёта бюджетных организаций
Состав форм годовой бухгалтерской отчетности	Общественные организации, не ведущие предпринимательской деятельности Бюджетные организации (формы бюджетной отчетности) Некоммерческие организации заполняющие формы бухгалтерской отчётности, предназначенные для коммерческих организаций
Источники финансирования	Целевые поступления, в т.ч.: бюджетные ассигнования, субсидии, государственная помощь, вступительные и членские взносы, гранты, пожертвования, страховые социальные взносы и др. Доходы от коммерческой деятельности, в т.ч. выручка от продажи товаров, услуг, работ; доходы от прочей деятельности, налоговые льготы
Экономический характер деятельности	Ведущие коммерческую, в т.ч. разрешенную предпринимательскую деятельность Ведущие только уставную не предпринимательскую / благотворительную деятельность

В ходе экономических реформ российские предприятия и государственные учреждения сократили объемы социальной деятельности (по некоторым видам услуг до 90 %) и освободили рынок для некоммерческих организаций. Возможности освоить этот рынок будут зависеть не только от потребительских предпочтений членов общества, но и от тех условий, в которых будут функционировать НКО, определенных правовой базой, системой налогообложения и уровнем развития самосознания общества [5].

Согласно ФЗ о НКО можно так же классифицировать организации по общим признакам деятельности. Учреждения и автономные учреждения можно классифицировать как организации с непредусмотренным членством. Различие данных форм заключается в следующем: Учреждение может быть создано гражданином или юридическим лицом (частное учреждение) либо соответственно Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием (государственное или муниципальное учреждение). Государственное или муниципальное учреждение может быть бюджетным или автономным учреждением. Частные и бюджетные учреждения полностью или частично финансируются собственником их имущества. Порядок финансового обеспечения деятельности государственных и муниципальных учреждений определяется законом. Частное или бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества. Автономное учреждение отвечает по своим обязательствам всем закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за автономным учреждением собственником этого имущества или приобретенных автономным учреждением за счет выделенных таким собственником средств. Собственник имущества автономного учреждения не несет ответственность по обязательствам автономного учреждения. Общественным учреждением является не имеющее членства общественное объединение, ставящее своей целью оказание конкретного вида услуг, отвечающих интересам участников и соответствующих уставным целям указанного объединения. Так же к учреждениям можно отнести юридическую консультацию [2].

Кооперативы можно классифицировать как организации с предусмотренным членством. Членство учредители этой структуры получают автоматически. Они могут принимать участие в управлении, выходить из нее в любое время. Также некоммерческая организация, имеющая членство, вправе принимать в свой состав новых участников, которые могут иметь статус как физического, так и юридического лица. Различие кооперативов состоит в различие их направленной деятельности: жилищный накопительный кооператив - потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов, Кредитный потребительский кооператив граждан - потребительский кооператив граждан, созданный гражданами, добровольно объединившимися для удо-

влетворения потребностей в финансовой взаимопомощи. Сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Государственная корпорация - Государственная корпорация (ГК) – организационно-правовая форма некоммерческих организаций в России. Государственной корпорацией признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. Государственная корпорация использует имущество для целей, определенных законом, предусматривающим создание государственной корпорации.

Таким образом, на основании выше изложенного, можно сделать следующие выводы:

1. Источниками поступления имущества в НКО являются по большей части целевые взносы и поступления от учредителей и участников в денежной и натуральной форме. У некоммерческих организаций отсутствует уставный капитал (за исключением потребительских кооперативов и некоммерческих партнерств). Данное обстоятельство подтверждает цель некоммерческих организаций не распределять имущество и прибыль НКО между учредителями, а использовать их только на уставные социально-ориентированные цели и задачи.

2. Социально- экономические функции некоммерческих организаций крайне многообразны, так как НКО функционируют в сфере образования, науки, культуры, здравоохранения, государственного управления, религии, кредитования, пенсионного обеспечения, биржевой деятельности, потребительской кооперации, правой и экологической защиты и многих других.

3. В России критерием отнесения организаций к некоммерческим является цель их деятельности и организационно-правовая форма. Поэтому в состав НКО одновременно входят государственные / муниципальные учреждения, так называемые бюджетные организации и прочие негосударственные некоммерческие организации.

The article is devoted to the issues of delimitation of legal persons for commercial and non-commercial, the criteria for their differentiation, as well as the definition of non-profit organizations as subjects of civil law.
The key words: *non-profit organizations, civil law, commercial organizations*

Список литературы

1.ГК РФ, ч. 1, статья 48. п. 1

2.Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7 - ФЗ «О некоммерческих организациях»

3.Тезисы выступления на гражданских слушаниях 13-15 декабря 2007 г., Санкт-Петербург, Пилипенко В.И., к.э.н., доцент

4. Ефимов А.В. Роль некоммерческих отношений в социально-экономическом устройстве общества // Некоммерческие организации в России. № 3, 2008

5. http://www.ecom-info.spb.ru/news/index.php?id=973

Об авторе

Дудинов А. Н. - аспирант, Уфимская государственная академия экономики и сервиса,, dudinov07@mail.ru

УДК – 338.1:634.9

ОТРАСЛЕВОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

А.И. Закиров

В статье рассматриваются проблемы развития лесопромышленных кластеров как результат отраслевого разделения труда. Предлагаются авторская трактовка социально-экономического потенциала и порядок его расчета.
Ключевые слова: *отраслевое разделение труда, лесопромышленный кластер, социально-экономический потенциал, рыночная инфраструктура.*

Развитие производительных сил любой страны определяется общественным разделением труда. Как известно, общественное разделение труда определяется как процесс, в результате которого

«известная трудовая операция, бывшая ещё вчера одной из многих функций одного и того же товаропроизводителя сегодня... обособляется как нечто самостоятельное» [2, с.116]. При этом общественное разделение труда понимается как объективный процесс развития производительных сил, вызывающий обособление различных видов трудовой деятельности, специализацию отдельных производств и ведущий к обмену продуктами своей деятельности.

К. Маркс и Ф. Энгельс, подчеркивая, что уровень общественного разделения труда страны определяет и уровень развития её производительных сил, в своей работе «Немецкая идеология» писали, что «уровень развития нации обнаруживается нагляднее всего в том, в какой степени у неё развито разделение труда» [1, с.20].

Возможности многократного ускорения экономического роста и умножения его результатов на основе разделения труда были выявлены уже давно. Так, еще в 1776 г. Адам Смит начал свой труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» словами: «Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, являлись, по-видимому, следствием разделения труда» [3, с.21]. Он приводит такой классический пример: в одной из мануфактур десять работников, занятых на различных производственных операциях, выпускали в день 48 тысяч булавок. Если бы они работали поодиночке, и каждый не специализировался бы на определенной операции, то он мог бы изготовить не более 20 изделий в день. Следовательно, разделение труда, отмечает Адам Смит, обеспечило повышение его производительности в 240 раз.

Общественное разделение труда проявляется в двух формах – территориальном и отраслевом.

Отраслевое разделение труда выступает как наиболее прогрессивная форма организации производства. К. Маркс писал: что «Вследствие разделения общественных отраслей производства товары изготавливаются лучше, различные склонности и таланты людей избирают себе соответствующую сферу деятельности, а без ограничения сферы деятельности нельзя ни в одной области совершить ничего значительного» [2, с.378].

Развитие отраслевого разделения труда привело (способствовало) к выделению многочисленных самостоятельных отраслей, росту концентрации определенных отраслей экономики на определенной территории, в результате чего многие отрасли все более расчленяются между многочисленными обособленными предприятиями различных организационно-правовых форм и форм собственности.

Результатом отраслевого разделения труда является углубление процесса дифференциации в лесопромышленном производстве, что привело к росту числа самостоятельных отраслей и производств. Непрерывный научно-технический прогресс углубляет дифференциацию лесопромышленного производства, создает всё новые и новые технологии переработки древесного сырья, способствует более полному использованию всех полезностей леса. В свою очередь, углубление специализации, рост концентрации лесопромышленного производства на определенной ограниченной территории, его интенсификация сопровождаются появлением всё новых и новых специализированных производств. Они образуются как за счет отпочкования и совершенствования технологии производства отдельных продуктов, так и расчленения технологической цепи производства определенного продукта на самостоятельные стадии производства (деталей домостроения, черновых мебельных заготовок, технологической щепы) не только на тех предприятиях, где производится конечная продукция – деревянные малоэтажные дома, мебель, целлюлозно-бумажная продукция, древесноволокнистые и древесностружечные плиты, но и на лесозаготовительных предприятиях.

Если на более ранних этапах развития лесопромышленного производства не было особой необходимости в обособлении некоторых производств, то в современных условиях, когда предприятия лесного сектора национальной экономики благодаря отраслевому разделению труда и достижениям научно-технического прогресса находятся на высоком технологическом уровне, в нем уже получили развитие ряд отраслей, которые при углублении специализации выделились в самостоятельные отрасли.

Всё это привело к тому, что единый в своей основе и технологии процесс заготовки, переработки древесного сырья и возобновления лесных ресурсов благодаря отраслевому разделению труда расчленился между многими обособленными предприятиями различных организационно-правовых форм и форм собственности. В результате усложняется управление, произошло расхождение экономических интересов единого технологического процесса лесопромышленного производства. Это привело к существованию в пространстве и времени разрыва между различными фазами цикла производства конечной продукции из древесного сырья. Тем не менее, существующие многочисленные узкоспециализированные предприятия по заготовке и переработке древесины, призванные удовлетворить нужды национальной экономики и населения страны концентрируются в определенных регионах, где сосредоточены лесные ресурсы.

Вместе с тем, углубление территориального и отраслевого разделения труда под воздействием научно-технического прогресса, в особенности смена организационно-правовых форм и форм собственности, привели к существенной разобщенности лесного хозяйства, лесозаготовительной и лесопе-

рерабатывающих отраслей лесного сектора национальной экономики. Однако на современном этапе развития национальной экономики все более очевидными становятся недостатки узкоотраслевого подхода к развитию отраслей лесного сектора определенного региона. Наиболее серьезный недостаток заключается в том, что отраслевому подходу свойственна ориентация не на конечный результат, а на выпуск промежуточных продуктов из древесного сырья. Это затрудняет решение задачи наиболее полного, комплексного и рационального использования и воспроизводства лесных ресурсов определенного региона. Каждое предприятие в силу различия организационно-правовых форм и форм собственности имеет автономное значение, их собственников не особенно волнует достижение конечного результата – наиболее полного, комплексного и рационального использования и воспроизводства лесных ресурсов того региона, в котором функционируют их предприятия. Поскольку в условиях рыночной экономики основной целью предпринимателей-собственников предприятий любой организационно-правовой формы и формы собственности, любых отраслей национальной экономики является извлечение прибыли, они в основном ориентируются на выпуск промежуточных продуктов, что привело к диспропорциям в развитии отдельных звеньев единого цикла лесопромышленного производства.

Таким образом, чем выше уровень отраслевого разделения труда, тем выше зависимость между обособившимися отраслями и производствами, потребность в их тесной взаимоувязке и кооперировании. Как показывает практика, на современном этапе развития лесопромышленного производства предприятия и отрасли лесного сектора национальной экономики отдельных регионов, независимо от организационно-правовых форм и форм собственности уже не могут развиваться обособленно, так как взаимозависимость отраслей производств существенно возрастает.

Таким образом, технологическое разобщение и разобщение по организационно-правовым формам и формам собственности лесного хозяйства, лесозаготовительной и лесоперерабатывающей промышленности, связанные сменой собственника в результате приватизации, в свою очередь, вызывают необходимость установления производственно-экономических связей между специализированными предприятиями, организации кооперированного производства в определенном регионе, где имеются концентрированные лесные ресурсы.

Одной из прогрессивных форм территориально-отраслевой организации лесопромышленного производства на современном этапе являются лесопромышленные узлы. В настоящее время размещение промышленного производства в форме промышленных узлов получило широкое развитие как в нашей стране, так и за рубежом.

С другой стороны, на развитие территории, где сосредоточены лесные ресурсы и возникла промышленность по их освоению, усиливается влияние (значимость) социально-экономических факторов. В совокупности влияний всех факторов в местах сосредоточения лесных ресурсов возникает необходимость и возможность формирования промышленных кластеров лесного профиля. При этом следует подчеркнуть, что на формирование и развитие кластера лесного профиля оказывают влияние многочисленные факторы: природно-климатические; социально-экономические, экономические, социальные, организационно – структурные. Все эти факторы формируют социально экономический потенциал кластера лесного профиля (рис.1).

Под социально-экономическим потенциалом кластера лесного профиля мы подразумеваем совокупную способность предприятий и организаций любых организационно-правовых и форм собственности производить лесопродукцию, удовлетворять потребности национальной экономики и населения в недревесных видах продукции и услугах леса, привлекать инвестиционные и инновационные ресурсы для осуществления капитального строительства, обеспечивать развитие производственной, социальной и рыночной инфраструктуры, воспроизводство и подготовку высококвалифицированных кадров, воспроизводство лесных ресурсов региона формирования и действия данного кластера.

По своему содержанию социально-экономический потенциал кластера лесного профиля принимает две формы: вещественно-натуральную и стоимостную. В натурально-вещественной форме он представляет собой совокупность лесного фонда региона, его способность предоставлять древесную и недревесную продукцию и многообразные услуги, выполнять различные функции, совокупность основных и оборотных активов предприятий и организаций, человеческий капитал, объекты производственной, социальной и рыночной инфраструктуры.

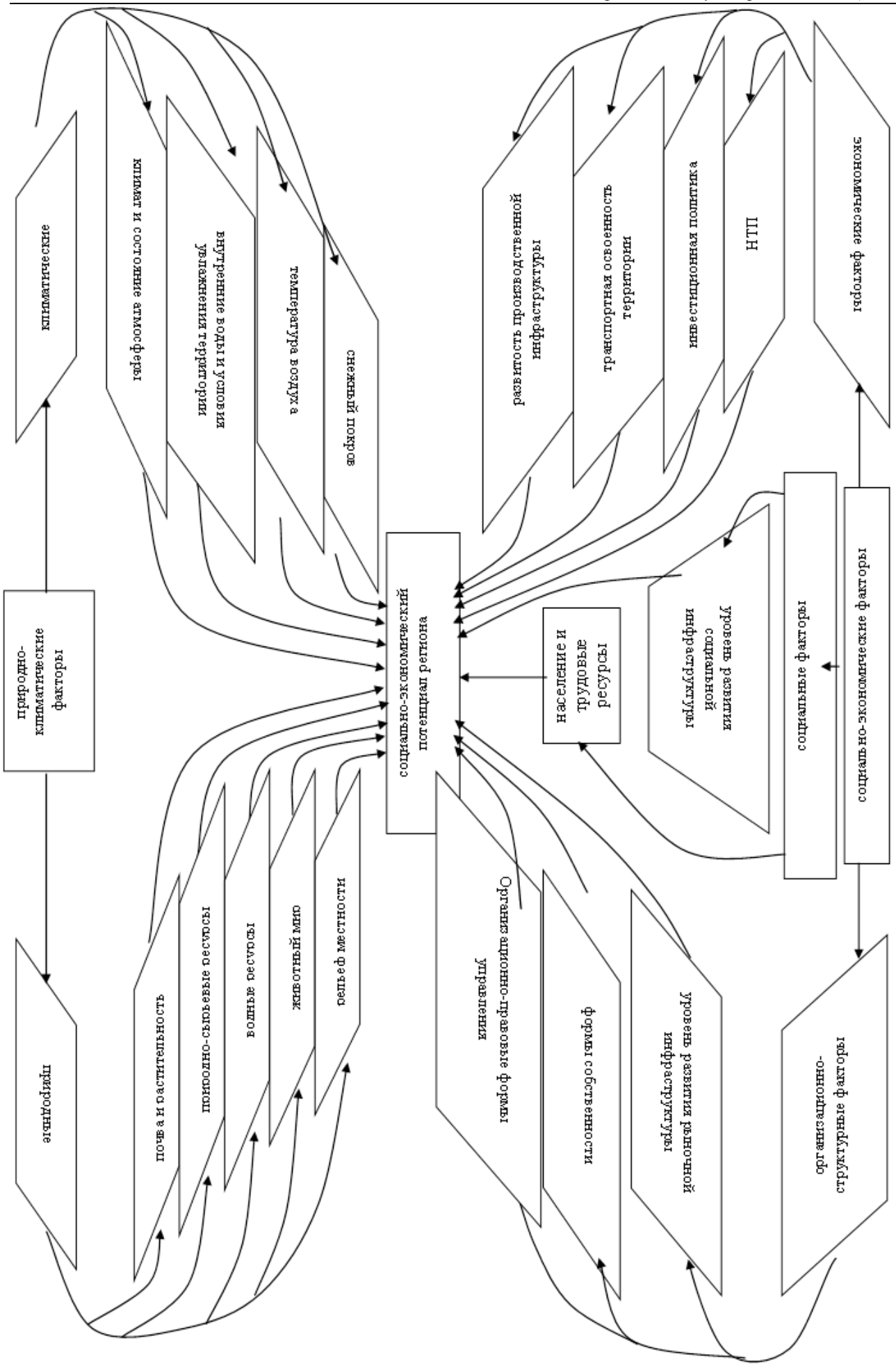


Рис. 1 – Факторы, оказывающие влияние на формирование социально-экономического потенциала лесного кластера

В стоимостной форме социально-экономический потенциал лесного профиля можно выразить следующей зависимостью:

$$SJOP = P_{DMFR} + P_{Ind} + P_{Org} + P_{Pr} + P_{Inv} + P_{Nov} + P_{Fin} + \\ + P_{Ag} + P_{Ot} + P_{IndI} + P_{SI} + P_{RI} + W - V$$

P_{DMFR} – лесной потенциал; P_{Ind} – производственный потенциал; P_W – потенциал человеческого капитала; P_{Org} – организационный потенциал; P_{Pr} – научно-технический потенциал; P_{Inv} – инвестиционный потенциал; P_{Nov} – инновационный потенциал; P_{Fin} – потенциал финансово-кредитного механизма; P_{Ag} – потенциал аграрно-промышленного комплекса; P_{Ot} – потенциал прочих предприятий, расположенных на территории данного кластера лесного профиля; P_{IndI} – потенциал производственной инфраструктуры; P_{SI} – потенциал социальной инфраструктуры; P_{RI} – потенциал рыночной инфраструктуры; W – вход в кластер, т.е. поступление на его территорию различных видов топливно-энергетических ресурсов, материалов как производственного, так и потребительского характера, и других материалов, не производимых в самом кластере; V – выход из кластера, т.е. вывоз товарно-материальных ценностей, производимых в данном кластере.

Учитывая многогранный характер категории «социально-экономический потенциал» и в связи с этим большую сложность его содержания, эта тема может быть предметом отдельного специального исследования.

В условиях общественного разделения труда в кластерах лесного профиля может наблюдаться несовпадение между наличием лесных ресурсов и потребления (объемов заготовки и переработки древесного сырья) может явиться экономической основой развития промышленного комплекса кластера.

В соответствии с данной концепцией кластеры лесного профиля можно, на наш взгляд, подразделить (классифицировать) на несколько типов:

-кластеры с избыточными лесосырьевыми ресурсами, в которых ежегодный отпуск леса превышает мощности перерабатывающих производств. В связи с этим из территории этих кластеров за его пределы вывозится часть древесины в необработанном «сыром» виде;

-кластеры со сбалансированными лесосырьевыми ресурсами и мощностями по переработке древесного сырья. В этих кластерах древесное сырье полностью проходит механическую и химико-механическую переработку и вывозится за его пределы уже в обработанном виде в форме готовой продукции или полуфабрикатов;

-кластеры с недостаточными (дефицитными) лесосырьевыми ресурсами, когда производственные мощности перерабатывающих производств превышают объем ежегодно отпускаемых лесосырьевых ресурсов – расчетной лесосеки. В таких кластерах с целью полной загрузки мощностей деревоперерабатывающих производств приходится «добирать» сырье с близлежащих лесозаготовительных предприятий, завозить из других регионов.

С точки зрения перспективного развития кластеры лесного профиля можно сгруппировать в три основные группы:

-вновь формируемые кластеры, состоящие из строящихся и проектируемых предприятий по заготовке и переработке древесины;

-реконструируемые кластеры с преобладанием вновь строящихся и проектируемых предприятий – в основном по более глубокой механической и химической переработке всей заготовляемой древесины и древесных отходов;

-реконструируемые кластеры с преобладанием расширения действующих предприятий по заготовке и переработке лесных ресурсов данного региона.

Эффективность организации лесопромышленного производства на определенной территории в форме лесопромышленных кластеров обеспечивается за счёт:

-наиболее полного, комплексного и рационального использования лесных ресурсов определенного региона;

-создания единых вспомогательно-обслуживающих производств;

-возможности на основе кооперирования предприятий различных организационно-правовых форм и форм собственности формирование общих объектов производственной инфраструктуры;

-на основе развития социальной ответственности бизнеса облегчается процесс формирования социальной инфраструктуры региона, где сформированы лесопромышленные узлы;

-поскольку в лесном секторе национальной экономики функционируют предприятия различных форм собственности, в том числе государственной, есть возможность развивать совместную деятельность предприятий лесного хозяйства и лесоперерабатывающих отраслей с развитием форм государственно-частного партнерства.

The article covers the problem of development the timber clusters as a result of the branch-wise division of labor. The author’s interpretation of socio-economic potential and method of its settlement are suggested in this article.

The key words: *branch-wise division of labor, timber cluster, socio-economic potential, market infrastructure.*

Список литературы

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т.3. с.20.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т.23. с.378.
3. Смит А. «Исследование о природе и причинах богатства народов». М.:1962. С.21.
4. Закиров А., Игнаткова Г.Е. Диверсификация деятельности предприятий промышленности строительных материалов. Брянск: БГИТА, 2004.150 с.
5. Закиров А. Лесопромышленные узлы: вопросы теории и практики. Брянск, 1991. 155с.

Об авторе

Закиров А. - профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mrom32@rambler.ru

УДК 65.9

АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Л.А. Ковалерова

Проблемы разработки механизма эффективного функционирования системы межбюджетных отношений являются особо актуальными в период восстановления экономики после кризисных явлений, что особо влияет на формирование доходной базы бюджетов разных уровней. Однако, размещение средств и передача их из разных бюджетов является такой же проблемой, для этого в России применяются трансфертные и иные механизмы взаимной помощи. Система межбюджетных отношений достаточно несовершенна и требует новых подходов.
Ключевые слова: *межбюджетные отношения, субвенции, субсидии, дотации, трансферты, доходы и расходы бюджетов, доноры-реципиенты, безвозмездные поступления*.

Сложившаяся в регионах система межбюджетных отношений в настоящее время не в полной мере соответствует принципам федеративного устройства Российской Федерации и современным требованиям рыночной экономики. Основными недостатками этой системы являются следующие:

1. Нечеткость и нерациональность разграничения полномочий между региональным и местным уровнями власти;
2. Несоответствие доходных источников возложенным на региональные и местные органы самоуправления по расходам;
3. Неэффективный механизм распределения финансовой помощи.

В 2011 г. федеральные власти существенно расширили использование непрозрачных трансфертов, не регулируемых никакими правилами. Итог 2011 г. – трехкратный рост иных межбюджетных трансфертов и восьмикратный рост прочих безвозмездных поступлений (табл. 1). «Иные трансферты» выделяются на множество разных целей (лекарственное обеспечение, дополнительные выплаты полиции, поддержку шахтерских городов и др.), но более 70% (151 млрд. руб.) израсходовано на реализацию программы модернизации здравоохранения в регионах, в основном на закупку медицинского оборудования. Наиболее неравномерно распределяются по регионам «прочие безвозмездные поступления», объем которых достиг 115 млрд. руб., что сопоставимо почти с третью объема дотаций на выравнивание и 3/4 дотаций на сбалансированность. Помимо Москвы, крупным получателем прочих поступлений стал Ямало-Ненецкий АО (15 млрд. руб. или 11% доходов его бюджета), более 2 млрд. руб. получили Сахалинская область (4% доходов ее бюджета), Ханты-Мансийский АО и Кемеровская область (1,3-1,6% доходов).

Таблица 1.

Анализ объема и структуры безвозмездных поступлений из федерального бюджета 2009-2011 г.г.

	2009		2010		Отношение 2010/2009	2011		Отношение 2011/2010
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	+-	млрд руб.	%	+-
Безвозмездные поступления, всего	1617	100	1511	100	-106	1768	100	257
Дотации	579	36	524	35	-55	565	32	41
в т.ч. на выравнивание бюджетной обеспеченности	372	23	398	26	26	398	23	0
в т.ч. на сбалансированность	192	12	106	7	-86	154	9	48

Субсидии	531	33	414	27	-117	515	29	101
Субвенции	285	18	379	25	94	338	19	-41
Иные межбюджетные трансферты	85	5	72	5	13	215	12	143
Прочие безвозмездные поступления	20	1	20	1	0	115	7	95
От госкорпорации Фонд содействия реформированию ЖКХ	111	7	93	6	-18	24	1	-69

Бюджетная обеспеченность регионов сглаживается через большой объем безвозмездных поступлений, что пока решает многие проблемы территорий. Однако необходимо и дальше реконструировать трансфертный и иные механизмы финансового контроля.

С помощью самых непрозрачных механизмов ("иных трансфертов", "прочих поступлений", дотаций на сбалансированность) федеральные власти пытаются решать проблемы балансирования доходов и расходов бюджетов регионов, обусловленные изменением налоговых правил или распределением полномочий, проблемы развития отдельных регионов и модернизации отраслей.

Для определения и обеспечения самостоятельности каждого звена системы межбюджетных отношений необходимо учитывать следующие мероприятия:

1. Предоставление местным бюджетам относительно больших объёмов финансовой помощи в соответствии с их долей доходов в консолидированном бюджете региона. Однако более эффективными можно считать следующие системы стимулирования:

– во-первых, осуществление только частичного бюджетного выравнивания подушевых доходов;
– во-вторых, исключение неналоговых доходов при расчете их налогового потенциала.

2. Для поддержания стимулов налоговой обеспеченности регионов можно использовать активные методы, которые широко распространены в развитых странах. Основу составляет создание специализированных государственных кредитных институтов, обеспечивающих развитие экономики менее развитых регионов.

3. При определении норматива отчислений по налогу на доходы физических лиц формализованным методом, необходимо учитывать, что единый подход ко всем региона и ко всем муниципальным образованиям должен характеризоваться не одинаковым размером нормативов, ведущим к увеличению дотационности, а переходом на новую систему по особенностям сбора и оставления налога на территориях, т.е. НДФЛ оставлять по месту регистрации физического лица, а не предприятия. Это даст возможность развиваться местным бюджетам, которые находятся в упадническом состоянии.

4. Как свидетельствует мировая практика, основу доходов местных бюджетов составляют поимущественные налоги. Расчёт ставок по данным видам имущественных налогов должен определяться исходя из особенностей развития и функционирования территорий муниципалитетов. Так как предприятия используют местную инфраструктуру, состоящую из дорог, коммунальных услуг, то необходимо закрепить данные налоги за местными бюджетами.

5. Однако в тоже время вместе с предоставлением не следует преувеличивать роль фонда финансовой поддержки регионов в бюджетной обеспеченности должна быть высока. Следует пересмотреть правильный подход к принципам формирования этого фонда. Методика расчёта должна учитывать оценку, как по экономическим, так и по социальным компонентам развития каждого муниципального образования, для того чтобы не развивать иждивенческие настроения территорий. Поселения не в состоянии финансировать себя, а не только передавать субвенции в вышестоящий бюджет.

6. Необходимо по-новому рассмотреть методические подходы к формированию и распределению субвенций, и других доходов территории. Однако, в целом основным источником финансирования для муниципального района должны быть субвенции от муниципальных поселений. И в тоже время субвенции выплачиваются из поселений в бюджеты. Хотя для поселений должны существовать дотации только из регионального бюджета.

7. Обращаясь к выравниванию бюджетной обеспеченности среди муниципальных образований, необходимо отметить, что невозможно сделать подсчёты без того, чтобы не учитывать данные фактических доходов муниципальных образований Точно подсчитать налоговый потенциал, исходя из данных национальных расчётов для всей страны, особенно на местном уровне, т.к. они некорректны. Поэтому нужно искать иные стимулы для мобилизации дополнительных доходов на муниципальном уровне. Это возможно даже в том случае, если используются данные о фактических доходах местных бюджетов. В связи с тем, что доходы от налогов в различной степени зависят от экономического развития территорий, то необходимо разделить процентную уплату по транспортному налогу по 50% в региональном и местном бюджетах.

8. В целях совершенствования системы управления местными финансами могут быть предусмотрены в региональных бюджетах фонды реформирования муниципальных финансов. Субсидии из фонда предоставляются на конкурсной основе и направляются на оздоровление и реформирование

муниципальных финансов, обслуживание погашения долговых обязательств и кредиторской задолженности, развитие социальной инфраструктуры.

9. Должно быть оптимальное и четкое разграничение налоговых между бюджетами субъекта Российской Федерации и муниципальных образований.

The Problems of the development of the mechanism of the efficient operating the system межбюджетных relations are specifically actual at period of the recovering the economy after crisis phenomenas that specifically influences the revenue base budget miscellaneous level upon shaping. However, accomodation of the facilities and issue them from miscellaneous budget is such problem, for this in Russia are used transfer and other mechanisms mutual help. The System межбюджетных relations it is enough imperfect and requires the new approach.
The key words: *relations, subventions, subsidies, дотации, трансферты, incoms and expenses budget, donors-реципиенты, free arrivals.*

Об авторе

Ковалерова Л. А. - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» БГУ им.И.Г.Петровского, neoviking@mail.ru.

УДК 338.43

О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИИ В РОССИИ

А.В. Краснов

Статья содержит авторский подход к пониманию сущности продовольственной безопасности как сложного социального явления и одновременно - относительно новой научной категории. Рассматриваются критерии продовольственной безопасности и с их помощью дается оценка ее современного состояния в России. Обосновывается необходимость и возможность обеспечения продовольственной безопасности России на основе ее продовольственной независимости.
Ключевые слова: *продовольствие, продовольственная безопасность, интересы в агро-продовольственной сфере, критерии продовольственной безопасности, продовольственная независимость*.

В исследованиях, посвященных решению продовольственных проблем, решающую роль играет осознание того, как добиться необратимости их позитивного решения или иначе как обеспечить продовольственную безопасность различных социальных общностей.

Наличие продовольствия и его доступность для потребления были условиями выживания, мерилом независимости и благополучия любой социальной общности на всем протяжении истории человечества. Для обеспечения именно такого характера питания люди всегда стремились обезопасить процесс потребления пищевых продуктов от воздействия всякого рода негативных факторов, создать надежные гарантии достаточности своего пищевого рациона. Тем не менее, порожденное этим стремлением понятие «продовольственная безопасность» в качестве научной категории вошло в оборот не так уж давно, не ранее середины 80-х гг. XX века. Скорее всего, именно поэтому к настоящему времени в научном сообществе еще не сложилось единого представления о сущности этой категории и, вследствие этого, есть необходимость уточнения ее содержания. Такое уточнение должно идти по пути формулирования его логически стройного определения, адекватно отражающего реальное содержание продовольственной безопасности как сложного социального явления.

Следует также иметь в виду, что упомянутые свойства определения продовольственной безопасности порождают базирующуюся на этой научной категории систему понятий, которая становится тем больше и сложнее, чем полнее и совершеннее становится представление о содержании этой категории. Как и во всяком сравнительно молодом и быстро развивающемся направлении исследований, и эта система нуждается в дополнении ее новыми понятиями и уточнении понятий, уже известных.

Сегодня понятийный аппарат продовольственной безопасности, пожалуй, наиболее полно и обоснованно представлен в коллективной монографии [1] Особенно важно то, что в ней выделены ключевые понятия, раскрывающие те аспекты продовольственной безопасности, которые имеют сугубо практическое значение.

В упомянутой монографии убедительно показано, что обеспечение продовольственной безопасности, как и всякая другая деятельность, имеет свою причину – некий мотив. Такой мотив можно сформулировать как «обеспечение хлебом насущным» каждого конкретного человека. Он может принимать форму как неосознанной, так и осознанной потребности. В первом случае – это жизненно важная для каждого человека потребность в пище. Во втором случае – это многочисленные потребности, связанные с обеспечением людей продовольствием, развитием агро-продовольственной сферы жизнедеятельности. Осознанные потребности принято именовать «интересами». Изо всего множества реализуемых человеком интересов выделяются (как правило, носящие постоянный или долговременный характер) жизненно важные интересы (ЖВИ), то есть те интересы, которые не только определя-

ют характер, направленность его развития и сам факт его существования. Причем, такая трактовка присуща ЖВИ не только отдельно взятого человека, но и групп людей, и даже целых народов и государств. Изменчивость внешних условий жизнедеятельности человека при наличии у него ЖВИ требует непрерывного обеспечения безопасности таких интересов. Данное положение совпадает со следующими основными постулатами теории интересов: [2]

- реализация интересов, направленная на достижение целей, соответствующих этим интересам, представляют собой основную форму общественного развития;
- из того, что интересы являются первопричиной и единственным мотивом общественного развития, следует, что при обеспечении безопасности такого развития именно интересы и то должны быть первостепенным объектом защиты;
- каждый интерес существует до тех пор, пока в процессе своей реализации не достигнет соответствующей цели или пока некие условия или факторы не прекратят его существование (реализацию);
- реализации интересов людей или, иначе говоря, процессу общественного развития мешают различные факторы, именуемые «угрозами», от воздействия которых необходимо защищать интересы (преимущественно жизненно важные) для того, чтобы обеспечить безопасность общественного развития;
- для того, что бы быть успешно реализованным, интерес должен быть защищен в течение всего периода его существования (реализации), то есть от появления соответствующей потребности и до ее полного удовлетворения (достижения соответствующей цели).

Обеспечение продовольственной безопасности тоже должно быть подчинено соответствующим интересам. Прежде, чем приступить к обеспечению продовольственной безопасности какого-либо объекта безопасности, требуется выявить интересы (прежде всего, ЖВИ) этого объекта в соответствующей сфере деятельности. А до тех пор, пока они не выявлены, всякие попытки обеспечить продовольственную безопасность такого объекта теряют смысл, так как неясно, что же следует защищать, а все рассуждения на эту тему превращаются в схоластику.

Все вышеизложенное позволяет определить продовольственную безопасность как защищенность от угроз жизненно важной потребности человека в пище, а также жизненно важных интересов различных объектов безопасности в агро-продовольственной сфере.

Таковыми объектами безопасности, то есть носителями тех интересов, которые требуется защищать, в обобщенном виде могут являться:

- каждый человек, рассматриваемый как существо социальное, то есть как личность;
- общество, рассматриваемое и в целом, и в составе различных социальных слоев, организаций и групп людей;
- государство, рассматриваемое в целом как важнейший социальный институт и в составе входящих в него ветвей и уровней власти, а также органов управления.

Для обеспечения продовольственной безопасности необходимо не только правильное понимание сути этого явления, но и способность создать наиболее благоприятные условия для такого обеспечения. Наличие продовольственной безопасности (так же, как и ее отсутствие) устанавливается через соответствующие критерии. Таких критериев четыре: физическая доступность продовольствия, экономическая доступность продовольствия, безопасность самого продовольствия и сбалансированность питания в соответствии с физиологическими нормами.

Физическая доступность продовольствия предполагает наличие в стране такого количества продовольствия, которого достаточно для удовлетворения потребности в пище каждого жителя этой страны. При этом, неважно какого это продовольствие происхождения: отечественного или импортного. Критерий экономической доступности продовольствия предполагает наличие у населения доходов, соответствующих сложившемуся в стране уровню цен на продовольствие и, следовательно, возможности его приобрести в необходимом количестве. Критерий безопасности самого продовольствия означает его пригодность продовольствия в пищу, обуславливаемую отсутствием в нем компонентов, опасных для жизни и здоровья человека. И наконец, критерий сбалансированности питания выражает наличие в ежедневном питательном рационе человека такого количества калорий, которое необходимо ему для нормальной жизнедеятельности при наличии в пище соответствующего медицинским нормам сочетания полезных для здоровья человека веществ (белков, жиров, углеводов и витаминов). Важнейшими (определяющими) с точки зрения соблюдения продовольственной безопасности, несомненно, являются первые два критерия.

Каждый из трех вышеупомянутых обобщенных носителей интересов в агро-продовольственной сфере имеет свое отношение к обеспечению его продовольственной безопасности.

Так, личность заинтересована, главным образом, в физической и экономической доступности качественного (а, следовательно, и безопасного для его здоровья) продовольствия. Деление продовольствия на отечественное или импортное для личности в повседневной жизни имеет меньшее значение. Однако возможность возникновения любого кризиса (экономического, политического, воен-

ного), который нарушит снабжение продуктами извне, делает продовольственную независимость страны, то есть обеспечение жителей данной страны преимущественно отечественным продовольствием, актуальной и для личности.

Что касается общества, то следует помнить, что явления, происходящие в сфере обеспечения продовольственной безопасности, взаимосвязаны и с другими явлениями общественной жизни. Эта взаимосвязь оказывает воздействие на общественные отношения. В частности, развитие собственной продовольственной базы означает создание и сохранение рабочих мест; улучшение качественных характеристик трудовых ресурсов (с целью интенсификации хозяйственной деятельности). Кроме того, достигнутая продовольственная безопасность подразумевает равенство возможностей населения страны в обеспечении продовольствием. Несоблюдение равного доступа к продовольствию всегда служит причиной возникновения внутри страны серьезных социально-политических конфликтов, острого противостояния различных частей общества, радикальных изменений в государстве. Вот почему общество весьма заинтересовано в соблюдении всех критериев и обеспечении всех составляющих продовольственной безопасности.

Для государства же приоритетный интерес представляет достижение и/или поддержание продовольственной независимости. Под продовольственной независимостью следует понимать такую ситуацию в стране, когда прекращение поставок продуктов питания из-за рубежа не вызывает продовольственного кризиса. Согласно международным нормам страна теряет продовольственную независимость, если доля импорта в ее продовольственном потреблении превышает 20 %. [3, с.18] Растущее число голодающих в мире свидетельствуют о невозможности для стран учитывать импортные продукты питания в качестве гаранта их продовольственной безопасности. Поэтому даже если по объективным причинам продовольственную независимость страны в полной мере обеспечить невозможно, государство должно прилагать постоянные усилия к росту самообеспеченности продовольствием. Ведь продовольственная независимость не только гарантирует социально-экономическую стабильность общества и государства, но также укрепляет его позиции в мире.

В какой же мере продовольственная безопасность нашей страны обеспечена в настоящее время на основе продовольственной независимости?

Начать с того, что в России до сих пор не принят Федеральный закон «О продовольственной безопасности». Проект такого закона, обсуждавшийся в Государственной Думе в 1997 г., не был принят потому, что предложенная в нем трактовка продовольственной безопасности априори допускала неясность источника формирования государственного продовольственного резерва. [4, с.284] Получалось, что такой резерв может быть сформирован как из импортного продовольствия, так и из отечественного. Но ведь в кризисных ситуациях без устойчивого источника продовольствия отечественного происхождения население такой огромной страны как Россия может оказаться в крайне тяжелом положении.

Отсутствие необходимой правовой базы негативно сказывается на обеспечении продовольственной безопасности страны.

Известно, что в условиях рыночной экономики жизненно важным интересом любого хозяйствующего субъекта является его стремление получить максимально возможную прибыль. По заявлению министра сельского хозяйства РФ, в 2010 г. валовая прибыль сельскохозяйственных предприятий России снизилась за год на 1,7 % и составила 82,2 млрд руб. [5] Большая часть этой прибыли, как и в предыдущие годы, была сформирована за счет субсидий из федерального и региональных бюджетов. Более того, доля убыточных хозяйств в России в 2010 г. увеличилась по сравнению с предыдущим годом с 28 % до 29 %. [5]

Этот пример наглядно демонстрирует, что защищенность экономических интересов в агропродовольственной сфере России довольно низка и продолжает снижаться. Очевидно, что в настоящее время только энергичные государственные мероприятия способны эту защищенность обеспечить. Однако недавнее вступление России в ВТО в 2012 г. объективно сокращает возможности государства осуществлять поддержку отечественных товаропроизводителей. По хозяйствующим субъектам, чья деятельность связана с сельскохозяйственным производством, это ударит особенно сильно. Так, по оценкам экспертов Всемирного банка, вступление России в ВТО приведет к снижению объемов производства в сельском хозяйстве и пищевой промышленности на 3 % и т14 % соответственно, сокращению в них численности квалифицированной рабочей силы на 3 % и 15 %, увеличению импорта продовольствия в Россию на 11 % и 38 %, сокращению его экспорта на 6 % и 8 % соответственно. [5]

Ситуация чревата существенным сокращением производства отечественных пищевых продуктов, росту их импортозамещения, которое и в настоящее время достигло угрожающих размеров. Так, если в 2001 г. доля импортного продовольствия в его потреблении в России составляла 40 % [6], то к 2007 г. этот показатель вырос до 45 % [7]. К 2009 г. объем импорта продовольствия в Россию удвоился [8], и процесс не остановился. Объем поставок продовольственных товаров в Россию из государств дальнего зарубежья в 2010 г. возрос на 13,8 % по сравнению с 2009 г. [9] В 2011-2012 гг. тенденция к

росту объемов поставок в Россию многих видов продовольственных товаров сохранялась. Так, в сентябре-ноябре 2012 года наблюдалось увеличение на 10-33,5% объемов поставок в нашу страну мороженого мяса крупного рогатого скота, свинины, молока и сливок, масла сливочного, сыров [10].

При сохранении этой тенденции, ни о какой продовольственной независимости России нечего и думать. Хуже другое. Нарастание зависимости России от импорта продовольствия не дает оснований полагать, что гражданам нашей страны в ближайшем будущем будет гарантировано обеспечение их продовольственной безопасности по упомянутым выше критериям. Это становится очевидным на фоне процессов, набирающих силу в современном мире.

В 2011 г. в результате исследования, проведенного ФАО, была получена довольно мрачная картина деградации земельных и водных ресурсов планеты. Масштабная деградация и растущая скудность земельных и водных ресурсов угрожают основным продовольственным системам мира и усложняют задачу обеспечения продовольствием населения мира, которое, по прогнозам, вырастет до 9 млрд. человек к 2050 г. [11]

Неудивительно поэтому, что как в России, так и во всем мире цены на продукты питания постоянно растут. Весьма репрезентативные показатели приведены в статье М. Селивановой «Инфляция в 2010 году составила 8,8 %, а продукты подорожали на 12,9 %. Годом ранее продуктовые цены увеличились на 6,8 %. Но средний показатель роста цен на продовольствие не отражает реального темпа роста цен. К примеру, овощи в 2010 году подорожали на 67 % (картофель в некоторых регионах – в два раза). Цена за 1 кг гречки удвоилась, а в некоторых регионах и утроилась. В 2011 году продукты будут дорожать и дальше» [12].

Зачастую рост цен на продовольствие объясняют спекулятивными тенденциями на биржах. Однако было бы неправильно сводить к этому нарастающий во всем мире рост цен на продовольствие. На эту четко обозначившуюся тенденцию необходимо посмотреть иначе – как на рыночное определение о действительной стоимости продовольствия. В цене сельскохозяйственного сырья, по сути, только-только начинает справедливо то учитываться стоимость одного из то факторов производства – земли. Ранее стоимость данного фактора о не учитывалась или учитывалась то не в полной мере, что занижало цену продукции сельского хозяйства, создавая преимущества развитию других отраслей экономики.

На обеспечение продовольственной безопасности россиян негативное воздействие оказывает не только рост цен на продукты питания, но и ухудшение качества этих продуктов, прежде всего, импортных. Зарубежные поставщики продовольствия нередко стремятся поставить в нашу страну не только генетически измененный, но и просто залежавшийся, подпорченный, а то и вовсе болезнетворный товар. В числе такой продукции мясо из Польши и Великобритании, американская курятина, китайская свинина и крольчатина, французская и голландская говядина, вино из Грузии, молочные продукты из Финляндии, животноводческая продукция с Украины, и многое другое [13].

Подводя итог, необходимо еще раз подчеркнуть, что для достижения подлинной продовольственной безопасности Россия должна стремиться к продовольственной независимости, которую она в настоящее время, к сожалению, утратила.

Но у России есть возможность восстановить свою продовольственную независимость. С учетом того, что на новом качественном витке развития мировой экономики ценность сельскохозяйственной продукции будет возрастать, продовольствие как жизненно важная часть товарной массы станет наиболее ликвидной частью продукции мирового рынка. Имеющиеся в России 9 % мировых запасов пашни и 20 % запасов пресной воды дают ей уникальный шанс не только восстановить свою продовольственную независимость, но и вновь стать крупнейшим экспортером продовольствия и сырья для его производства. Но, чтобы этим шансом воспользоваться, нужно создать благоприятные условия для обеспечения подлинной продовольственной безопасности нашей страны, то есть для ежедневного обеспечения всех россиян безопасным физически и экономически доступным продовольствием. Такая доступность в повседневной жизни и особенно в кризисных условиях в полной мере может гарантироваться не всевозрастающим потоком импортного продовольствия, а только налаженным отечественным производством, переработкой, транспортировкой и распределением сельско- и рыбохозяйственной продукции.

The article contains the author's approach to understanding the essence of food security as a complex social phenomenon and at the same time a relatively new scientific category. Discusses criteria of food security, and with their help, is given the assessment of its current state in Russia. Justified a necessity and an opportunity of the ensuring food security in Russia on the basis of its food independence.
The key words: *food, food security, interests in the agro-food sector, criteria of food security, food independence*

Список литературы

1. Оболенцев тИ.А., Корнилов М.Я., Синюков М.И. Продовольственная то безопасность России: еще один взгляд на проблему. М.: Изд-во тоРАГС, 2006.

2. Подробно о теории интересов см.: Парсонс ТоТ. О структуре социального действия. Пер. с англ. М.: Политиздат, 2000; Прохожев то А.А. Человек и то общество: то законы социальногоо развития и безопасность. М.: Изд. тРАГС, 2002.

3. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты) М., 2002.

4. Экономическая безопасность России. Под ред. В.К. Сенчагова. М.: «Дело», 2005.

5. Выступление министра сельского хозяйства Российской Федерации Е. Скрынник на заседании комитета по аграрным вопросам Государственной Думы Российской Федерации// Ежедневное аграрное обозрение, 02.06.2011.

6. Плотников В. Россия полностью утратила продовольственную независимость// НГ Новости 18.05.2001.

7. В ходе рабочей поездки в Алтайский край Председатель Совета Федерации РФ Сергей Миронов заявил, что «в России превышен допустимый объем импорта продовольствия, что создает угрозу национальной продовольственной безопасности» // Российская газета от 24.07.2007.

8. Выступление директора департамента макроэкономического прогнозирования Минэкономразвития РФ А. Клепача на 12-й международной конференции Российского зернового союза, Москва, март 2010 г.

9. Сообщение РИА «Новости» со ссылкой на данные Федеральной таможенной службы 08.09.2010.

10. Информация таможни России за 2012-2013 гг.

11. Текст см.: http://fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/ru/

12. Селиванова М. Почему картошка дороже бананов// РИА Новости 24.02.2011.

13. Текст см.: http://www.balticlive.ru/print.php?news=565

Об авторе

Краснов А.В. - стажер Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, kornilov6547@mail.ru

УДК 658.14

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ МИНИСЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Н.В. Лаврухина

Статья посвящена сравнительному анализу современных методов ценообразования на рынке минисельхозтехники. Основным рекомендуемым методом рыночного ценообразования является метод достижения ценовой конкурентоспособности, основанный на сравнении основных технико-экономических показателей производимой минисельхозтехники с технико-экономическими показателями техники, существующей на рынке. Данный метод ценообразования является практической реализацией метода соотношения цены и качества. В статье обоснована возможность практического использования также параметрических и затратных методов ценообразования на рынке минисельхозтехники. Статья имеет практическое значение для маркетинговых служб промышленных предприятий.

Ключевые слова: *рынок минисельхозтехники, методы ценообразования, конкурентоспособность товара.*

Понятие и характеристика рынка минисельхозтехники

Прежде чем говорить о минисельхозтехнике, необходимо определиться с сущностью этого понятия. С точки зрения размеров и мощности техники в качестве отдельного сегмента рынка сельскохозяйственной техники выделяют так называемые средства малой механизации или минисельхозтехнику, предназначенную для выполнения различных сельскохозяйственных и других видов работ в садоводстве, огородничестве на небольших по размеру участках, в личных подсобных хозяйствах и т.д.

Основное предназначение минисельхозтехники сводится к ликвидации малопроизводительного ручного труда в условиях, когда нет возможности использовать традиционную сельскохозяйственную и транспортную технику.

Таким образом, основными потребителями минисельхозтехники являются личные подсобные хозяйства, небольшие по объему хозяйственной деятельности крестьянско-фермерские хозяйства и сельскохозяйственные кооперативы.

Технологический уровень отрасли оценивается как низкий, что продиктовано несколькими факторами:

1. Недостаточный уровень технического обеспечения. Степень технической обеспеченности потребителей варьируется в пределах от 35 до 60%.

2. Высокая степень износа техники. Типичным явлением для парка минисельхозтехники в регионах страны является его вынужденная эксплуатация за пределами амортизационных сроков вместо требуемого списания. Средний показатель износа техники в отечественном сельском хозяйстве составляет более 70 %.

3. Высокие темпы выбытия техники. Фактический темп выбытия машин составляет 8-11 % в год, что более чем в два раза превышает показатель обновления парка (4 % в год).

4. Слабая конкурентоспособность отечественной техники. Главные выявленные недостатки – отклонения от эксплуатационно-экономических показателей (около 39 % от всех недостатков) и отклонения геометрических размеров (25%).

Наработка на отказ у российской минисельхозтехники примерно в три раза меньше, чем у зарубежных аналогов. Очевидны такие отрицательные характеристики, как больший расход топлива, недостаточная ремонтопригодность и др.

Низкое качество изготовления, высокие затраты на поддержание техники в работоспособном состоянии вынуждают закупать дорогие импортные аналоги.

Согласно данным, полученным в результате исследования рынка производителей минисельхозтехники [1,с. 45-54], можно выделить следующих ведущих отечественных производителей мотоблоков и мотокультиваторов, косилок (табл.1).

Среди основных зарубежных производителей садовой мототехники, представленных на российском рынке, выделяются следующие - табл.2.

Основным конкурентным преимуществом российской продукции на российском рынке является оптимальное соотношение «цена/качество». Отечественная минисельхозтехника преимущественно представлена в среднем и низшем ценовых сегментах. Также обращает на себя внимание то, что отечественные производители в большей степени ориентированы на российские условия эксплуатации.

Таблица 1.

Основные отечественные производители мотоблоков и мотокультиваторов со сменными орудиями

Ведущий производитель	Ассортимент	Диапазон цен на продукцию, руб.
ЗАО «Красный Октябрь»	Мотоблоки серии «Нева» МБ Мотокультиваторы серии «Нева» МК	23 800 – 73 500 15 450 – 22 800
ОАО «Калужский двигатель»	Мотоблоки серии МБ, НМБ Косили навесные серии «Заря»	28 350 – 37 500 10 500 – 12 500
ОАО «АК «Туламашзавод»	Мотокультиваторы серии «Тарпан» и «Фортуна»	17 600 – 18 700
АООТ «ММПП им. Чернышева»	Мотокультиваторы серии «Крот»	23 550 – 18 700
ЗАО «Завод им.Дегтярева»	Мотоблоки серии «Фаворит» МБ Мотокультиваторы серии «Лидер» МК	28 300 – 37 400 13 200 – 17 100
ФГУП ММПП «Салют»	Мотоблоки серии «Салют» Косилка стригущая к мотоблоку	23 650 – 35 300 8 900
ОАО «Пермские моторы»	Мотоблоки серии «Каскад» МБ	25 300 – 35 330
ОАО «УМПО»	Мотоблоки серии «Агрос» Косилки навесные серии КМ, КН	49 000 – 60 000 7 900 – 15 500

Таблица 2.

Основные зарубежные производители мотоблоков и мотокультиваторов со сменными орудиями

Ведущий производитель	Ассортимент	Диапазон цен на продукцию, руб.
Solo (Германия)	Мотокультиваторы серии Solo	21 500 – 28 600
Profpark (Финляндия)	Мотокультиваторы серии Profpark	17 100 – 25 820
MTD (Германия)	Мотокультиваторы серии MTD	14 370 – 33 820
Viking (Швеция)	Мотокультиваторы серии Viking	21 500 – 41 730
SanGarden (Германия)	Мотокультиваторы серии SanGarden Мотоблоки серии SanGarden	18 700 – 24 900 28 000 – 30 000
Efco (Италия)	Мотоблоки серии Efco	59 900 – 64 900
S.E.P. (Италия)	Профессиональные и полупрофессиональные мотоблоки серии S.E.P.	55 090 – 104 550
Grillo (Италия)	Многофункциональные и профессиональные мотоблоки серии Grillo	67 300 – 282 800
Caiman (Франция)	Мотокультиваторы серии Caiman	61 050
Pubert (Франция)	Мотокультиваторы серии Pubert	17 570 – 26 170
Mantis (США)	Мотокультиваторы серии Mantis	21 050 – 25 900

Анализ конкурентоспособности отечественной минисельхозтехники

Проанализируем конкурентоспособность минисельхозтехники, производимой отечественными производителями, в сравнении с основными отечественными и зарубежными производителями.

Конкурентоспособность товара определяется на основе сравнения основных технико-экономических показателей производимой на предприятии минисельхозтехники с технико-экономическими показателями товаров, существующих на рынке [2]. Данный подход к оценке конкурентоспособности производимой продукции является практической реализацией метода ценообразования, основанного на соотношении цена/качество продукции.

Ценовая конкурентоспособность изделия рассчитывается по следующей зависимости:

Кк/с = Iп/с/Iц, где

Iп/с – индекс сравнения потребительной стоимости (полезности для покупателя) производимого изделия в сравнении с аналогом;

Iп/с рассчитывается как средневзвешенная сумма индексов изменения основных технико-экономических параметров сравниваемых изделий с учетом значимости этих параметров для потребителей.

Iц – индекс цены производимого изделия в сравнении с рыночным аналогом, определяется как отношение цены производимого изделия к цене рыночного аналога;

Если Кк/с > 1, то производимый товар характеризуется ценовой конкурентоспособностью. В этом случае покупатели оценивают рост качества товара выше роста его цены и соотношение цена/качество удовлетворяет покупателей.

Если Кк/с < 1, то товар не конкурентоспособен. В этом случае наоборот, покупатели оценивают рост цены товара выше роста его качества и соотношение цена/качество не удовлетворяет покупателей. Причиной ценовой неконкурентоспособности может быть завышенная цена товара. В этой связи весьма важно определить максимальное значение цены нового товара обеспечивающее данному товару ценовую конкурентоспособность.

Определим конкурентоспособность мотоблока МБ-1ДМ1, производимого в ОАО «Калужский двигатель» с мотоблоком «НЕВА МБ-2К», производимым в ЗАО «Красный Октябрь – НЕВА».

Потребительную полезность двух сравниваемых изделий для покупателя вначале оценим по одному основному показателю – максимальной эффективной мощности двигателя.

Iп/с будет равен отношению 6 л.с./6,5 л.с., т.е. **Iп/с = 0,92**

Iц соответственно равен отношению 22442руб./23500руб. (уровень цен принят для условий оптовой продажи), т.е. **Iц = 0,95**

В данном случае коэффициент конкурентоспособности равен 0,97, этот коэффициент немного меньше единицы, что свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности мотоблока МБ-1ДМ1, производимого в ОАО «Калужский двигатель», в сравнении с мотоблоком «НЕВА МБ-2К», производимым в ЗАО «Красный Октябрь – НЕВА».

Если анализ проводится по нескольким технико-экономическим параметрам анализируемых изделий, например, не только по максимальной эффективной мощности, но и эксплуатационной массы, тяговому усилию, дорожному просвету и другим, то расчет **Iп/с** целесообразно свести в табл. 3.

Таблица 3.

Расчет общего индекса потребительной полезности

№ п/п	Наименование технико-экономического показателя (ТЭП)	Отношение ТЭП производимого изделия к ТЭП рыночного аналога	Значимость анализируемого ТЭП для покупателя (определяется экспертно)	Произведение значения в гр.3 таблицы на значение в гр.4 таблицы
1	Максимальная эффективная мощность	0,92	0,5	0,46
2	Эксплуатационная масса	1,09	0,15	0,16
3	Тяговое усилие	0,56	0,3	0,17
4	Дорожный просвет	0,96	0,05	0,05
ИТОГО: Общий индекс потребительной полезности Iп/с				0,84

Перечень анализируемых технико-экономических параметров изделия (ТЭП) определяется их влиянием на цену изделия и может быть изменен по отношению к перечню, приведенному в таблице.

Значимость анализируемого технико-экономического параметра (ТЭП) для покупателя определенного сегмента рынка (гр.4 таблицы) устанавливается экспертно исходя из покупательских предпочтений и ожиданий в данном сегменте рынка.

Значение индекса потребительной стоимости менее 1 свидетельствует о том, что покупатели оценивают потребительную полезность мотоблока «НЕВА МБ-2К», производимого в ЗАО «Красный Октябрь – НЕВА» по указанным в таблице параметрам выше, чем мотоблока МБ-1ДМ1, производимого в ОАО «Калужский двигатель».

Для достижения ценовой конкурентоспособности цена мотоблока МБ-1ДМ1 должна не превышать 84% цены мотоблока «НЕВА МБ-2К», т.е. составлять не более 19740 рублей.

Аналогичным образом может быть рассчитана конкурентоспособность любого вида мотоблоков, производимых в ОАО «Калужский двигатель», по сравнению с отечественными и зарубежными аналогами. По результатам анализа возможно обоснование верхнего предела цены продажи изделия для достижения его конкурентоспособности на соответствующем сегменте рынка.

Примеры практического использования метода достижения ценовой конкурентоспособности при обосновании цен на минисельхозтехнику

Определим конкурентоспособность мотоблоков с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии МБ-1Д1М7, производимых в ОАО «КАДВИ» с мотоблокам «НЕВА МБ-2Б-6,5», производимыми

ЗАО «Красный Октябрь–НЕВА». Расчет коэффициента конкурентоспособности сведем в табл. 4.

Рассчитанное значение коэффициента конкурентоспособности свидетельствует о достаточной конкурентоспособности мотоблока с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии МБ-1Д1М7, производимого ОАО «Калужский двигатель» по сравнению с мотоблоком «НЕВА МБ-2Б-6,5», производимым ЗАО «Красный Октябрь – НЕВА».

Таблица 4.

Расчет коэффициента конкурентоспособности

№ п/п	Наименование технико-экономического показателя (ТЭП)	Отношение ТЭП производимого изделия к ТЭП рыночного аналога	Значимость анализируемого ТЭП для покупателя (определяется экспертно)	Произведение значения гр.3 табл. на значение гр.4 таблицы
1	Максимальная эффективная мощность	1	0,5	0,5
2	Эксплуатационная масса	0,93	0,15	0,14
3	Максимальная скорость движения	0,75	0,1	0,08
4	Глубина обработки	0,83	0,15	0,12
5	Тяговое усилие	1,0	0,1	0,1
ИТОГО: Общий индекс потребительной полезности Iп/с				0,94
Индекс цены Iц				0,89
Коэффициент конкурентоспособности Кк/с				1,06

Для обеспечения ценовой конкурентоспособности верхний предел цены реализации мотоблока с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии МБ-1Д1М7, производимого ОАО «Калужский двигатель», может быть увеличен до значения: 1,06 х 33900руб. = 35934 рубля.

Определим конкурентоспособность мотоблоков с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии НМБ-1М5, производимых ОАО «Калужский двигатель» в сравнении с мотоблоком «МБ-07 Тарпан», производимым ООО «Тарпан». Расчет коэффициента конкурентоспособности сведем в табл. 5.

Таблица 5.

Расчет коэффициента конкурентоспособности

№ п/п	Наименование технико-экономического показателя (ТЭП)	Отношение ТЭП производимого изделия к ТЭП рыночного аналога	Значимость анализируемого ТЭП для покупателя (опред. экспертно)	Произведение значения в гр.3 таблицы на значение в гр.4 таблицы
1	Максимальная эффективная мощность	1,08	0,6	0,65
2	Эксплуатационная масса	1,25	0,15	0,19
3	Ширина обработки	0,86	0,15	0,13
4	Число скоростей	1,33	0,10	0,13
ИТОГО: Общий индекс потребительной полезности Iп/с				1,1
Индекс цены Iц				1,21
Коэффициент конкурентоспособности Кк/с				0,91

Рассчитанное значение коэффициента конкурентоспособности свидетельствует о неконкурентоспособности мотоблоков с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии НМБ-1М5, производимых ОАО «Калужский двигатель» в сравнении с мотоблоками «МБ-07 Тарпан», производимыми ООО «Тарпан».

Для обеспечения ценовой конкурентоспособности верхний предел оптовой цены реализации мотоблока с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии НМБ-1М5, производимого ОАО «Калужский двигатель», должен быть равен: 0,91 х 32500руб. = 29575 рублей.

Рассчитаем конкурентоспособность мотоблоков с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии МБ-1Д1М7, производимых ОАО «Калужский двигатель» с мотоблоками «Салют 5 БС-1», производимыми ФГУП «ММПП «Салют».

Расчет коэффициента конкурентоспособности сведем в табл. 6.

Таблица 6.

Расчет коэффициента конкурентоспособности

№ п/п	Наименование технико-экономического показателя (ТЭП)	Отношение ТЭП производимого изделия к ТЭП рыночного аналога	Значимость анализируемого ТЭП для покупателя (определяется экспертно)	Произведение значения в гр.3 таблицы на значение в гр.4 таблицы
1	2	3	4	5
1	Максимальная эффективная мощность	1,08	0,4	0,43
2	Эксплуатационная масса	1,37	0,1	0,14
3	Максимальная скорость движения	0,75	0,15	0,11
4	Глубина обработки	0,8	0,15	0,12

5	Количество скоростей	1,33	0,05	0,07
6	Ширина обработки	1,11	0,1	0,11
7	Объем топливного бака	1,06	0,05	0,05
ИТОГО: **Общий индекс потребительной полезности Iп/с**				1,03
Индекс цены Iц				0,97
Индекс конкурентоспособности Кк/с				1,06

Рассчитанное значение общего индекса конкурентоспособности свидетельствует о некоторых конкурентных преимуществах мотоблоков с двигателями Briggs&Stratton» (США) серии МБ-1Д1М7, производимых ОАО «Калужский двигатель» с мотоблоками «Салют 5 БС-1», производимыми ФГУП «ММПП «Салют».

Наряду с указанным подходом к анализу конкурентоспособности минисельхозтехники, целесообразно рекомендовать практическое использование рыночных методов ценообразования, к которым в первую очередь, относятся следующие методы:

1. Метод расчета общей цены потребления товара, при котором сравниваются не только рыночные цены продаж, но и затраты пользователя в течение всего периода эксплуатации изделия (без учета затрат на амортизацию), к которым относятся затраты на ремонт и техническое обслуживание, затраты на потребляемые энергетические ресурсы, стоимость заменяемых элементов и др. Указанные затраты рассчитываются по годам эксплуатации техники с учетом фактора времени их возникновения на основе применения процедуры дисконтирования. Для обеспечения конкурентоспособности изделия его общая цена потребления, включающая цену покупки для потребителя и его дисконтированные затраты в процессе эксплуатации за весь срок службы изделия, не должны превышать общей цены потребления рыночного аналога.
2. Метод достижения заданной рентабельности эксплуатации изделия, под которой понимается отношение годовой прибыли к затратам на приобретение (покупку) изделия. На основе сравнения указанного показателя для анализируемого изделия с рыночным аналогом возможно также обоснование конкурентоспособности изделия и расчет его максимальной рыночной цены.
3. Расчет скользящей цены товара с учетом принятых факторов скольжения.

Кроме экономических рыночных методов ценообразования на продукцию минисельхозтехники весьма актуальными является применение достаточно простых параметрических методов, основанных на расчете как удельной стоимости изделия, так и на применении метода комплексного параметрического ценообразования.

Из затратных методов ценообразования наиболее целесообразным является использование метода следования за лидером, при котором предприятие определяет верхний предел затрат на производство и реализацию производимой продукции по критерию обеспечения ее конкурентоспособности на соответствующем сегменте рынка сбыта (с учетом принятой системы налогообложения бизнеса и косвенных налогов, включенных в цену товара).

The article is devoted to a comparative analysis of modern methods of pricing in the market of agricultural machinery. Recommended basic market pricing method is a method of achieving cost competitiveness, based on a comparison of the main technical and economic indicators produced agricultural machinery with technical and economic performance of vehicles, on the market. This pricing method is a practical realization of the method of price and quality. In the article the possibility of practical use as parametric and cost methods of pricing in the market of agricultural machinery. The article has a practical value for the marketing services industry.
The key words: *Market of agricultural machinery, methods of pricing, product competitiveness.*

Список литературы

1. Беляевский,И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К.Беляевский М.: Финансы и статистика, 2011.
2. Воронов,А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг. 2010. N 4. С.86-94.

Об авторе

Лаврухина Н. В.- кандидат экономических наук, доцент Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

УДК 35.07

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Т.П. Макарова

В содержании статьи представлен феномен культуры управления. Сделаны выводы из опыта классической отечественной и зарубежной школ в области управленческой культуры.
Ключевые слова: *культура, культура управления, формирование культуры управления*

Вопросы государственной целостности, национальной, экономической безопасности, социального благополучия и гражданского согласия настоятельно требуют глубинного освоения управленческой культуры, особенно – в вопросах взаимодействия государства и граждан. Важнейшая предпосылка и сущностно значимое условие преобразований в государстве – подведение культурологических, этико-ценностных и правовых начал в деятельность государственной и муниципальной службы в качестве публично-правового и социально-правового института.

Соотнесение мирового опыта формирования культуры управления и уроков российской истории позволит нам раскрыть важность сформированности четкого представления о сущности и значимости управленческой культуры в условиях обновляющейся России. Анализ такого соотнесения – исследовательская задача данной статьи. В решении исследовательской задачи мы будем исходить из системно-целостного подхода к рассмотрению управленческой культуры как особого духовно-материального продукта, благодаря которому обеспечивается сбалансированность и эффективность взаимодействия управляющей и управляемой системы. Этот подход предполагает единство в многообразии различных сфер человеческой деятельности в рамках таких подсистем, как: «человек – природа», «человек – общество», «человек – государство», «человек – техника» и т. д. Определенная автономность самих подсистем не исключает их подверженности общим закономерностям, так как возрастает объем духовно-культурного наполнения различных видов человеческой жизнедеятельности, включая управленческую. Следует отметить, что существует зависимость между качественными характеристиками разных уровней управленческой культуры, между ролью человеческого фактора и конечной результативностью управляющих воздействий.

Современные исследователи Г.В. Атаманчук, В.Н. Иванов, Н.М. Кейзеров и др. указывают, что если ограничиваться рассмотрением современной цели российской управленческой культуры применительно к внутреннему состоянию подсистем «человек – общество», «человек – государство», то ее приоритетное предназначение – стимулирование инновационного развития и саморазвития данных подсистем. Управленческой культуре надлежит быть «связью времен», обеспечивая преемственность профессионально значимых знаний, опыта, наконец, искусств управления таким образом, чтобы уяснение смысла и содержания наследия прошлого времени шло с опорой на традиции, способные служить и настоящему и будущему. Тем самым актуализируется цель управленческой культуры по соотнесению «социального времени» и «социального пространства», т.е. главных координат современного общественного бытия, включающего в себя обыденное поведение людей в его связанности, непрерывности, организованности.

Применительно к этапу современного выхода России на рубежи мировой цивилизации, связанного со строительством правовой государственности, вызреванием рыночной экономики и гражданского общества, не может недооцениваться воспитательное, образовательное, нравственное, правовое и информационное предназначение управленческой культуры. И дело заключается не только в ее мощном адаптационно-стабилизационном потенциале, столь значимое в условиях, когда рушатся многие прежние устои, когда устаревающие идеалы еще полностью не изжиты, а новые еще не укоренились. Духовно-культурное начало способно отчасти уменьшить социальные и нравственные издержки вхождения России в мир современной рыночной экономики, особенно посредством уже апробированного другими странами опыта.

Мы разделяем мнение современных исследователей о том, что российской управленческой культуре надлежит освоить уже имеющийся в мире опыт противодействия тем деструктивным факторам общественно-политической жизни, которые порождают свойственные рыночной экономике ситуации неопределенности, риска, кризисов. Опора на подобный опыт позволяет оттачивать умение заранее просчитывать степень и масштабы возможной дезорганизации с тем, чтобы оперативно предотвращать если не ее саму, то ее наиболее разрушительные последствия.

Исследователь Г.В. Атаманчук, указывает на тот факт, что логика преобразований делает поистине судьбоносным духовно-культурное обеспечение целеполагающего, сознательного, преднамеренного, продуманного, организующего и регулирующего воздействия людей на собственную, коллективную и групповую жизнедеятельность, осуществляемую как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения, партии, фирмы, кооперативы, предприятия, ассоциации, союзы и т.д.) [3, с.37].

Мировой опыт свидетельствует о том, что совершенствование федеральных и региональных

проблем развития – это те приоритеты, которые позволяют преодолеть кризис и выйти в передовые, из учеников в учителя. Опыт Японии – яркое тому доказательство. Покупая, например, в США предприятия, японцы обычно не меняют материально-техническое оснащение, технологию, персонал, но создают принципиально новую систему управления и социальной организации, работы и обучения персонала и его мотиваций к труду (пакеты социальных технологий). Используя новые принципы управленческой и организационной культуры, наращивая потенциал интеллектуальной деятельности, они в короткое время добиваются поразительных результатов в производительности труда, качестве и надежности продукции [1]. Проанализируем философию управления в Японии, Америке и России с целью выявления культурологической составляющей.

Философия управления персоналом – философско-понятийное осмысление сущности управления персоналом, его возникновения, связи с другими науками и направлениями науки об управлении, уяснение лежащих в основе управления персоналом идей и целей. В частности, философия управления персоналом рассматривает процесс управления персоналом с логической, психологической, социологической, экономической, организационной и этической точек зрения.

Сущность философии управления персоналом организации заключается в том, что работники имеют возможность удовлетворить свои личные потребности, работая в организации. Иначе говоря, созданы условия для справедливых, равноправных, открытых доверительных взаимоотношений в организации; каждый сотрудник может полностью использовать свои навыки: каждый работник имеет возможность играть активную роль в принятии важных производственных решений; работники пользуются адекватными и справедливыми компенсациями; созданы безопасные и здоровые условия труда. Такой ценой администрация завоевывает преданность персонала организации и затраты на создание таких условий непременно окупаются. Философия организации – это совокупность внутриорганизационных принципов, моральных и административных норм и правил взаимоотношений персонала, система ценностей и убеждений, воспринимаемая всем персоналом и подчиненная глобальной цели организации. Соблюдение философии гарантирует успех и благополучие во взаимоотношениях персонала и как следствие – эффективное развитие организации. Нарушение философских постулатов организации ведет к развитию конфликтов между администрацией и работниками, к снижению эффективности функционирования организации, ее имиджа и может привести к банкротству, так как персонал – это ее главное достояние. Исследователь А.Я. Кибанов отмечает, что философия управления персоналом, а значит, и организации в различных странах имеет большие отличия. Английская философия управления персоналом основывается на традиционных ценностях нации и теории человеческих отношений. Она предусматривает уважение личности работника, искреннюю доброжелательность, мотивацию работников и поощрение достижений, обеспечение высокого качества работ и услуг, систематическое повышение квалификации, гарантии достойного заработка.

Американская философия управления персоналом построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников с четкой ориентацией на прибыль компании и зависимость личного дохода от нее. Характерна четкая постановка целей и задач, высокий уровень оплаты персонала, поощрение потребительских ценностей, высокий уровень демократии обществе, социальные гарантии.

Японская философия управления персоналом основывается на традициях уважения к старшему, коллективизма, всеобщего согласия, вежливости и патернализма. Преобладает теория человеческих отношений и преданность идеалам фирмы, пожизненный наем сотрудников в крупных компаниях, постоянная ротация персонала, создание условий для эффективного коллективного труда.

Российская философия управления персоналом весьма многообразна и зависит от формы собственности, региональных и отраслевых особенностей и величины организации. Крупные организации (акционерные на базе государственных) сохраняют свои традиции четкой дисциплины, коллективизма, эффективности, повышения уровня жизни работников и сохранения социальных благ и гарантий сотрудников в новых условиях хозяйствования. Организации малого бизнеса работают в условиях отсутствия четко сформулированной философии, достаточно жесткого и не всегда гуманного отношения к персоналу со стороны собственника и минимальной демократии управления (см. таблицу 1).

Таблица 1

Характеристика японской, американской и российской философии управления персоналом организации

Критерии организации работы	Японская философия	Американская философия	Российская философия
Основа организации	Гармония	Эффективность	Смешанная
Отношение к работе	Главное-выполнение обязанностей	Главное-реализация заданий	Главное-реализация задания
Конкуренция	Практически нет	Сильная	Практически нет
Гарантии для работников	Высокие (пожизненный	Низкие	Низкие
Принятие решений			
Делегирование власти			

Отношения с подчиненными	наем)		Сверху вниз
Метод найма	Снизу вверх	Сверху вниз	Распространено
	В редких случаях	Распространено	
Оплата труда	Семейные	Формальные	Смешанные
	После окончания учебы	По деловым качествам	Смешанный
	В зависимости от стажа	В зависимости от результатов	Смешанная

При формировании культуры управления персоналом отечественных организаций необходимо учитывать российскую специфику, которая заключается в следующем (по А.Я. Кибанову)

1. Россиянин привык полагаться на богатство, неисчерпаемость (наличие неосвоенных территорий), необъятность русской земли. западноевропейский человек вынужден беречь и экономить, поколениями концентрировать свои силы на небольшом пространстве.

2. Россиянин привык к цикличности труда, так как противостоять неустойчивым и непредсказуемым погодным условиям (короткое лето) он мог только интенсивно работая, чтобы сделать работу за короткое время, а затем отдыхать зимой. В нем выработалась склонность к созерцательному времяпровождению.

3. Россиянин привык ставить общественное выше личного и работать в коллективе. Исторически сложилось так, что крестьяне помогали друг другу, как правило, бесплатно для завершения работы у отдельного хозяина. Коллективный труд для российского работника более эффективен, чем индивидуальный.

4. Россиянин не мыслит себя вне общества, занимаясь общественно полезным трудом, и поэтому необходимо рассматривать труд не только как совокупность действий, но и как проявление духовной жизни. Поэтому в организациях сложилась традиция проведения совместных культурных и общественно полезных мероприятий, которые сплачивают коллектив.

5. В условиях становления рынка организациям в большей степени нужно делать ставку на поколение 40 – 50-летних и более старшие возрастные группы, так как ориентация современного российского общества на потребление (по примеру Запада) приводит к бездуховности части молодежи, разрушению идеалов, норм поведения, появлению агрессивности, эгоизма, пренебрежению к истории и культуре России.

6. Характер россиянина является загадочным и противоречивым, трудно поддающимся анализу, имеет огромную амплитуду колебаний между добром и злом. Он гибок, свободен от штампов, мудр, добр, терпим. В то же время в значительной степени аморален, бессердечен, последователен в своих заблуждениях, склонен к не всегда обоснованным решительным действиям, риску.

7. Следует сохранить и закрепить в характере россиянина положительные поведенческие черты, которые носят альтруистический характер: ограничение потребностей до разумной достаточности, осуждение накопительства, стяжательства (сначала для общества, а потом для себя). Пытливость, общительность, умение быстро ориентироваться и приспосабливаться к условиям окружающей среды делает россиянина активным в своей деятельности.

8. Свою свободу (согласно российской философии) человек ограничивает во имя Бога, России, общественных интересов, близких, во имя своей совести, которая не позволяет причинять зло другим людям. Свобода всегда способствовала дисциплине, порядку.

9. В настоящее время в связи с переходом к рынку людям старшего и среднего поколений трудно адаптироваться к новым условиям труда и бытия, изменить стереотипы поведения. Произошла ломка внутрисемейных отношений, вызванная падением авторитета старших. Развитие общества и организации должно идти плавно, на основе преемственности поколений, уважения предков, признания общечеловеческих ценностей. Переход от общественной формы собственности к частной, государственной к смешанной стал шоком для россиянина. Этот процесс идет гораздо быстрее, чем процесс осознания его необходимости людьми и приспособления к новым условиям. Такая поспешность привела к искажению полученных результатов, рвачеству и бездуховности. Укрепилась репутация России как страны парадоксов.

10. Россиянин живет в общности, характеризующейся многообразием различных этнических групп, национальностей, народностей. Это ставит перед ним проблему ухода от национализма, построенного на человеческом эгоизме, ведущего к бесчеловечности и жестокости. В организациях необходимо пресекать конфликты, вызванные различиями в вере, национальности, языке и стремиться к корпоративной культуре в духе терпимости, равенства.

11. Гармоничное развитие российского общества возможно при условии акцента на личность, вбирающую в себя весь накопленный человечеством опыт. Только так российская философия сможет интегрировать весь мировой опыт, всю российскую культуру. Преобразование России возможно, если будет оказана действенная культурная и духовная помощь каждому конкретному человеку в соответствии с его интересами и возможностями.

12. Российская философия основывается на духовной общности людей, понимании ценностей

каждой человеческой личности и удовлетворении физиологических потребностей, что обеспечивает необходимую разумную достаточность жизни, уравновешивающую два философских начала. Формирование мотивационных механизмов в конкретной организации должно учитывать это и исходить из принципа одновременного удовлетворения высших (духовных) и низших (физиологических) потребностей.

Коллектив авторов 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 указывают, что один из самых невостребованных среди интеллектуальных ресурсов в России, как на федеральном, так и на региональном уровнях – ресурс социального менеджмента: самоуправления. Под интеллектом в управлении понимается «способность успешно реагировать на любую, особенно новую ситуацию путем надлежащих корректировок поведения, действий, ведущих к достижению поставленной цели». Такая способность приобретается и развивается человеком в процессе обучения и самообразования, следовательно, является динамичной. Она может развиваться в результате повседневной практики, которая выступает ее источником, побуждающим к постоянному совершенствованию умственных способностей. Все это предполагает основательную профессиональную подготовку, гибкость и адаптивность мышления, обеспечивающие возможность ориентироваться в быстро изменяющихся экономических и социальных условиях и вновь создаваемой системе управления. Данные качества, представленные как единое целое, раскрывают содержание интеллектуальной культуры. Интеллектуальная культура и профессионализм приобретают культурную ценность и выступают доминантой управленческой культуры.

Мировой опыт свидетельствует о том, что интеллект стал национальным ресурсом. Управленческий интеллект и управленческая культура – понятия взаимосвязанные и взаимозависимые. В современном мире приоритетом пользуются те страны, у которых максимальное развитие получили интеллектуальный и культурологический потенциал управления. В условиях многонациональной России, отдельные народы которой исторически различаются по принадлежности к культуре , по местопребыванию на различных ступенях социального развития, большое значение имеет соответствие нововведений этнокультурному достоянию народа. Важно, чтобы такое соответствие достигалось на подлинно культурологической основе.

Исследователь Г. В. Атаманчук указывает, что благодаря действию в масштабах Российской Федерации ее субъектов, наконец, местных сообществ компетенционного и субсидиарного принципов закладываются предпосылки формирования субкультур взаимных прав, обязанностей и ответственности Федерации и каждой ее составной части. В основе этих субкультур – «связанность и взаимодействие сторон – субъектов общественной деятельности», «обеспечение в этом взаимодействии свободы и интересов соответствующих сторон», «гарантированность взаимодействия посредством общественных институтов либо лиц, обладающих авторитетом и властными полномочиями». Все вместе взятое, предопределяет такое позиционное ранжирование культуры государственного управления и местного самоуправления, при котором их уровень непосредственно зависит от управленческой культуры граждан. Потенциал последней существенно повышает то, что современное гражданское общество – не только объект управления, но и субъект самоуправления. Связующим звеном между гражданской культурой и культурой государственного управления, одновременно – под видом той и другой, становится культура местного самоуправления. Ее вызревание в современной России зависит, во-первых, от эволюции последнего в качестве децентрализованного, организационно обособленного компонента государственного механизма, функционирующего в соответствии с государственными социальными стандартами и общим политическим курсом государства; во-вторых, от способности персонала муниципальной службы гармонично сочетать в своей деятельности опору на конструктивные этнокультурные традиции местных сообществ при равнении на общегосударственные и мировые достижения в инновационном развитии.

Анализ культуры управления в России и за рубежом позволяет сделать вывод о том, что культурологическая составляющая управления выступает важным национальным ресурсом, от которого зависит решение многих проблем в социуме. Современные исследователи подчеркивают, что все большую роль играет культура самоуправления в качестве автономной (личностной) структуры управленческой культуры, а также в качестве интегральной части культуры государственного управления, местного самоуправления, а также управленческой культуры гражданского общества в целом.

Культура самоуправления берет старт с «духовного, нравственного и политического самообладания человека; его способности распознать добро и зло и нести ответственность; его умения обуздывать в себе преступное и добровольно блюсти лояльность законам; его готовности ставить интерес родины и государства выше своего собственного».

Овладевая умением управлять самим собой, управленец обязан понимать сущность государства, его задачи и цель, органичность народной жизни, значение и смысл свободы, технику социальной организации, законы политики и хозяйства. Но любому «участнику демократического строя

необходимы личный характер и преданность родине, черты, обеспечивающие в нем определенность воззрения, неподкупность, ответственность и гражданское мужество». Лишь тогда, указывал И.А. Ильин, в своем труде «Наши задачи» народ способен разуметь свободу, нуждаться в ней, ценить ее, уметь пользоваться ею и бороться за нее.

In the contents of the article presents the phenomen of 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, formation of management 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.Атаманчук Г.В., Кейзеров Н.М. Культура решений менеджмента. М., 1995, 210 с.

3.Атаманчук Г.В. Теория государственного управления.М.: Юрид. Лит., 1997.400 с.

4.Егоров В.К. Философия культуры России: контуры и проблемы. М., 2002. 328 с.

5.Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников. М. : Изд-во РЭА; Екатеринбург: Деловая книга, 1998

6.Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: Учеб. / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: «ИНФРА-М», 2002. 368 с.

Об авторе

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

УДК 338.242.4

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

И.А. Матюшкина, О.М. Михалева, С.В. Герасименкова

В статье рассматриваются проблемы развития сельских территорий, обосновываются преимущества программно-целевого подхода к управлению их устойчивым развитием.
Ключевые слова: *программно-целевой подход, устойчивое развитие, сельские территории, государственная поддержка.*

В современных условиях обозначился переход от общего видения устойчивого развития общества и страны к устойчивому развитию отдельных территорий как принципиально новое направление их социально-экономического развития. Проблемам устойчивого развития сельских территорий уделяется особенное внимание, учитывая их особый статус – они занимают две трети площади государства, на которой постоянно проживает 26% населения страны, и крайне острую социально-экономическую ситуацию на селе, проявляющуюся в ухудшении демографической ситуации, росте сельской бедности, высокой миграции, деградации сельскохозяйственного производства на фоне глобализации мировой экономики.

Основой теории устойчивого развития сельских территорий стала Концепция, принятая Конференцией ООН по окружающей среде и развитию в 1992 г., в которой нашли отражение преимущественно экологические аспекты развития, а именно ограничение воздействия человека на окружающую среду и сохранение биоразнообразия.

Рассматривая сельскую территорию как сложную многомерную систему общества, включающую экономическую, социальную, экологическую подсистемы, ее устойчивое развитие следует рассматривать за рамками экологических аспектов.

В Концепции устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года, под устойчивым развитием сельских территорий понимается стабильное развитие сельского сообщества, обеспечивающее рост эффективности сельской экономики, повышение качества и уровня жизни сельского населения, поддержание природно-экологической системы жизнеобеспечения [1].

Рассматривая сельскую территорию с позиции системного подхода необходимо дополнить рассмотренные подсистемы институциональной составляющей.

Таким образом, под устойчивым развитием сельских территорий следует понимать целенаправленный процесс перехода сельского сообщества на качественно новый уровень, обеспечивающий расширенное воспроизводство производственно-ресурсного потенциала, достижение конкурентных преимуществ, повышение качества и уровня жизни сельского населения, сохранение и при-

умножение природных ресурсов на основе стратегических факторов развития и саморазвития.

Управление устойчивым развитием сельских территорий должно строиться на активной роли государства в каждой из указанных подсистем и целенаправленно реализоваться в единой интегральной системе научно-методических обоснований и мероприятий.

В современной хозяйственной практике особая роль принадлежит программно-целевому подходу к управлению социально-экономическими объектами и процессами.

Программно-целевой подход является одним из главных инструментов осуществления государственной политики в развитых странах и представляет собой систему централизованных и децентрализованных среднесрочных и долгосрочных программ развития, активно влияющих на формирование территориальной структуры хозяйства [2].

В Российской Федерации существует практика реализации программно-целевого подхода – устойчивое развитие сельских территорий рассматривается в качестве одного из приоритетов государственной аграрной политики. Так, в Концепции устойчивого развития сельских территорий до 2020 целями государственной политики в области устойчивого сельского развития на период до 2020 г. являются:

– создание благоприятных условий для выполнения селом его производственной и других общенациональных функций и задач территориального развития;

– устойчивый рост сельской экономики, повышение эффективности сельского хозяйства и вклада села в экономику страны;

– повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения;

– замедление процесса депопуляции, стабилизация численности сельского населения и увеличение ожидаемой продолжительности жизни;

– сокращение межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации в уровне и качестве жизни сельского населения;

– рационализация использования природных ресурсов и сохранение природной среды;

– сохранение и приумножение культурного потенциала села [1].

В результате реализации мероприятий государственной поддержки наблюдается ряд положительных сдвигов в улучшении ситуации на селе, однако большинство социально-экономических проблем развития сельских территорий не только не решены, а продолжают усугубляться.

Использование программно-целевого подхода в управлении развитием сельских территорий обусловливает формирование многоуровневой системы управления, отражающей внутренние связи сельских территорий (в том числе между экономическим и социальным развитием) и связи управления ими со стороны федеральных и региональных органов власти с четко обозначенными компетенциями каждого из этих звеньев.

Программно-целевой подход в управлении устойчивым развитием сельских территорий должен строиться на основе следующих принципов и особенностей:

– обеспечение индикативного характера программных мероприятий, сроки реализации которых находятся в прямой зависимости от обеспеченности программ необходимыми материальными и финансовыми ресурсами;

– достижение системности основных целей, задач и факторов устойчивого развития в экономике, социальной сфере и природной и институциональной среде сельских территорий;

– обеспечение единства методологических и методических подходов к решению задач устойчивого развития на различных уровнях управления;

– концентрация ограниченных финансовых ресурсы на решение наиболее актуальных проблем социально-экономического развития сельских территорий, которые станут «точками экономического роста», от которых зависит поступательное развитие потенциала и рост уровня жизни населения;

– достижение синергетического эффекта при целевом использовании бюджетных ресурсов за счет максимального вовлечения в программные мероприятия внебюджетных средств, собственных средств заинтересованных государственных и коммерческих организаций, инвесторов (развитие частно-государственного партнерства);

– объективная оценка состояния сельских территорий, разработка для каждой территории альтернативных вариантов развития, целей, задач и мероприятий государственной поддержки, сглаживая, таким образом, неравномерность сельского развития;

– расширение возможностей обеспечения контроля (государственного и общественного) при разработке комплекса мероприятий и использовании финансовых и материальных ресурсов.

На основе вышеназванных принципов и особенностей предлагается модель управления устойчивым развитием сельских территорий, основанная на сочетании факторов и условий саморазвития с мероприятиями государственной поддержки села (рисунок 1).

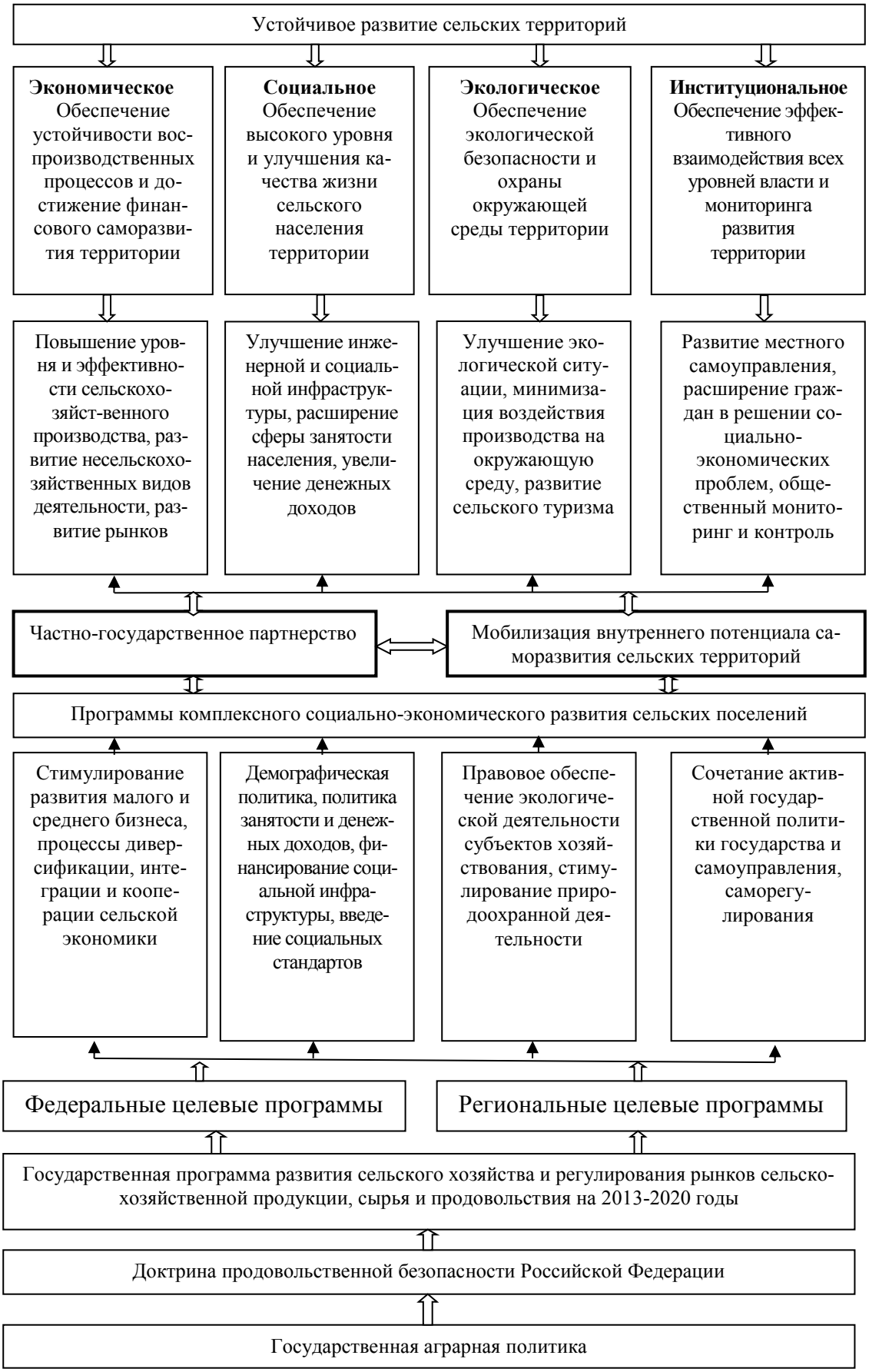


Рисунок 1 – Модель управления устойчивым развитием сельских территорий на основе программно-целевого подхода

На основе предложенной модели, программно-целевой подход, ориентированный на защиту интересов местного населения и основанный на частно-государственном партнерстве, позволит эффективно сочетать различные уровни управления и источники поддержки развития сельских поселений: федеральные и региональные целевые программы, муниципальную поддержку, средства населения и частного бизнеса.

Ключевым преимуществом такого подхода является повышение качества и эффективности управления социально-экономическим развитием сельских территорий за счет системного понимания проблемы, направленности на конечный результат, комплексного подхода к выбору целей и средств их достижения, стремлению к максимально рациональному использованию ресурсов, интеграции усилий различных субъектов управления.

The article covers problems of development of rural territories, the advantages of the target-program approach to the management of their sustainable development.
The key words: the program-target approach, sustainable development, rural areas, support of the state.

Список литературы

1. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pravo.levonevsky.org/bazaru09/ukaz/sbor12/text12099.htm.

2. Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теоретико-методологические аспекты оценки / И.Н. Меренкова // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 25 (160). С. 49-55.

Об авторе

Матюшкина И. А.- кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Михалева О. М.- кандидат экономических науки, старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Герасименкова С.В.- старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК657.222

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

А.И. Мокрецова

Разработан теоретико-методический подход к управлению развитием ресурсного потенциала региона, отличающейся тем, что в его основе лежит авторская структура элементов ресурсного потенциала региона, которая позволяет определить способность ресурса к трансформации и перемещению в пределах региона. Эффективное управление ресурсным потенциалом обеспечивается за счет внутреннего распределения и перераспределения имеющихся в наличии у региона «мягких» и «жестких» видов ресурсов между отраслями экономики, а также механизмами межрегиональной интеграции.
Ключевые слова: *«мягкие» и «жесткие» ресурсы ресурсного потенциала региона, базовые ресурсы региона, ресурсный потенциал региона.*

Уточнено экономическое содержание понятия экономического потенциала региона.Анализ существующих подходов к определению сущности и содержания понятий «ресурсный потенциал» позволил установить, что в научном обороте недостаточно затрагивается это понятие. В этой связи в работе обобщены и систематизированы существующие подходы к определению ресурсного потенциала региона. В настоящее время используются три основных научных подхода к понятию ресурсного потенциала, рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1

Основные научные подходы к понятию ресурсного потенциала региона.

Подходы к изучению	Автор(ы)	Понятие
Ресурсно- экономический подход	Холодова П.П.	Рассматривается как совокупность ресурсов, источников, средств и запасов территории, а так же механизмов (путей и форм) их вовлечения в хозяйственный оборот в настоящее время или в предстоящий период для достижения конкретных целей.
Ресурсно-промышленный подход	Маммаев Р.А.	Ресурсный потенциал промышленности региона это тот объем ресурсов региона, который потенциально может быть вовлечен в процесс промышленного производства.
Общественно производственный подход	Борисевич В.И., Гейзлер П.С., Фатеев В.С.	Это совокупность всех видов ресурсов, формирующихся на данной территории, которые могут быть использованы в процессе общественного производства.

С учетом достоинств и недостатков рассмотренных подходов к определению понятия «ресурсный потенциал» предложена уточненная ее трактовка, согласно которой ресурсный потенциал определяется наличием у него совокупности всех видов ресурсов и степени их использования в те-

кущей и перспективной деятельности на рынке.

В процессе исследования установлено, что под ресурсным потенциалом региона понимается совокупность «жестких» и «мягких» видов ресурсов, которые имеют скрытые возможности, нереализованные резервы ресурса при изменении условий развития могут изменить свою весомость в структуре ресурсных элементов.

Весомость отражает значимость определенного вида элемента ресурсного потенциала региона в процессе реализации целей социально-экономического развития.

Элементы ресурсного потенциала региона предложено рассматривать исходя из сущности содержания и задач регионального развития. Данный подход позволил структурировать ресурсы региона по двум группам «жесткие» и «мягкие».

Под «жесткими» ресурсами понимается, весомая часть структуры ресурсного потенциала региона, способствующая экономическому развитию региона посредством расширенного воспроизводства продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Под «мягкими» ресурсами понимается составная часть ресурсного потенциал региона, которая характеризуется способностью воздействия на реализацию целей по производству продукции (выполнению работ, оказанию услуг), перспективность получения дохода не только в настоящем, но и в будущих периодах хозяйственной деятельности региона, возможность использования в течение длительного времени.

Автором предлагается рассматривать в качестве наиболее весомых элементов ресурсного потенциала региона такие его составляющие, как трудовой, производственный, финансово-экономический, инвестиционный, социальный, инновационный, природно-ресурсный и информационный потенциалы.Авторская структура элементов ресурсного потенциала региона представлена на рисунке 1.

Установлено, что в работах отечественных и зарубежных ученых традиционная оценка ресурсного потенциала региона проводится исходя из количественных и качественных характеристик основных его элементов, таких как трудовые ресурсы, производственные мощности, инфраструктура, природные ресурсы и условия окружающей среды и др. Однако при таком подходе не учитываются факторы мобильности ресурсов, информационной обеспеченности ресурсов, то есть способности к их адаптации в структуре ресурсов региона. Распределение ресурсных элементов по группам позволило определить базовые ресурсы региона, к которым в первую очередь отнесены «мягкие» виды ресурсов. Под базовым ресурсным потенциалом региона понимается собственно бюджет региона и деятельность хозяйствующих субъектов на его территории.

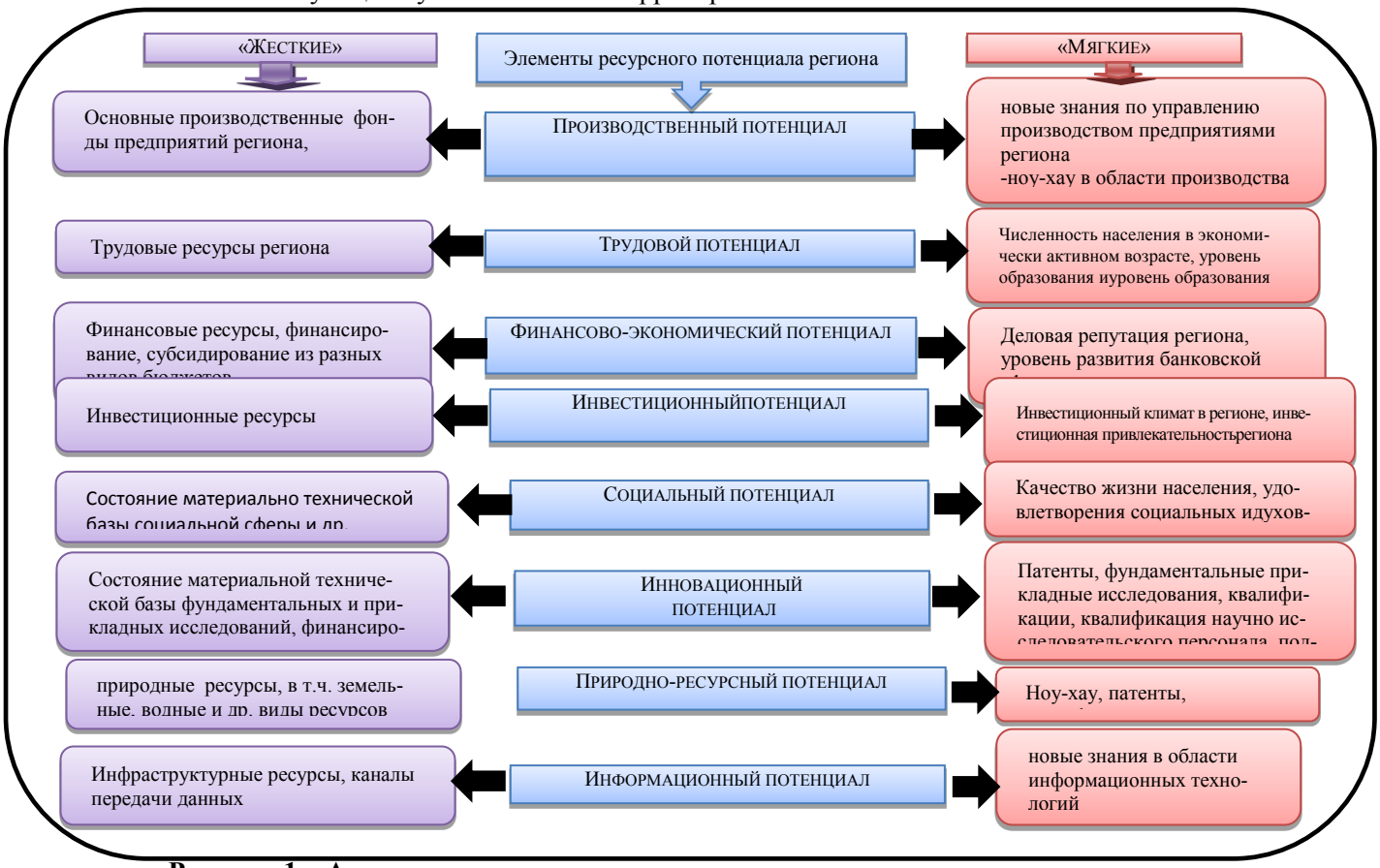


Рисунок 1 – Авторская структура элементов ресурсного потенциала региона

Эффективное управление данными видами ресурсов обеспечивает конкурентоспособность и ускоренное развитие региона. Это достигается за счет рациональных схем распределения «жестких»

и «мягких» ресурсов, как собственных, так и привлеченных.

Для определения стратегии ресурсного потенциала региона возможно применение разных подходов в зависимости от целей и задач проводимого исследования, которые позволяют получить представление об эффективном использовании ресурсов региона, определить «жесткие» и «мягкие» видов ресурсов, получить информацию о степени развития его составляющих. В то же время их несколько утилитарный характер не позволяет всесторонне оценить и реализовать все возможности региона.

Автором предложено выделить следующие стратегии развития ресурсного потенциала: «стратегия активного роста ресурсного потенциала региона», «стратегия ограниченного роста ресурсного потенциала региона», «стратегия замедленного роста ресурсного потенциала региона», «стратегия застывшего роста ресурсного потенциала региона» представлено в таблице 2.

Таблица 2

Стратегии развития ресурсного потенциала региона

Название стратегии	Обеспеченность ресурсами	Использование ресурсного потенциала для развития региона
«стратегия активного роста ресурсного потенциала региона»	+	+
«стратегия замедленного роста ресурсного потенциала региона»	+	-
«стратегия застывшего роста ресурсного потенциала региона»	-	+
«стратегия ограниченного роста ресурсного потенциала региона».	-	-

Показано, что достижение целостности и устойчивости развития ресурсного потенциала региона обеспечивается путем развития информационного потенциалрегиона, способного к реализации «стратегии активного роста ресурсного потенциала региона».

Реализация «стратегии активного роста ресурсного потенциала региона» обеспечивается за счет усиления внимания центра тяжести в структуре ресурсных элементов с «жестких» на «мягкие» (информация, новые знания, изобретения и т.п.).Предложенная структура позволила объединить сведения о наличии ресурсов развивающихся групп территорий.

В настоящее время важны разработка и внедрение новых методов и механизмов комплексного воздействия на ресурсный потенциал регионов и страны в целом. Система сложившихся отношений в государственном регулировании ресурсной политики требует пересмотра базовых подходов к управлению развитием ресурсного потенциала регионов. Ведь формирование механизмов и методов управления ресурсным потенциалом региона, обеспечивающих воспроизводство, качество функционирования и уровень его развития, во многом определяет экономическую ситуацию в каждом отдельно взятом регионе Российской Федерации.

Переход ведущих стран к принципиально новой парадигме социально-экономического развития общества - экономике знаний, инноваций, глобальных информационных систем, экономике интеллектуального труда, новейших технологий и технологического венчурного бизнеса, способствовал смене акцентов в расстановке ресурсных приоритетов регионов. Вот почему применяемые методы и механизмы реализации данной парадигмы требуют детального изучения проблем управления ресурсным потенциалом регионов и выработки новых подходов к активному использованию знаний, как важнейшего ресурса развития территорий

Оценка проведена по следующей схеме: определяются возможности сильных и слабых сторон, затем исследуются условия ограничений, а именно угрозы выявляются возможности, путем устранения слабых сторон и расширения сильных сторон, что позволяет достичь стратегических целей.

Используя весовые характеристики «жестких» и «мягких» ресурсных элементов с точки зрения воздействия их на совокупный ресурсный потенциал оценка проводится по следующим направлениям: к «жестким» видам ресурсов отнесены:

А) трудовые ресурсы (кадровые ограничения);

Б) финансовые ресурсы (реальные возможности доходной базы и ограниченность источников покрытия дефицита бюджета региона);

к «мягким» видам ресурсов:

В) деловая репутация (внутренняя среда управленческих возможностей и ограниченность в действиях управленческих структур);

Д) институциональная среда дающая возможность выстроить партнерские отношения всех структур на территории региона.

Процедуры оценки имеющихся ресурсных возможностей и ограничений развития ресурсного потенциала региона(рисунок 2).

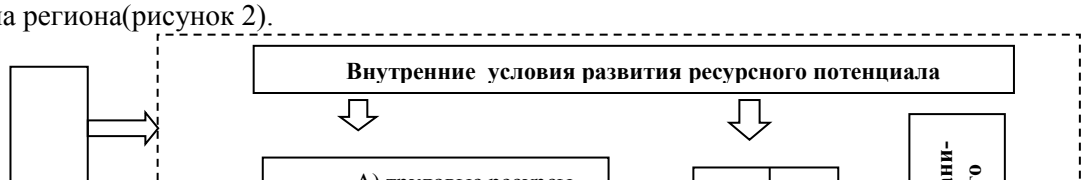


Рисунок 2 - Процедуры оценки имеющихся ресурсных возможностей и ограничений развития ресурсного потенциала региона

Предложенная методика оценки имеющихся ресурсных возможностей и ограничений развития ресурсного потенциала региона позволяет своевременно выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в экономике и социальной сфере по приоритетным направлениям выбранного сценария развития региона, что способствует правильности выбранного направления развития.

Developed theoretical-methodological approach to the development of the resource potential of the region, distinguished by the fact that it is based on the original structure of the elements of the resource potential of the region, which allows to determine the capacity of the resource to the transformation and movement within the region. Effective management of resource potential is ensured by the internal distribution and redistribution of the available region of the «soft» and «hard» forms of resources between sectors of the economy and mechanisms of regional integration.
The key words: *«soft» and «hard» resources resource potential of the region, the basic resources of the region resource potential of the region.*

Список литературы

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория // Курс лекций для студентов высших учебных заведений: М. :Юрайт, 1998.478с.
2. Официальный сайт администрации Брянской области http://www.bryanskobl.ru/

Об авторе

Мокрецова А.И. - аспирант Брянского государственного технического университета, hjq@mail.ru.

УДК - 334.012.64

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ С УЧЁТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

А.С. Фёдоров

В статье дан анализ состояния малого предпринимательства в России. Рассмотрены факторы развития предпринимательства в России с учётом международного опыта.
Ключевые слова: *инновационное предпринимательство, малый бизнес, микропредприятия, факторы развития инновационного предпринимательства, международный опыт поддержки предпринимательства.*

Развитие малого и среднего предпринимательства имеет важное значение для экономики страны. Оно способствует повышению занятости населения и объёма выпуска продукции, росту инновационной активности экономики. Возможность функционирования малых форм предпринимательства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близостью к местным рынкам и приспособлением к запросам клиентов; быстрой адаптацией к новым условиям; гибкостью и оперативностью в принятии решений и реализацией своих идей.

В Европейском союзе принята такая классификация малых предприятий: к микропредприятиям относят предприятия, с числом работающих не более 9 человек; к малым — с числом работающих от 10 до 49 человек. Товарооборот должен быть менее 40 млн. евро или общий баланс менее 27 млн. евро.

Международная Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), определяет микропредприятия, с количеством работников до 19 человек, малые предприятия - до 99 человек [1, с. 168].

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к субъектам малого предпринимательства

относятся предприятия, средняя численность работников которых, не должна превышать 100 человек. Также среди малых предприятий нужно выделить и микропредприятия, численность которых должна быть не больше 15 человек. При этом выручка от реализации товаров (работ, услуг) без НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельных значений, установленных Правительством РФ. На данный момент эти значения составляют для микропредприятий – 60 млн. руб., для малых предприятий - до 400 млн.руб [2].

На начальном этапе реформ малое предпринимательство в России развивалось очень динамично, но с 1994 г. началось замедление. Ситуация кардинально изменилась в противоположную сторону в 2000-е годы. Это было связано с улучшением условий для ведения бизнеса. С 2005 по 2009 год их количество возросло на 63% и составило около 1602 тыс. предприятий, в которых работает 10 млн. человек. За это время вырос объём инвестиций в 2,8 раза в основной капитал малых предприятий, который в 2009 году составил 346 млрд. руб [3, с. 12].

Следует при этом отметить, что в структуре малых предприятий преобладает коммерческое и финансовое предпринимательство при недостаточном развитии его производственных форм. Так 41,1% малых предприятий занимаются торговой деятельностью, 18% - операциями с недвижимостью и всего лишь 10,3% в обрабатывающих производствах [4, с. 355].

Исследования выявили следующие факторы, сдерживающие инновационное развитие малых предприятий в России:

- недостаток финансовых средств и квалифицированных рабочих;
- высокий уровень налогообложения;
- коррупция;
- высокий уровень коммерческого кредита;
- отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы;
- наличие административных барьеров;
- низкий уровень организационно - экономических и правовых знаний самих предпринимателей;
- низкая эффективность судебной системы разрешения конфликтов.

В связи с этим представляет значительный интерес международный опыт. Так в США правительство страны в лице Администрации Малого Бизнеса (SBA) использует политический, административный и экономический ресурс для защиты интересов всего предпринимательского сообщества. На малые предприятия приходится более 55% всех инноваций в стране. При этом SBA решает три важнейших задачи: обеспечение финансовой поддержки малых и средних предприятий; содействие в получении государственных заказов; предоставление технических и консультационных услуг по вопросам управления [5, с. 11].

Государственная политика Франции направлена на создание и рост новых малых предприятий, которая стимулирует экономическое развитие регионов и увеличение занятости населения. Правительство страны предоставляет малым предприятиям льготные кредиты и упрощает административные процедуры.

В Великобритании при Министерстве торговли и промышленности создана служба мелких фирм. Она оказывает помощь мелким предпринимателям в организации собственного дела, получении кредитов, заключении договоров и контрактов, обучение кадров и консультирование малых предприятий.

В Германии в результате разукрупнения 100 предприятий образовывалось 125 акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью. Причём разукрупнение приватизированных предприятий стало отличительной чертой развития малого бизнеса в этой стране, наравне с государственной поддержкой в предоставлении технологий; финансировании из государственного бюджета; экономическими и техническими консультациями; мероприятиями по обучению и повышению квалификации сотрудников и руководителей для малого бизнеса. Следует отметить, что в этой стране действует около 3,3 млн. малых предприятий, которые дают до 57% добавленной стоимости и привлекают 46% инвестиций [5, с. 18].

В Японской экономике малое инновационное предпринимательство занимает доминирующее положение, обеспечивая 55-60% национального ВВП. На малых предприятиях Японии занято около 42 млн. человек, что составляет около 73% от общей численности занятого населения страны.

Стратегия экономического восстановления и развития Японии основана на увеличении поддержки инновационной деятельности; улучшении условий труда и социального обеспечения на малых предприятиях; списании задолженности по незавершенным займам.

Успешность модернизационной политики Японии во многом определялась быстротой и адекватностью реакции государственных органов управления на изменения, происходящие на глобальных и внутренних рынках.

В Китае инновационные предприятия являются важнейшими стимуляторами экономического роста. Китайское правительство постоянно предпринимает меры для создания более благоприятных условий для развития малых предприятий, это проявляется в совершенствовании нормативно-правовой базы, в улучшении работы государственных фондов развития инновационных предприятий и управлении кредитными учреждениями. Государство постоянно развивает систему размещения государственных закупок; занимается подготовкой квалифицированных специалистов; оказывает помощь в освоении зарубежных рынков.

Благодаря нынешней государственной политике по поддержке и развитию инновационного

предпринимательства Китай находится в лидерах, среди развитых стран создающих наиболее благоприятные условия для развития предприятий этого сектора.

По нашему мнению для развития малого инновационного предпринимательства необходимо:

- совершенствовать федеральное и региональное законодательство;
- реформировать систему налогообложения путём уменьшения налоговой нагрузки на малый бизнес (в первую очередь снизить страховые взносы);
- осуществлять кадровое и научно-методическое обеспечение, обучать экономически активное население основам предпринимательской деятельности, вести постоянную переподготовку специалистов на базе высших учебных заведений;
- бороться с административными барьерами. Максимально ограничить коррупцию.
- обеспечить льготный кредит путём государственного субсидирования процентных ставок для инновационных предприятий;

Таким образом, малый бизнес в России пока недостаточно развит, но в стране имеются большие резервы для его дальнейшего роста и в частности: высокий уровень образованности населения, высокий удельный вес населения в возрасте 25-45 лет как наиболее перспективного для бизнеса, значительный внутренний спрос. Задача государства состоит в создании благоприятных условий для развития предпринимательства. Не только крупного, но и среднего и мелкого.

In the article we analyzed some conditions of the small business in Russia. And also considered certain factors of the entrepreneurship in Russia with used international experience.
The key words: *innovative entrepreneurship, small business, microenterprises, factors of the development innovative business, the international experience of business supporting.*

Список литературы

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник. М. :ИНФРА-М, 2008. 608 с.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» (разработчик акта: Минэкономразвития России) от 24.12.2012. Код доступа: http://www.economy. gov.ru/minec/about/structure/depregulatinginfluence/doc20121224_04.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: Стат.сб./ М 19 Росстат. М., 2010. 172 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб./Росстат. Р76 М., 2011. 795 с.
5. Зоидов К.Х., Моргунов Е.В. Биджамова К.В. Особенности эволюции малого и среднего инновационного предпринимательства кризисной экономики в постсоветском пространстве.М.: ЦЭМИ РАН, 2009.152 с.

Об авторе

Фёдоров А.С. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, fraid15@rambler.ru.

УДК 338

ФУНКЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДВИГАТЕЛЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. Г. Федотенков

В статье на основе информационного поиска и эмпирических исследований раскрывается сущность и классификация функций логистической деятельности как двигателя рыночной экономики, содержание этой деятельности в разных сферах, необходимых для выполнения функций логистической деятельности.
Ключевые слова*: логистика, логистик, функции логистической деятельности, классификация функций, рыночная экономика.*

Рынок - сложная система общественных отношений в сфере экономического воспроизводства. Он базируется на принципах, которые характеризуют его сущность и делают рыночную экономику конкурентоспособной по сравнению с плановой экономикой. Эти принципы основываются на свободе выбора человеком вида и способов деятельности, создании условий для развития предпринимательских талантов и гарантий честного соревнования – конкуренции. Что может быть достигнуто лишь в условиях гражданского общества в правовом государстве как непременном условии функционирования рыночной экономики.

«В рыночной экономике хозяйственная деятельность строится на логистической концепции и принципах логистики, обеспечивающих минимально затратную и рентабельную технологию производств» [6, с. 11].

Логистика в период перехода к рыночным отношениям, реформирования собственности и появления кооперативных предприятий, хозяйственных товариществ и других организационных форм субъектов предпринимательства, внесла коренные изменения в существовавший ранее порядок управления и побудила организаторов производства к совершенствованию функций управления предприя-

тиями. Процессы глобализации и информатизации, активизация внешнеэкономических отношений так же привели к значительным изменениям в целях, задачах, методах и функциях управления.

Современные бизнес-справочники определяют логистику как науку об экономном научно выверенном планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доставки готовой продукции потребителям в зависимости от их интересов и требований, а также о передаче, хранении и обработке соответствующей информации.

Понятие «логистика» родилось в Древней Греции, оно означала «мышление, расчет, целесообразность». От греков этот термин перешел к римлянам, которые понимали его как «распределение продуктов питания». В Византии логистику считали способом организации снабжения армии и управления ею. В начале XX в. логистику трактовали как науку об управлении перевозками, о планировании и снабжении войск. В экономике логистика – это совокупность наук управления материалопотоком и потоком продукции от источника до потребителя. Логистика как сфера деятельности неоднородна – разделяют логистику закупок и продаж, логистику складирования и запасов, транспортную логистику, производственную логистику, маркетинговую, информационную и логистику цепей поставок.

В современной России, где рыночная экономика лишь зарождается, определенная проблема сложилась из-за отсутствия четкой модели взаимодействия маркетинга и логистики в рамках компании. Зачастую можно наблюдать, как служба маркетинга живет «самостоятельно», находясь на одном организационном уровне со сбытом и логистикой, проводит исследования и формирует свои планы. И наоборот, некоторые маркетинговые функции берет на себя служба логистики, ставя перед собой собственные цели. «При этом случается параллельное течение проектов по моделированию и оптимизации бизнес-процессов компании, без учета востребованности рынком производимых изменений. Оптимизация бизнес-процессов, как и вообще организация компании, это и маркетинг, и логистика» [7, с. 8].

Маркетинг — вид экономической деятельности человека, направленный на удовлетворение нужд и потребностей путем обмена. Логистика же «общая стратегия хозяйственной деятельности, стратегия оптимизации материальных и информационных потоков, необходимая для обеспечения конкурентоспособности компании». Таким образом, мы получаем самый главный вывод: логистика, являясь по сути одним из средств конкурентной борьбы и реализующаяся в зависимости от ситуации на рынке, по определению остается с маркетингом в теснейшей связке функционально. Новиков М.В. четко изобразил описанные выше соображения в виде схемы, рис.1. [7, с.9],

Рисунок 1. Общая стратегия рыночной хозяйственной деятельности

Такая система взаимодействия маркетинга и логистики (маркетинговые подразделения планируют потоковые процессы организационно, а службы логистики занимаются их оптимизацией), позволяет полнее раскрыть отдачу от логистики как основной результат деятельности всей системы движения товаров в виде показателей уровня обслуживания клиентов: скорости исполнения заказов и их доставки клиентам; высокого качества товаров; готовности произвести возврат (или обмен) дефектного товара; наличие разнообразных (в т.ч. сервисных) услуг. «Из этого вытекает, что основная функция логистики как инструмента маркетинга состоит в постоянном обеспечении своими средствами и методами условий покупок и продаж, определенных маркетинговыми службами»[7, 11].

Логистика — это взгляд (мировоззрение) на все бизнес-процессы предприятия через призму издержек, с целью их оптимизации, контроля и управления ими. [2].

Логистика, получившая признание в России лишь с развитием рыночной экономики, сегодня интенсивно развивается, а профессия логистика (в некоторых источниках называемая логистом) становится популярной и относительно неплохо оплачиваемой. О развитии российской логистики как науки свидетельствуют многочисленные статьи, диссертации (с 1993 года), научно – практические конференции.

Так 14 июня 2012 года в Ростове-на-Дону деловая газета «Ведомости», издаваемая совместно с «Financial Times» и «The Wall Street Journal», организовали конференцию «Транспорт и логистика Юга России».

Задача конференции - создать уникальную площадку для открытого диалога между представителями власти и ведущими игроками рынка транспорта и грузоперевозок Юга России [8].

Такие конференции становятся нормой в 2013 году. Приведем пример. В один и тот же день (25.09.2013) со-

стоялись логистические конференции в Москве, Финляндии, Астане. Их тематику мы представляем в таблице 1 [URL1 http://www.vedomosti.ru/events/logistica12/].

Таблица 1

Место проведения конференции	Проблемы для обсуждения на конференции	Дата конференции
Ростов-на-Дону	Конференция «Транспорт и логистика Юга России»	14.06.2012
Астана	Практическая конференция «Логистика нефтяного экспорта из Казахстана»	25.09.2013
Финляндия	Международный форум по железнодорожной логистике «RAILFORUM 2013»	25.09.2013
Москва	3-й ежегодный форум «Таможенное регулирование в России и СНГ»	25.09.2013

Приведем пример из практики. Департамент «Мобильность и логистика»- один из ведущих и наиболее быстрорастущих департаментов концерна «Сименс», история которого в России насчитывает уже 160 лет, является лидирующим мировым поставщиком интегрированных решений для транспорта и логистики, которые характеризует инновационная направленность, энергоэффективность и экологичность. В числе реализованных проектов департамента «Мобильность и логистика»: автоматизированная система управления дорожным движением на Третьем транспортном кольце г. Москвы [11].

Задача нашего исследования выявить сущность функций логистической деятельности, как двигателя рыночной экономики, проследить каким образом исследователями проводится классификация функций логистики, каковы основания классификации и формы ее отражения через печать.

Сегодня в России проведено достаточно большое количество исследований в области функциональной роли логистики. Мы через информационный поиск обнаружили несколько вариантов классификации функций по разным основанием. Но структурно оформленной оказалась лишь классификация Медвецкой Е.В. (см. таблицу 3).

Под термином «функция» мы понимаем совокупность действий, однородных с точки зрения цели этих действий, и заметно отличающихся от другой совокупности действий, имеющих свою определенную цель. Логистическая функция - это укрупненная группа логистических операций, направленных на реализацию конкретной цели логистической системы.

В изученных нами работах основанием для выделения функций логистики в группы служат: концептуальные позиции функций; позиции распределения между различными участниками логистического процесса; степень и широта значимости функций; позиции управления организационной структурой служб логистики. Представим составленные нами таблицы (2,3,4,5) на основании отдельных рассуждений разных авторов.

Таблица 2

Характеристика сути функций логистики с концептуальных позиций

Функции логистики	**Сущностные черты различных функций логистической деятельности**
Исследовательская функция логистики, включающая множество задач по изучению рынков	Чтобы логистическая деятельность обеспечивала предприятие надежной, достоверной информации о поставщиках, покупателях, структуре и динамике спроса, вкусах, желаниях и предпочтениях потребителей, она должна начинаться с изучения потребителей, поставщиков, уровня спроса товаров. Исследуется конъюнктура в рыночной деятельности, степень конкуренция, производства и интенсивность движения товаров. Кроме того, объектом исследования становится техническая оснащенность предприятий, выпускающих однородную продукцию, распределительные каналы этой продукции, а также новые решения, касающиеся закупки, производства и распределения товаров, их качества и цены [9]
Системообразующая функция логистики	Логистика представляет собой систему эффективных технологий обеспечения управления ресурсами. В «узком смысле» логистика образует систему управления товародвижением
Интегрирующая функция логистики	Логистика обеспечивает синхронизацию процессов сбыта, хранения и доставки продукции с ориентацией на рынок средств производства и оказание посреднических услуг потребителям. Она обеспечивает согласование интересов логистических посредников в логистической системе [1].
Регулирующая функция логистики	Логистическое регулирование материальными и сопутствующими потоками направлено на экономию всех видов ресурсов, сокращение затрат живого и овеществленного труда в различных отраслях экономики. В широком смысле управляющее воздействие логистики заключается в поддержании соответствия действий звеньев логистической системы интересам системы в целом [1].
Результирующая функция логистики	Логистическая деятельность направлена на поставку продукции в необходимом количестве, в указанное время и место, с заданным качеством (состоянием), при минимальных издержках. При этом логистикой стремятся охватить все звенья взаимодействия «снабжение - производство - распределение - потребление». Она представляет собой алгоритм преобразования ресурсов в поставку готовой продукции в соответствии с существующим спросом [1, с. 58].
Рефлексирующая функция логистики	В зависимости от функций, которые выполняются рефлексией, выделяются следующие её виды: *Ситуативная рефлексия* — выступает в виде «мотивировок» и «самооценок», обеспечивающих включённость субъекта (логистика) в ситуацию, осмысление её элементов и анализ, демонстрируя способность субъекта (логистика) соотносить с предметной ситуацией собственные действия, координировать и контролировать их. *Ретроспективная рефлексия* — служит для анализа выполненной деятельности и событий, имевших место в прошлом.

	Проспективная рефлексия — включает в себя размышления о предстоящей деятельности, представление о ходе деятельности, планирование, выбор наиболее эффективных способов её осуществления, а также прогнозирование возможных её результатов [3, 10]

Данная классификаций функций логистики составлена нами на основе разных источников, где упоминается понятие «функция логистики» доже в единственном варианте, рефлексирующую функцию логистики мы сформулировали сами, опираясь не теорию рефлексии.

Таблица 3 составлена Медвецкой Е.В.[6., с. 9]. Нами текст адаптирован, уточнен и сокращен в разумных пределах.

Таблица 3

Основные логистические функции с позиций их распределения между различными участниками логистического процесса

Название логистической функции	Участник логистического процесса			
	Транспорт общего пользования	Предприятия оптовой торговли	Коммерческо-посреднические организации	Склады сырья и готовой продукции
1.Формирование хозяйственных связей по поставкам товаров или указанию услуг, их развитие, корректировка и рационализация	X	X	X	
2.Определение объёмов и направлений материальных потоков		X	X	
3.Прогнозирование потребности в перевозках	X	X	X	
4.Определение последовательности продвижения товаров с места складирования, определение оптимального коэффициента складской звенности при товародвижения			X	
5.Развитие, размещение и организация складского хозяйства		X	X	
6.Управление запасами в сфере обращения		X	X	
7.Осуществление перевозки, а также операций в пути следования грузов к пунктам назначения	X			
8.Выполнение операций, предшествующих и завершающих перевозку товаров		X		X
9.Управление складскими операциями		X		X

По слова Медвецкой Е.В. «В таблице даётся перечень основных логистических функций и их примерное распределение между различными участниками логистического процесса. Каждая из этих функций представляет собой достаточно однородную (с точки зрения цели) совокупность действий». [6, с. 10].

Идеи для составления таблицы 4 мы использовали из сплошного текста реферативной работы Дурова А. [2].

Таблица 4

Функции логистического процесса с позиции степени и широты их значимости

Группы функций логистического процесса	**Характерные показатели функций логистического процесса с позиции степени и широты их значимости**
Базисные функции логистики	Функции, осуществляемые любым товаропроизводителем. К ним относятся: снабжение, производство, сбыт
Поддерживающие функции логистики	Функция поддержания стандартов обслуживания потребителей, обеспечения заданного уровня качества продукции, дистрибьюции и послепродажного сервиса благодаря идеологии управления качеством с обязательной сертификацией товаров на основе стандартов ISO 9000
Ключевые функции логистики	Управление закупками, включающее: - выбор поставщиков материальных ресурсов, - планирование потребности в ресурсах, - определение рациональных сроков и объемов поставок, - выбор форм поставок и товаропроводящих путей, - выбор типов транспорта для доставки материальных ресурсов
	Управление транспортировкой. Под транспортировкой понимается совокупность процессов перевозки, погрузки, разгрузки и др. сопутствующих операций. Управление транспортировкой предполагает: - выбор перевозчика и экспедитора, - выбор вида транспорта, - определение рациональных маршрутов, - подбор транспортного средства под определенный вид груза
	Управление запасами, т. е. процесс создания, контроля и регулирования уровня запасов в снабжении, производстве и сбыте
	Управление процедурами заказов
	Управление производственными процедурами (операционный менеджмент). Функция заключается в управлении потоками материальных ресурсов и незавершенного производства, нацеленном на минимизацию уровня запасов и сокращение длительности производственного цикла
	Ценообразование, связанное с маркетинговой и логистической стратегиями предприятия-производителя. Логистическая стратегия задаёт уровень общих издержек. От маркетинговой стратегии зависит планируемый уровень рентабельности и окончательная цена продажи готовой продукции потребителю [2].

Организационная структура логистики на предприятии в системе рыночной экономики зависит от целого ряда факторов, к которым относятся: направление производственно-хозяйственной

деятельности предприятия; размеры и мощность предприятия; количество наименований, типов, марок, сортов и размеров используемых материально-технических ресурсов; структура материально-технических ресурсов, потребляемых предприятием; количество поставщиков и их территориальное расположение; назначение и количество складов на предприятии для хранения материально-технических ресурсов; наличие в собственности предприятия транспортных средств; количество потребителей продукции, выпускаемой предприятием. В зависимости от перечисленных факторов устанавливается соответствующая трехуровневая организационная структура службы логистики, где на каждом уровне реализуются определенные функции управления логистикой на промышленном предприятии или в торгово-посреднической организации.

Классификация функций, отраженная в таблице 5 так же составлена нами с ориентацией на идеи Дурова А. из сплошного текста, графическое оформление которого мы сделали в таблице 5.

Таблица 5

Функции и уровни управления организационной структурой служб логистики

Функции управления	Содержательная сторона функций управления	Уровень принятия управленческих решений
Функции первого уровня — общего управления *(общего планирования).* Ответственность на вице - президенте по логистике	- проверка всей организации логистики на предприятии и осуществление корректировки планов по направлениям логистической деятельности; - разработка стратегии организации - долгосрочного плана развития службы логистики в соответствии с возможной диверсификацией предприятия; - оценка деятельности отдельных подсистем логистики и системы в целом; - координация тактической деятельности отделов службы логистики в отношении стратегических целей предприятия; - установление норм затрат на выполняемые логистические процедуры и операции и стандарты сервисного обслуживания	Уровень стратегического принятия управленческих решений.
Функции второго уровня — программного управления (управления по программе). Ответственность на руководителях логистических групп по направлениям логистической деятельности	- получение и обработка заказов; - организация закупок материально-технических ресурсов; - организация транспортного хозяйства, - организация складской и сбытовой деятельности. - распределение материальных ресурсов по производственным подразделениям предприятия; - сбытовая деятельность. - обеспечение логистической деятельности инженеров, контролеров и аналитиков, которые планируют логистическую деятельность, решают вопросы сервисного обслуживания, окупаемости логистических затрат, локальной и общей тактики поведения на рынке	Уровень тактического принятия управленческих решений
Функции третьего уровня — оперативное управление . Ответственность на менеджерах	-управление операциями движения материально-техническими ресурсов; - работа с поставками продукции, по которым нарушается график ее движения; - подготовка и предоставление на уровень программного управления информации о зафиксированных нарушениях деятельности в подсистемах; - оперативное управление подсистемами в режиме времени и затрат, установленных управлением программного уровня; - отчет перед уровнем программного управления о результатах деятельности подсистем [2]	Оперативный уровень принятия управленческих решений

Следует отметить, что критерием эффективности реализации логистических функций является степень достижения конечной цели логистической деятельности, выраженной шестью правилами логистики:

1. Груз – нужный товар.
2. Качество – товар необходимого качества.
3. Количество – в необходимом количестве.
4. Время – доставлен в нужное время.
5. Место – доставлен в нужное место.
6. Затраты – с минимальными затратами [2]

Безусловно, конечной целью реализации всех функциональных мероприятий по формированию логистических хозяйственных связей является установление отношений делового партнёрства между различными участниками логистического процесса, т.е. формирование связей между элементами макрологических систем [1, с.59].

Отметим две характерные особенности приведённого комплекса классификаций логистических функций: 1) все перечисленные в таблицах функции взаимосвязаны и направлены на управление материальным потоком, т.е. весь комплекс логистических функций в совокупности также подчинён единой цели; 2) носителями перечисленных функций выступают субъекты, участвующие в логистическом процессе.

Принципиальное отличие логистических функций в рыночной экономике от аналогичных функций, реализуемых при планово - советской организации хозяйственной деятельности, заключается прежде всего в глубокой системной взаимосвязи функций между собой.

Таким образом, понятие «логистика» прочно вошло в российскую науку и обиход современ-

ного бизнесмена. Новые технологии, изменившиеся экономические условия, Internet, принципиально новые средства коммуникаций, электронная почта – все это диктует новые правила ведения бизнеса, позволяющие снизить издержки производства и торговли, стоимость транспортных перевозок, сократить количество посредников, сделать продукт более дешевым и конкурентоспособным.

Потребовались специалисты, разбирающиеся в сути этих инноваций, ведающие вопросами хранения и транспортировки. Их профессия еще не имеет твердого названия. В одних источниках она называется «логист», в других «логистик». Стоит отметить, что в документах предприятий, использующих принципы логистики, работники данной профессии могут называться по разному: транспортный аналитик, оператор мультимодальной перевозки грузов, аналитик по логистическому планированию, заместитель директора по логистике, руководитель интегрированной службы логистики, интегральный менеджер по логистике, таможенный брокер, супервайзер.

В современной фирме логистик вместе с руководством фирмы вырабатывает стратегию и тактику работы предприятия и участвует в принятии важнейших решений. По характеру работа логистика определена законодательными нормативными правовыми актами, регламентирующими производственную, предпринимательскую, коммерческую и маркетинговую деятельность; постановлениями, распоряжениями, инструкциями; правилами оформления договоров, оперативного и статистического учета.

Встает вопрос, как правильно называть специалиста по логистике? Логистик или логист? Первоначально ответ был прост: «Разумеется, специалист по логистике должен называться ***логистик***». Это название возникло одновременно с логистикой, и им пользуются до сих пор. Все было бы хорошо, если бы логистика не стали называть «логистом». Причем на официальном уровне. Однако приведем мнение филолога. «Рассматривая «логиста» именно с точки зрения норм и правил русского языка, можно предположить, что авторы «логиста» усмотрели в слове «логистик» два суффикса *ист* и *ик*. Действительно, суффиксы *ист* и *ик* указывают на профессию или род занятия, например, трактор*ист*, мотор*ист*, штанг*ист* и т.п. А вот примеры на суффикс *ик*: механ*ик*, хим*ик*, ботан*ик*. Поэтому кто-то счел, что для «логистика» два суффикса много и решил один суффикс, а именно *ик*, убрать. Так, «логистик» превратился в «логиста». Но дело-то в том, что *ист* в слове «логистик» *не является суффиксом*: *ист* входит в корень слова «логистика».

Термин «логистика» происходит от древнегреческого слова (в латинской транскрипции) logistiks, что означает «искусство счета». (Просьба, не смешивать «логистику» и «логику» – два разных слова, обозначающие разные понятия). Из изложенного следует, что коренное *ист* не может выполнять функцию суффикса. Отсюда определенный вывод: ЛОГИСТИК, а не ЛОГИСТ. Впрочем, в Германии и в немецкоязычной литературе чаще встречается полное наименование Fachmann von Logistik – «специалист по логистике» [5 ., с 51-52].

Таким образом, специалист по логистике (логистик) должен заниматься организацией и контролем мероприятий, способствующих оптимизации затрат и издержек производства компании, имея в виду все варианты функций, которые отражены в составленных нами таблицах. Данные выше таблицы под номерами 2,3,4,5 полезны своей наглядностью, системностью и доступностью содержания, необходимых людям с профессией «логистик» для оперативной работы и составления планов и отчетов.

The article discloses, on the basis of information retrieval and empirical studies, the entity and classification of the functions of logistic activity as the engine of market economy, the content of this activity in different areas which are necessary for the execution of the functions of logistic activity.
The key-words: *logistics, logistics manager, the functions of logistic activity, classification of the functions, market economy.*

Список литературы

1. Гаджинский А.М. Логистика : Учебник. / А.М. Гаджинский. М. : Дашков и К, 2006. 432 с.
2. Дуров А. Логистика и её функции.Реферат. 2011 http://coolReferat.com > 353816.
3. Карпов А. В. Психология рефлексивных механизмов деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. 424 с. ISBN 5-9270-0052-5.
4. Конференция «Транспорт и логистика Юга России». Источник: CustomsExpert.ru›p…konferentsiya-transport-i.htm.
5. Логистик или логист? // Российское предпринимательство. 2005. №2 (62). с. 51-53. http://www.creativeconomy.ru/articles/6912/
6. Медвецкая Е.В. Задачи и функции логистики .УГУФК. Челябинск 2008 г.
7. Новиков М.В. Оптимизация бизнес-процессов: маркетинг или логистика. Источник: http://www.cfin.ru/itm/bpr/reeng_marketing.shtml
8. Транспорт и логистика Юга России /Материалы Всеросийской конференции. Ростов на Дону. 14.06.2012 г. CustomsExpert.ru›p…konferentsiya-transport-i.htm Rating: 4.5/5 (6 votes cast)
9. Шпонько В.И., Андрусенко Ю.А. Институт экономики и права Ивана Институт экономики и права Ивана Кушнира - научно-исследова - тельское учреждение, организованное по системе мо-

бильного офиса.Кушнира WWW.be5.biz/ekonomika1/r2009/1793.htm УкраинаШаров А. С. Жизненные кризисы в развитии личности: Учебное пособие для студентов, аспирантов и практических работников в области психологии. Омск: Издательство ОмГТУ, 2005. 166 с.ISBN 5-8149-0282-5 (См.: Глава 2. Онтология рефлексии: функции и механизмы).

11.SIEMENS. W3 siemens.ru/solutions and seryices/mobility logistics/stc=rucccj20034

12.URL1: http://www.vedomosti.ru/events/logistica12/

Об авторе

Федотенков Д. Г.- аспирант Брянского государственного университета имени И. Г. Петровского.

УДК - 338

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ К КАТЕГОРИИ НАУКОЕМКИХ

А.В. Чмаро

В работе указывается на огромную роль малых инновационных предприятий в развитии экономики страны, рассмотрена методика отнесения субъектов хозяйствования к категории малых инновационных на региональном уровне. Выделены основные недостатки действующей системы критериев, а также предложен комплекс критериев отнесения малого предприятия к инновационному типу, с указанием практического применения.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, малое инновационное предпринимательство, критерии, методика.*

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая была принята в ноябре 2008 г., определила главной задачей - переход государства с экспортно-сырьевого пути развития на инновационную модель экономического роста, которая обеспечивала рост конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках.

Повышение национальной конкурентоспособности является комплексной задачей, успех которой определяется развитием уже существующих конкурентных преимуществ (в энерго-сырьевых отраслях и транспортной инфраструктуре), а также созданием новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и укреплением научно-технологического комплекса.

Огромную роль в решении этой проблемы играет сектор малого инновационного предпринимательства, в виду того, что он является основным фактором дальнейшего экономического развития страны. Понятие малого инновационного предпринимательства не отражает какой-либо определенной организационно-правовой формы инновационной деятельности, регламентированной действующим в стране Гражданским кодексом РФ.

Основные наиболее значимые преимущества и недостатки создания малых инновационных предприятий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки создания малых инновационных предприятий

Преимущества	Недостатки
1. Быстрое принятие управленческих решений 2. Быстрая адаптация к требованиям рынка 3. Низкий уровень накладных расходов 4. Возможность реализации творческого потенциала 5. Относительная свобода при использовании ноу-хау в производстве 6. Отсутствие бюрократических структур в организации 7. Источник создания новых рабочих мест 8. Возможность прямого контакта с потребителей	1. Высокий уровень риска 2. Высокий уровень рыночной конкуренции со стороны крупных фирм 3. Низкий профессиональный уровень менеджмента 4. Высокий уровень риска 5. Сложность в получении финансирования и кредитования 6. Незначительная степень разделения труда

Огромную поддержку в создании малых инновационных предприятий при вузах оказал Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Согласно этого федерального закона бюджетные научные и образовательные учреждения наделены правом самостоятельно создавать хозяйственные общества, деятельность которых определена в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной собственности. Данный нормативный документ указывает на наличие инновационной составляющей малых форм хозяйствования, которые создаются в различных организационно-правовых формах (малое инновационное предприятие, научный производственно-внедренческий центр и другие).

Малые инновационные предприятия представляют собой постоянно развивающимся сектором экономики, требующим специальных инструментов менеджмента и форм государственной поддержки. В связи с этим возникает необходимость в установлении характеристических признаков малых иннова-

ционных предприятий, как особой формы организации инновационной деятельности. [1, с. 468]

Согласно методологии Центра исследований и статистики науки (ЦИСН), а так же Госкомстата России к числу инновационных можно отнести предприятия осуществляющие деятельность по разработке и внедрению технологически новых и значительно усовершенствованных продуктов и процессов, но данная трактовка создает огромную грань, а точнее проблему отнесения предприятия к инновационному типу, в большей степени, для самих предприятий, а именно, происходит сужение круга реально действующих инновационных предприятий. В виду этого, существует значительная разница между статистическими данными и инновационными процессами происходящими в экономике страны.

Термин малые инновационные предприятий синтезирует в себе два понятия это малые предприятия и инновационные. Следовательно, для отнесения предприятия к малым инновационным необходимо соблюдение двух условий:

- предприятие относится к категории малых;
- предприятие относилось к категории инновационных.

Первое условие нашло свое решение в Федеральным Законе №209 от 27 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором определены критерии отнесения предприятия к категориям малых. К числу условий, согласно вышеуказанного закона, относятся:

- соотношение доли участия различный субъектов хозяйствования в уставном (складном) капитале рассматриваемого физического либо юридического лица;
- определение средней численности работников в размере до 100 человек включительно для малых предприятий;
- определение объема выручки от реализации товаров (работ, услуг).

Последнее условие в законе не уточнено. Уточнение объема выручки от реализации определено в Постановлении Правительства РФ от 22.07.2008 г. №556, где для малых предприятий он составил 400 млн. руб. без учета НДС. [2]

В вышеуказанном федеральном законе несколько раз акцентируется внимание на стимулировании малого предпринимательства именно в научно-технической сфере. Однако критериев либо методики отнесения малого предприятия к инновационному сектору не приводится.

Решение этого вопроса на региональном уровне находит в Постановлении Администрации Брянской области от 9.03.2011 г. «О комиссии по отбору субъектов инновационной деятельности и Порядке формирования и ведения реестра субъектов инновационной деятельности» разработаны критерии отнесения субъектов деятельности к инновационным, к которым относятся:

1. доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг (%) – значение показателя не менее 5 процентов;
2. удельный вес затрат на инновации (технологические, маркетинговые, организационные, экологические) в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг (%) – значение показателя более 0,5 процента;
3. наличие полученных патентов;
4. наличие поданных заявок на выдачу патентов;
5. наличие инновационного проекта;
6. проведение разработок новых видов продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов;
7. наличие внедренных изобретений в производство.

Субъект может быть отнесен к субъектам инновационной деятельности для последующего включения в реестр при соответствии двум и более предложенным критериям [3].

Используемые в настоящее время критерии имеют два основных недостатка:

1) качественный состав критериев очень мал для комплексного анализа инновационной деятельности субъекта хозяйствования. Качественный состав критериев в количестве семи очень мал для детального анализа наличия инновационной составляющей в субъекте хозяйствования. В число используемых критериев не вошли критерии связанные с персоналом осуществляющим НИОКР, с используемыми основными фондами, производственными технологиями, процессами и другие.

2) наличие лишь в двух критериях количественного значения. Минимальные количественные значения для критериев являются неотъемлемым условием, в виду того, что при их наличии становится зримым предельным порог прохождения организации по данному критерию.

По мнению автора, критериями позволяющими отнести субъект малого предпринимательства к категории наукоемких являются:

1) удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме произведенной продукции (не менее 10%)

$$B_{ит} = \frac{T_и}{T_о} 100\%$$

$T_и$ – объем инновационных товаров, работ услуг (единиц)

$Т_о$ – общий объем произведенной продукции (единиц)

2) наличие внедрения новых товаров, работ, услуг, технологий, процессов за последние три года (не менее 1), где необходимо документальное подтверждение внедрения в производственный процесс инновации.

3) доля персонала занятого НИОКР (не менее 10%)

$$ДП_{НИОКР} = \frac{П_{НИОКР}}{П_О} 100\%$$

$П_{ниокр}$ – численность персонала осуществляющих НИОКР, чел.

$П_о$ – общая численность персонала, чел.

4) доля высококвалифицированного персонала в производственном процессе (не менее 70%)

$$П_В = \frac{П_{ВПП}}{П_{ОПП}} 100\%$$

$П_{ВПП}$ – численность высококвалифицированного персонала в производственном процессе, чел.

$П_{опп}$ – общая численность персонала занятого в производственном процессе, чел.

5) наличие объектов интеллектуальной собственности внедренных в производственный процесс за последние 3 года (не менее 1). Подтверждение о внедрении объектов интеллектуальной собственности только лишь документально.

6) наличие поданных заявок на выдачу патентов за последние 3 года (не менее 2). Подтверждение о количестве поданных заявок на выдачу патентов должно быть только документально.

7) уровень амортизации оборудования участвующего в производственном процессе (не более 50%).

Основные производственные фонды в процессе производства подвергаются постоянному физическому и моральному износу, что сказывается на качестве и количестве изготавливаемой продукции. Производство инновационных товаров не возможно без использования современного оборудования, в благоприятных для него условиях (помещения и квалифицированный персонал). Следовательно, придельный порогом является 50% амортизация именно производственных мощностей, а именно оборудования.

8) доля затрат на НИОКР в общем объеме прибыли (не менее 5%)

$$Д_З = \frac{О_{НИОКР}}{П}$$

$О_{НИОКР}$ – объем затрат на НИОКР, руб.

П – прибыль организации, руб.

9) наличие разработок новых товаров, услуг, методов, технологий, процессов (не менее 1 ежегодно).

Согласно представленным критериям, к числу малых инновационных предприятий можно отнести субъекты малого предпринимательства соответствующих минимум пяти критериям.

Увеличение числа критериев, а так же определение конкретных количественных рамок позволяет провести детальное обследование малого предпринимательства на наличие в нем инновационности, а так же определить грань между инновационным предприятием и иными формами хозяйствования.

Практическое применение критериев отнесения предприятий малого предпринимательства к категории инновационных возможно в двух направлениях. Первое – для организаций проводящих статистический сбор информации. Второе – для организаций, осуществляющих стимулирование развития наукоемких форм предпринимательства.

The paper highlights the role of innovative small businesses in economic development, the technique of classification of business entities in the category of small innovation at the regional level. The basic deficiencies of the current system of criteria and proposed a set of criteria for inclusion of a small business to an innovative type, indicating the practical application.
The key words: small business, small business innovation, criteria, methodology.

Список литературы

1. Казанцева А.К., Миндели Л.Э. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник. М.: ЭКОНОМИКА, 2004. 512 с.

2. Малый бизнес разделили. ”Российская газета”. Экономика ”Малый бизнес”. № 4717

3. Постановление Администрации Брянской области «О комиссии по отбору субъектов инновационной деятельности и Порядке формирования и ведения реестра субъектов инновационной деятельности» № 163 от 9.03.2011 г. //www.bryanskobl.ru/

Об авторе

Чмаро А.В. – аспирант Брянского государственного университет имени академика И.Г. Петровского, artemka032@rambler.ru

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 330

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

А.О. Богомолов, С.Г. Дмитриев

В статье рассматривается актуальное состояние промышленности строительных материалов в Брянской области, в частности и Российской Федерации в целом. Предлагаются направления развития индустрии строительных материалов, в основе которых, должны быть положены инновации и стимулирование научно-технического прогресса.
Ключевые слова: *инновации, развитие, наука, технологии, строительные материалы.*

Одной из динамично развивающихся отраслей национальной экономики в настоящее время является промышленность строительных материалов. На ее долю по разным оценкам приходится от 3 до 5% общего объема промышленного производства страны, около 3% основных промышленно-производственных фондов. В 25 различных производств отрасли, включающих около 9,5 тысяч предприятий, в т.ч. 2,2 тыс. крупных и средних предприятий, трудится свыше 680 тыс. человек. На долю 7,3 тыс. мелких предприятий приходится около 7% всей производимой отраслью товарной продукции [1, с. 12].

Промышленность стройматериалов стабильно делит 4 – 5 место среди отраслей промышленности по общему объему выпуска с легкой промышленностью, уступая лишь пищевой промышленности, электроэнергетике и машиностроению. Значимость промышленности стройматериалов для экономики страны обусловлена также тем, что она поставляет сырье и материалы для строительного комплекса.

Однако необходимо отметить, что степень износа основных фондов в промышленности достигает 54%. Средний возраст машин и оборудования составляет 17 лет. Технический уровень большинства отечественных предприятий отстает от современных требований. Коэффициент использования производственных мощностей на предприятиях сборного железобетона и крупнопанельного домостроения не превышает 30%. Научно-технический прогресс в российской промышленности строительных материалов основывается на зарубежных научно-технических разработках и закупках импортного технологического оборудования [3; 5]

В последние годы ежегодный рост производства основных видов строительных материалов составляет от 7 до 30%. Больше стало производиться отечественной продукции, удовлетворяющей современным требованиям и соответствующей по качеству мировым аналогам [7]

Тормозом в развитии отрасли является состояние производственных фондов. Степень износа основных фондов достигает 54%, при этом ежегодно выбывает 1,7% фондов, а вводится в действие лишь 1,1%, что ведет к их старению, особенно касающемуся активной части производственного парка: средний возраст машин и оборудования составляет 17 лет. В результате технический уровень большинства отечественных предприятий значительно отстает от современных требований.

Перспективы отрасли определяются социально-экономическим развитием РФ, объемами инвестиций, темпами роста промышленного производства, перспективами развития жилищного строительства и уровнем реальных доходов населения. К 2010 г. Госстрой РФ прогнозировал рост объемов производства основных видов строительных материалов, изделий и конструкций от 130 до 280%:

Таблица 1

Динамика объемов производства основных видов строительных материалов, изделий и конструкций за период 2003 – 2010 гг. [4]

Наименование продукции, ед. изм.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2006 г.	2010 г. (прогноз)	
					пессимистический	оптимистический
Цемент, млн. т	37,67	38	40	44	60	70
Листы асбестоцементные (шифер), млн. условных плиток	1900	1900	1900	2000	2500	3000
Мягкие кровельные материалы, млн. *м*^{2}	420	430	450	650	750	800
Линолеум, млн. м^2	71,8	74	76	80	146	160
Изделия санитарные керамические, млн. шт.	6,3	6,6	7,0	7,8	14,2	15,6
Плитки керамические, млн. м^2	57,0	60	70	80	120	150
Ванны, тыс. шт.	837	1000	1200	1400	1500	1600
Раковины и мойки, тыс. шт.	807	1000	1200	1400	1500	1600
Радиаторы и конвекторы, млн. кВт	3,6	3,8	4,0	4,6	8,2	10,2
Стекло листовое, млн. м^2	63,5	65	72	76	120	140
Теплоизоляционные материалы на основе минеральных волокон, млн. м^3	7,0	8	9	10	14	16
Стеновые материалы, млрд. шт. условного кирпича	13,5	14	15	16	30	36
Сборный железобетон, млн. м^3	18,0	18	19	26	35	40
Нерудные строительные материалы, млн. м^3	182,0	200,0	250	300	360	400

До 2010 г. предусматривалось значительное увеличение выпуска современных, эффективных и конкурентоспособных видов продукции, а с 2006 г. прогнозируется постепенное уменьшение доли импорта. В силу конкретных особенностей сегментов отраслевого рынка изменение пропорций в экспортных поставках не предполагается.

В соответствии с выполнением поставленных перед отраслью по производству строительных материалов задач в 2010 году было увеличено их производство в следующих объемах. Статистические данные по Брянской области приведены в таблице ниже:

Таблица 2

Объемы производства некоторых видов материалов в 2010 г. [2]

Вид продукции	Объём производства	Рост к 2009 г., %
Стекло листовое прокатное или выдувное, млн.кв.м.	58,7	39,6
Дверей и их коробок полимерных, тыс.кв.м.	960,0	22,6
Окон и их коробок, подоконников полимерных, млн.кв.м.	16,2	17,6
Деревянных дверных блоков в сборе(комплектно), млн.кв.м	9,2	17,0
Блоков оконных в сборе (комплектно), млн.кв.м.	1,3	6,9
Паркета щитового деревянного, млн.кв.м	2,2	2,3

В 2010 году в Брянской области производство и отгрузку прочих неметаллических минеральных продуктов осуществляли 113 предприятий, из них 71 являются крупными и средними организациями. При этом на долю крупных и средних предприятий приходится 93,2 % объема отгруженной продукции (товаров, услуг) собственного производства от общего объема отгруженных товаров этого вида деятельности (в 2009 году – 94,0 %):

Таблица 3

Производство строительных материалов в Брянской области в общем объеме выпуска по России [6]

Материал	% от общего выпуска по России					
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Портландцемент, млн. т	6,9	6,4	5,8	4,3	6,1	6,2
Конструкции и детали сборные железобетонные, тыс. куб. м	0,6	0,6	0,7	0,7	0,5	0,8
Кирпич строительный, млн. усл. кирпичей	1,3	1,2	1,3	1,5	1,7	1,9
Стекло листовое, тыс. кв. м	10,1	10,9	9,4	1,5	1,8	2,0

Вместе с тем высокая энерго- и материалоемкость продукции промышленности строительных материалов, обусловленная длительным периодом экстенсивного ее развития, предполагает необходимость принятия неотложных мер по повышению экономической эффективности работы отрасли, основой которого, по нашему мнению, должна стать активизация инновационной активности предприятий отрасли.

На современном этапе положение с внедрением инновационных технологий производства строительных материалов определяется следующими основными факторами:

- критическим положением или распадом научно-исследовательских и проектных организаций отрасли, практически полным отсутствием разработок конкурентоспособных отечественных комплексных технологий производства строительных материалов и необходимых комплектов оборудования;

- фактической переориентацией предприятий отрасли на зарубежные технологии и комплектное технологическое оборудование для производства строительных материалов, обеспечивающих необходимое качество и энергоэкономичность, поставляемое, как правило, «под ключ»;

- крайней неравномерностью в степени освоения новых технологий в различных подотраслях промышленности строительных материалов. Так, наиболее активно оно ведется в подотраслях, обладающих невысокой капиталоемкостью и производящих продукцию, пользующуюся большим спросом и находящую относительно легкий сбыт, – в промышленности полимерных строительных материалов, мягких кровельных и гидроизоляционных материалов и др., наименее активно – в капиталоемких подотраслях – цементной, сборного железобетона и др. или со снижающимся спросом на продукцию – асбестоцементная промышленность, легкие искусственные заполнители.

В настоящее время во многих регионах разработаны и реализуются программы по структурной перестройке предприятий промышленности строительных материалов, а также мероприятия по реализации концепции развития приоритетных направлений промышленности строительных материалов и строительного комплекса в целом. В результате действующие производства перепрофилиру-

ются на выпуск новых инновационно эффективных высококачественных видов строительных материалов, пользующихся широким спросом на отечественном рынке. Кроме того, создаются новые производства по выпуску инновационных эффективных стеновых материалов, например, облицовочного и многопустотного кирпича и керамических камней, изделий из ячеистого бетона. В настоящее время качество отечественного цемента, полированного стекла, отдельных видов керамической продукции, асбеста и некоторых других строительных материалов и изделий находится на уровне требований мировых стандартов. В последние годы было организовано производство многих видов строительных материалов, которые раньше не производились в нашей стране или производились в небольших объемах. К ним относятся инновационные высокоэффективные теплоизоляционные изделия из стекловолокна и минеральных волокон, широкий ассортимент отделочных материалов из гипса, теплоотражающего и теплосберегающего стекла, многие виды инженерно-технического оборудования для осуществления инновационно-инвестиционных проектов, способствующих предприятиям отрасли переходить на производство высокоэффективных строительных материалов.

Рисунок 1 – Основные направления Программы развития промышленности строительных материалов Брянской области

Развитию промышленности строительных материалов способствуют принятые во многих регионах страны программы по развитию отрасли и законодательные акты по налоговому стимулированию производственной и инновационно-инвестиционной деятельности, отработке механизмов долгосрочного кредитования, привлечению финансовых средств отечественных и зарубежных инвесторов и стратегических партнеров за счет использования механизма государственно-частного партнерства; создание цивилизованного рынка строительных материалов. Соответствующая программа принята и в Брянской области. [6]

Для дальнейшего развития промышленности строительных материалов как Брянской области, так и России в целом необходимы следующие мероприятия, направленные на активизацию инвестиционно-инновационной деятельности предприятий данной отрасли:

- кооперация предприятий промышленности строительных материалов в рамках производственных кластеров и лоббирование региональными властями их активной инновационно-инвестиционной деятельности;
- создание системы стимулирования и поддержки инноваций;
- обеспечение доступа малых инновационных фирм к финансовым ресурсам венчурного фонда области;
- формирование в регионе механизмов обмена технологиями и информацией как на корпоративном, так и региональном уровне;
- стимулирование развития маркетинга;
- привлечение иностранных инвестиций и новых инновационных технологий;

- развитие социальной инфраструктуры региона;

- совершенствование механизмов взаимодействия предприятий промышленности строительных материалов и органов власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в целях развития социальной сферы и воспроизводства трудовых ресурсов.

Рисунок 2 – Планируемые результаты внедрения Программы развития предприятий промышленности строительных материалов Брянской области

Создание благоприятных условий для увеличения мощностей стройиндустрии позволит организациям области выйти на межрегиональный рынок строительных материалов и конструкций, что, в свою очередь, обеспечит их дальнейшее поступательное развитие.

Таблица 4

Сопоставление спроса с планируемыми объемами производства основных видов строительной продукции в результате реализации предлагаемых мероприятий

Наименование строительных материалов, единица измерения	Отклонение (+, -)	Объем выпуска продукции по годам					
		2007	22008	2009	2010	2011	2012
Стеновые материалы, млн. штук усл. кирпича	Спрос		375	450	525	572	620
	Предложение	280	295	510	635	700	790
	Отклонение		-80	+60	+110	+128	+170
Конструкции и детали сборные железобетонные, тыс. куб. м	Спрос		275	323	380	413	446
	Предложение	160	229	273	380	420	450
	Отклонение		-46	-50		+7	+4
Изделия крупнопанельного домостроения, тыс. кв. м	Спрос		37	45	52	58	62
	Предложение	24,5	26	45	52	58	62
	Отклонение	-	-11	-	-	-	-
Цемент, тыс. т	Спрос	171	338	405	473	515	558
	Предложение	-	-	-	-	1800	1800
	Отклонение	-171	-338	-405	-473	+1285	+1242
Полнокомплектные дома из древесины,	Спрос		100	100	120	150	175
	Предложение	25	40	70	100	150	200

тыс. кв. м	Отклонение		-60	-30	-20	-	+25
Известь строительная, тыс. т	Спрос		58	100	125	127	130
	Предложение	27	54	127,5	225	253,5	272
	Отклонение		-4	+27,5	+100	+126,5	+142
Заполнители пористые, тыс. куб. м	Спрос		75	90	105	115	124
	Предложение	-	80	134	188	192	197
	Отклонение		+5	+44	+83	+77	+73

В результате реализации программы будет достигнуто увеличение объемов производства строительных материалов, изделий и конструкций, в том числе для успешной реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

В то же время следует отметить, что научно-технический потенциал региона недостаточен для полномасштабного развития научно-технического и инновационного сектора. Развитие научно-технического и инновационного комплекса должно осуществляться на основе:

- признания научно-технической и инновационной сферы экономически и социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил региона, а также формирование экономики инновационного типа;
- стимулирования создания эффективного функционирования и развития рыночной инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности в регионе;
- стимулирования межрегионального и международного научно-технического сотрудничества;
- единства образовательного, научного и производственного процессов и их направленности на экономическое, социальное и духовное развитие;
- оптимального сочетания государственного регулирования и самоорганизации рыночных структур;
- полномасштабного информационного обеспечения развития научной и инновационной деятельности региона.

Основные мероприятия по реализации сценария активного развития инновационного производственного комплекса подразумевают:

- создание научно-технической и инновационной инфраструктур, обеспечивающих как разработку и исследование, так и доведение новых наукоемких технологий до предприятий и организаций реального сектора экономики и обратную связь - информацию о спросе производителя и инвестора к интересным для рынка и потенциально коммерциализуемым научным исследованиям и разработкам;
- расширение частно-государственного партнерства в сфере развития сектора исследований и разработок и технологической модернизации отраслей экономики;
- создание разветвленной инфраструктуры инновационной деятельности, в том числе систем информационного обеспечения, государственной экспертизы научно-технических и инновационных проектов, сертификации инновационной продукции, подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности;
- использование новых источников долевого финансирования региональных научно-технических программ и инновационных проектов, механизмов финансово-промышленных групп и венчурного финансирования.

В качестве основного пути решения проблемы повышения уровня инновационности экономики должно стать создание консорциума ведущих научных центров, университетов, ведущих вузов, лабораторий, центров крупнейших предприятий области, учебно-консультационных центров, частных малых инновационных фирм и администрации области. Данный орган должен осуществлять координационные функции всего инновационного процесса от разработки до коммерциализации. На этот орган необходимо возложить полномочия по отбору перспективных проектов, которые могут софинансироваться за счет созданного фонда. Такая система позволит сформировать единую инновационную цепочку.

Существующую систему можно осуществлять на базе функционирующего в области центра трансферта технологий.

The article considers the actual condition of construction materials industry in Bryansk region in particular and Russia en masse. Authors offer the main directions of the development of construction materials industry on the base of innovations and stimulation of the science and technical progress.
The key words: *innovations, development, science, technology, industry of construction materials.*

Список литературы

1. Закиров А., Игнаткова Г.Е. Диверсификация деятельности промышленности строительных материалов. Брянск: БГИТА, 2004
2. Материалы сайта www.gks.ru
3. По данным сайта www.line-red.spb.ru
4. Материалы сайта www.mediatext.ru
5. Материалы сайта www.vniiprim.ru
6. Программа «Развитие предприятий промышленности строительных материалов Брянской

области на 2012 – 2015 годы и на период до 2020 года» (утверждена постановлением администрации Брянской области от 26 июня 2012 г. № 574)

7. Рикошинский А.Е. Промышленность строительных материалов: проблемы, тенденции и перспективы развития // www.gips.ru

Об авторах

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

Дмитриев С. Г.- кандидат .экономических наук, доцент НОУ ВПО «Брянский институт управления и бизнеса».

УДК 338+336

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В.В. Веремьева

В статье предложены основные направления формирования портфеля реальных инвестиций, рассмотрены принципы и цели, а также этапы формирования портфеля реальных инвестиций.

Ключевые слова: *реальные инвестиции, портфель реальных инвестиций, чистый дисконтированный доход, , инвестиционный проект, оптимальный портфель инвестиций.*

Инвесторы, формируя портфель, стремятся максимизировать ожидаемую доходность при приемлемом для них уровне риска. Наиболее предпочтительный эффективный портфель является оптимальным портфелем.

Портфель реальных инвестиционных проектов формируется институциональными инвесторами, осуществляющими производственную деятельность, а также инвестиционными компаниями и инвестиционными фондами.

В зависимости от направленности инвестиционной стратегии инвесторы формируют локальные цели формирования инвестиционного портфеля, основными из которых являются:

1. обеспечение развития хозяйствующего субъекта за счет эффективной инвестиционной деятельности;

2.обеспечение максимизации дохода от инвестиционной деятельности в текущем периоде;

3. обеспечение высоких темпов прироста инвестиционных вложений;

4. обеспечение минимизации уровня инвестиционных рисков;

5. обеспечение минимального уровня ликвидности инвестиционного портфеля в зависимости от выбранной стратегии;

6. обеспечение положительного чистого денежного потока на каждом шаге реализации инвестиционного проекта;

Перечисленные локальные цели формирования инвестиционного портфеля, на наш взгляд, тесно взаимосвязаны и в то же время противоречивы, поэтому инвестор должен установить приоритет определенной цели [3,с.119].

Портфель реальных инвестиций более капиталоемкий и более рисковый, что связано с большой продолжительностью реализации Все выше перечисленное оказывает влияние на последовательность и количество этапов формирования портфеля реальных инвестиций.

По нашему мнению, можно выделить следующие этапы формирования портфеля реальных инвестиций:

На первом этапе определяем источники финансирования инвестиций, рассмотрим инвестиционные предложения по реализации реальных инвестиционных проектов.

На втором этапе проводим отбор инвестиционных проектов на основе оценки состоятельности каждого инвестиционного проекта в отдельности, схема оценки представлена на рисунке 1.

В условиях современной экономики немаловажную роль играет оценка инвестиционного проекта с точки зрения факторов риска при его реализации.

В мировой практике управления инвестициями используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности:

- метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск);
- метод коэффициентов достоверности;
- анализ чувствительности показателей эффективности;
- метод сценариев;
- методы теории игр (критерий Вальда, Сэвиджа, Байеса и др.);
- построение «дерева решений»;
- метод анализа иерархий;

- имитационное моделирование (метод Монте–Карло)[2,с.243].

Самые распространенными являются три методики, которые не лишены недостатков. Например, метод корректировки ставки дисконтирования имеет следующие недостатки: существует довольно много проектов, риск по которым со временем снижается; полученные результаты существенно зависят от величины поправки на риск; не дает никакой информации о вероятностных распределениях будущих денежных потоков. Эти обстоятельства диктуют инвестиционным аналитикам осторожное использование коэффициента дисконтирования для учета рисков проекта.

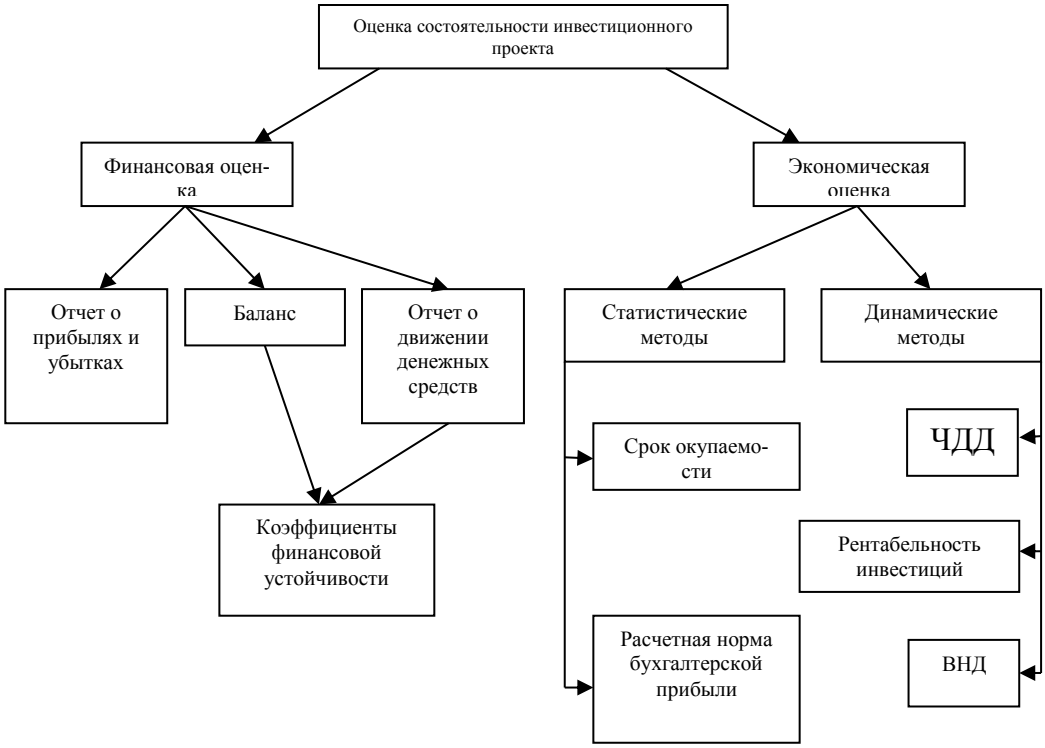


Рисунок 1- Оценка состоятельности инвестиционного проекта

На третьем этапе производим оценку производственных критериев, таких как доступность сырья и материалов, анализ «узких» мест производства, выявляем необходимость повышения квалификации персонала.

На четвертом этапе оцениваем рыночные критерии реализации данного инвестиционного проекта: логистические каналы сбыта, стратегии проникновения на рынок, поиск рыночной ниши.

На пятом этапе проверяем соответствие инвестиционного проекта ограничениям экологического, социального характера.

На шестом этапе осуществляем выбор главного критерия отбора проектов ($\sum ЧДД \rightarrow \max$) и формулируем систему ограничений, связанную с объемом инвестируемых средств максимального срока окупаемости инвестиционного проекта.

На седьмом этапе проводим углубленную экспертизу и завершающий отбор инвестиционных проектов для формирования инвестиционного портфеля.

На практике объем инвестиционных ресурсов ограничен, поэтому перед руководством предприятия возникает задача оптимизации инвестиционного портфеля. Можно выделить два вида оптимизации портфеля реальных инвестиций:

1.Пространственная оптимизация. Пространственное решение задачи направлено на получение максимального суммарного прироста капитала при осуществлении нескольких независимых проектов.

В свою очередь пространственная оптимизация имеет два варианта решения задачи:

Если инвестиционные проекты невозможно раздробить и реализовать частями, то процедура оптимизации следующая:

- определим ЧДД каждого инвестиционного проекта;

- рассчитаем суммарные значения ЧДД по возможным комбинациям инвестиционных проектов при условии ограниченности финансовых ресурсов.

- сформируем инвестиционный портфель из тех инвестиционных проектов, которые дают наибольший суммарный ЧДД.

Если инвестиционные проекты рассматриваемой совокупности можно реализовать частями, то процедура оптимизации примет вид:

-определим ЧДД и индекс доходности каждого инвестиционного проекта;

- ранжируем инвестиционные проекты по степени уменьшения индекса доходности;
- на основе сопоставления имеющихся финансовых ресурсов и необходимого объема инвестиций с использованием показателя индекса доходности сформируем инвестиционный портфель
- нереализованные проекты перенесем на следующий год.

2.Временная оптимизация. Предполагает решение задачи, при которой рассматриваются несколько инвестиционных проектов, однако в результате ограниченности ресурсов все они не могут быть реализованы в данный промежуток времени, но могут быть реализованы в следующий, когда таких ограничений не будет. В результате по каждому проекту определяется индекс возможных потерь, если проект не будет реализован в данный период, а будет отсрочен на 1 год. Индекс возможных потерь (J) определим по формуле:

$$J=\frac{ЧДД_1 - ЧДД_0}{I}, \quad (1)$$

где $ЧДД_1$- чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта в конце первого периода реализации проекта,

$ЧДД_0$- чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта, продисконтированный по ставке r:

$$ЧДД_0=\frac{ЧДД_1}{1+r}. \quad (2)$$

На основе индекса возможных потерь ранжируются инвестиционные проекты: инвестиционные проекты, у которых индекс возможных потерь наименьший могут быть отложены и отнесены в инвестиционный портфель второго года [1,с.345-346].

Предложенные методы формирования оптимального портфеля реальных инвестиций, по нашему мнению, имеют существенный недостаток - все расчеты по формированию оптимального портфеля построены на основе показателя чистого дисконтированного дохода. Но показатель чистый дисконтированный доход зависит не от внутренних характеристик инвестиционного проекта, а от выбранной ставки дисконта, которая является статичной величиной, а также метод чистого дисконтированного дохода не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой устойчивости инвестиционного проекта.

Таким образом, одним из направлений совершенствования методов оптимизации портфеля реальных инвестиций является пересмотр ставки дисконтирования на каждом шаге реализации инвестиционного проекта, где в качестве шага временным отрезком является один год, а также использования показателя чистого денежно потока инвестиционного проекта, вместо показателя бухгалтерской чистой прибыли при расчете чистого дисконтированного дохода.

In the article the main directions of formation of a portfolio of real investments, the principles and goals, as well as the stages of formation of a portfolio of real investment, optimal investment portfolio.
The key words: *real investment, the portfolio of real investments, net present value, cash flow, investment project.*

Список литературы

1. Бочаров В.В. Леонтьев В.Е.Корпоративные финансы. СПб.:Питер,2002.-544с.
2. Гельред Я.Д., Мохов В.Г., Ким Н.В.Учет предпринимательских рисков при формировании инвестиционного портфеля// Современные проблемы науки и образования.2012г.с.243-243.
3. Аксенин А.А. Формирование инвестиционного портфеля: принципы и методы// Регион: система, экономика, упраление.№3, 2012г. с.119-121.

Об авторе

Веремьева В.В.- старший преподаватель Брянского государственного университета академика И.Г. Петровского,veremeva.valeriya@mail.ru.

УДК 332.05

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Н.М. Горбов, И. В. Татаринцева

Выявлена низкая инновационная активность экономических субъектов России. Показана важная роль инновационного потенциала, и разработана модель управления им.
Ключевые слова: *инновационный потенциал, процесс, управление инновационным потенциалом*.

С точки зрения системного подхода инновационный потенциал региона является сложной пространственной, развивающейся во времени системой. Для ее исследования обычно применяют общенаучные методы анализа - семантический, морфологический, функциональный (причинно-следственный), системный и эволюционный (динамический, временной) (рис.1). Каждый из этих ме-

тодов рассматривает систему с определенной позиции, т.е. изучает сечение сложной системы.

Семантический анализ позволяет установить отношения между концептами и денотантами инновационного потенциала. Морфологический анализ вскрывает его состав и строение. Функциональный анализ устанавливает характер связей и взаимодействие элементов системы, основные закономерности причинно-следственных процессов, обусловленных этим взаимодействием. Системный анализ выявляет результативные характеристики связей и взаимодействий элементов, присущие системе инновационного потенциала в целом. Эволюционный анализ определяет закономерности процесса развития системы во времени, его динамику, направление развития и определяющие его факторы, необходимые лицам, принимающим решение для осуществления функций управления.

Одним из наиболее существенных элементов системы инновационного процесса является инновационный потенциал, отражающий способность к усовершенствованию или обновлению системы. Его величина является параметром, который позволяет хозяйствующему субъекту оценить возможности инновационной деятельности и определить направление инновационного

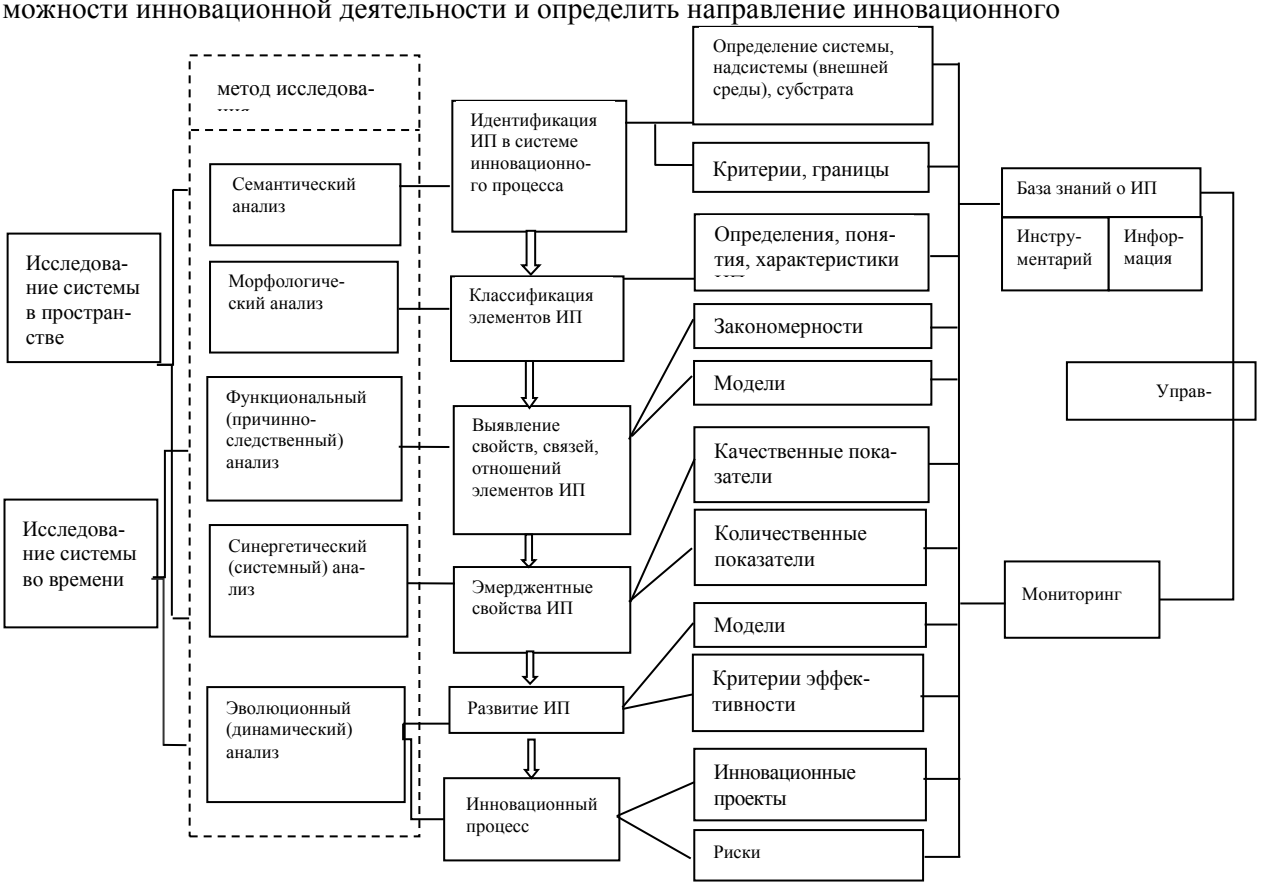


Рис.1. Схема алгоритма исследования инновационного потенциала (ИП) региона

развития в стратегическом плане. От состояния инновационного потенциала зависят управленческие решения по выбору и реализации инновационной стратегии.

Под управлением инновационным потенциалом понимается совокупность мер, формулируемых на основе принципов, методов и инструментария принятия управленческих решений с учетом сформулированных критериев эффективности, что позволяет снизить неопределенность результатов инновационной деятельности, повысить эффективность реализации решений по управлению инновационным потенциалом, снизить затраты на достижение целей инновационного развития. Целевая функция управления инновационным потенциалом состоит в разработке и реализации управленческих решений, направленных на сохранение и совершенствование инновационного потенциала до уровня, обеспечивающего тенденцию позитивного развития инновационной деятельности региона во внешней экономической среде при минимальных затратах.

В терминах исследования операций [1] для решения задачи успешного управления инновационным потенциалом (ИП) в зависимости от цели предпринимаемой операции необходимо определить вектор $\vec{K}$, доставляющий экстремум целевой функции $y(\vec{K})$.

Вектор характеристик свойств системы инновационного потенциала определяется параметрами составляющих его элементов. Часть компонентов вектора $\vec{K}$ может принимать фиксированные значения, другая часть – переменные значения, кроме того, указанные компоненты, как правило, являются стохастическими величинами.

Исследуемая система инновационного потенциала региона функционирует внутри более об-

щей экономической системы – внешней среды, оказывающей на неё воздействия – внешние возмущения, описываемые вектором $\vec{q}$ из множества $\vec{G}$. Элементами этого вектора являются: бюджет региона, кредитная политика банков, экономическая и инновационная политика региона аналогичные параметры федерального уровня и т.д.

В процессе экономических отношений система инновационного потенциала с «внутренними» свойствами, описываемыми вектором $\vec{K}$, взаимодействует с внешней средой (экономической системой региона, федерального округа, Российской Федерации), описываемой вектором $\vec{G}$, и в каждый момент времени *t* (или в каждый временной интервал) может находиться только в одном из состояний $\vec{u}(t)$, принадлежащих множеству состояний $\vec{U}$ так, что $\vec{u}(t) \in \vec{U}$. Исследуемые процессы, формирующие инновационный потенциал, в этом случае можно рассматривать как систему с входными параметрами $\vec{q}$ из множества $\vec{G}$ и параметрами её состояния, поведения из их множества $\vec{U}$ (выходными). Причем элементу $\vec{u}(t) \in \vec{U}$ можно поставить в соответствие элемент $\vec{q} \in \vec{G}$. Эта связь определяется операторным отношением

$$L\vec{u} = \vec{q} \qquad (1)$$

где L - оператор, отражающий свойства системы, её структурное положение в бол ее общей системе $L(\vec{K})$, а также уровень сложности постановки экономической задачи. Следует заметить, что задачи расчета экономических систем обычно ставятся в неразрешенной относительно выходных параметров $\vec{U}$ форме (1). Обращение оператора *L*, т.е. переход к виду $\vec{U} = L^{-1}\vec{q}$ является одной из основных задач расчета экономических систем.

Множество состояний системы инновационного потенциала $\vec{U}$ разобьем на два непересекающихся подмножества $\vec{U}_1$ и $\vec{U}_2$ так, что

$$\vec{U}_1 \cup \vec{U}_2 = \vec{U} \quad \text{и} \quad \vec{U}_1 \cap \vec{U} = \otimes$$

Элементы множества состояний, допустимых с точки зрения качества (под качеством понимается фактор или группа факторов, характеризующих состояние ИП), образуют область допустимых состояний инновационного потенциала или область нормального функционирования $\vec{U}_1$. Каждому состоянию системы $\vec{u}(t)$ $(\vec{u}(t) \in \vec{U})$ соответствует определенный элемент $\vec{w}(t)$, описывающий качество инновационного потенциала и принадлежащий множеству таких элементов $\vec{W}$ $(\vec{w}(t) \in \vec{W})$. Связь между ними описывается операторным уравнением $\vec{w} = M\vec{u}$.

Если параметр $\vec{w}(t)$ из множества элементов качества $\vec{W}$ находится в области допустимых состояний $\vec{w}(t) \in \upsilon_1$, то параметры качества находятся в установленных пределах, и нарушения функционирования инновационного потенциала как утраты качества не произойдет. Оно наступает в случае выхода элемента, описывающего качество, за пределы области допустимых состояний, определяемой границей предельных допустимых состояний *Г*, т.е. когда $w(t) \notin \upsilon_1$. Граница *Г* характеризуется предельно допустимыми значениями вектора качества $\vec{w}(t)$.

С позиции теории управления [1] задача управления формализуется в следующем виде

$$\boldsymbol{L(\vec{w}) = \vec{q}(t) + H(\vec{s}(t)),} \qquad (2)$$

где L - оператор управляемой системы ИП; *H* – оператор управляющей системы; $\vec{q}(t)$ - вектор взаимодействия (возмущений) с внешней средой из множества взаимодействий $\vec{G}$; $\vec{s}(t)$ - вектор управляющих воздействий из множества управлений $\vec{S}$; $\vec{w}(t)$ - вектор состояний системы из множества состояний $\vec{W}$, т.е. $\vec{q}(t) \in \vec{G}$; $\vec{w}(t) \in \vec{W}$; $\vec{s}(t) \in \vec{S}$.

В операторе *L* выделяют элементы $\vec{K}, \vec{K}_0, \vec{K}_c$ из множества $\vec{K}$ детерминированных свойств системы инновационного потенциала, которые не подлежат $(\vec{K})$ или подлежат оптимизации $(\vec{K}_0)$, $\vec{K}_c$ - элементы множества случайных свойств системы инновационного потенциала.

Затем решается задача оптимального (рационального) управления при сформированных ограничениях на допустимые функции $\vec{S}(t)$. Определяется такая функция $\vec{S}_0(t)$ при определённых значениях $\vec{K}_0$ и $\vec{K}_c$, которая минимизирует максимальное отклонение системы инновационного потенциала от некоторого нормального состояния при действии внешних возмущений $\vec{q}(t)$ экономической системы. Особенностью является то, что экономическая система не переводится из одной области

фазового пространства в другую, а в сохранении её в заданной области, которая может стохастически менять свои размеры. Для восстановления утраченного качества требуются определенные затраты (инвестиции), которые добавляются к затратам на организацию и функционирование инновационного потенциала. Минимизируя функцию полной стоимости системы управления инновационным потенциалом, находим вектор оптимальных параметров инновационного потенциала K_0.

Сформулированная в общем виде задача управления инновационным потенциалом экономического субъекта решается поэтапно в зависимости от наличия необходимой базы данных для продолжения решения. Поэтому в одних случаях задачу удается закончить количественными решениями, а в других случаях в терминах аппарата нечетких множеств. Качество принятия управленческого решения может быть оценено как степень достижения поставленной цели после реализации принятых мер.

Таким образом, методами исследования операций формализована задача управления инновационным потенциалом, разработана математическая модель управления. Схематизированы этапы формирования системы управления инновационным потенциалом. На основе этой модели разработана методика и получены результаты исследования факторов, отражающих инновационный потенциал региона [2], предложен состав элементов системы и схема управления инновационным потенциалом.

Low innovative activity of Russia's economic subjects has been revealed. The important role of the innovation potential is shown, and the model of its management has been worked out.
***The key words**: the innovation potential, process, managing innovation potential.*

Список литературы

1. Львов Д.С. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестник РАН. 2008. №8. т.73. С. 683-684.

2. Инновационная активность в России: актуальное состояние и тенденции: Материалы семинара «Стратегия развития» от 10 октября 2005 г. М.: ТЕИС, 2010. 81 с.

Об авторах

Горбов Н.М.- доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Татаринцева И.В.- кандидат экономических наук, доцент МГТУ им. Н.Э. Баумана, itatarinceva@yandex.ru

УДК 338

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ КОНСТРУКТОРСКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Грачева, Д.Н. Ветошко

Исследуется организационный ресурс инновационной деятельности конструкторских и технологических подразделений предприятий промышленности. Показывается, что объективной необходимостью становится усиление предприятиями своей научно-исследовательской работы, во многом обеспечивающей конкурентные преимущества создаваемого ими нового продукта и тесного взаимодействия в инновационной деятельности всех связанных с нею служб предприятия. Обосновывается, что в наибольшей мере это обеспечивается повышением уровня интеграции, позволяющей увязать все этапы, в том числе этап коммерциализации инновационного процесса, выстраивая его в виде единой комплексно структурированной формы организации.
***Ключевые слова**: конструкторские, технологические подразделения, инновационная деятельность, организационная структура, бизнес-структура.*

В современных условиях для предприятий промышленности одним из главных факторов формирования их успеха является инновационная деятельность конструкторских и технологических подразделений. Высокая рыночная конкуренция обязывает предприятия выпускать продукцию со свойствами научно-технической новизны и тем обеспечивать конкурентоспособность ее реализуемости и, как следствие, коммерческий доход. Опыт промышленных предприятий показывает, что такого качества продукции конструкторские и технологические подразделения добиваются, разрабатывая и реализуя перспективные и на их основе текущие научно-исследовательские программы. Возросшая потребность в конкурентоспособной продукции требует усиления научно-исследовательской деятельности, которая, таким образом, делается важным звеном в формировании общей экономической и инновационной политики предприятий. Это усиление ставит задачу организационного совершенствования деятельности конструкторских и технологических подразделений, обеспечивающего их более тесное взаимодействие. Структурная организация работы этих подразделений в настоящем осуществляется в основном по схемам (рис. 1А, Б, В).

Как видно из схем, на предприятиях нет единого подхода к организации деятельности кон-

структорских и технологических служб.

Рис. 1. Традиционные структуры управления инновационными структурами предприятия

Подчинение этих служб заместителю директора – главному инженеру (рис. 1А, Б) относится к традиционным и обосновывается тем, что этот руководитель является или высококвалифицированным специалистом и отчетливо представляет преимущества общего экономического и инновационного развития предприятия, или это касается предприятия, которое производит крупные изделия и машины типа грузовых дизелей, маневренных тяжеловозов, что предполагает осуществление больших объемов конструкторских и технологических работ, и для этого нужен руководитель, способный обеспечить их качественную координацию и централизованное решение кадровых и финансовых вопросов, т.е. может быстрее решить задачи, чем руководители, стоящие рангом ниже.

Подчинение конструкторских и технологических служб непосредственно директору предприятия (рис. 1В) объясняется ситуациями, когда инновационная деятельность не обретает ожидаемого уровня развития и требуются решения, кардинально изменяющие ее и по существу, и по форме, и к тому же, если первое лицо пользуется большим авторитетом, чем функциональные руководители. Это обеспечивает концентрацию внимания и усилий на приоритетных проблемах инновационного развития, наиболее эффективное использование кадровых и финансовых ресурсов в реализации научно-технических программ без острой необходимости отвлечения их на решение второстепенного рода задач.

Создаются также организационные структуры инновационной деятельности предприятий по стадиям научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, по продуктам, по проектам и на их основе - комбинированные организационные структуры.

Общей характеристикой перечисленных структур может быть то, что они способны успешно работать самостоятельно до тех пор, пока их деятельность вмещается в рамки каждой отдельной службы и не касается совместных решений, которые требуют от руководителей и специалистов этих служб широкого взгляда на весь процесс создания инновации как системы, конечным результатом работы которой явилась бы ее коммерциализация. В рыночной экономике это можно считать важным ресурсом развития активности научно-технической деятельности предприятий.

В заводских условиях конструкторские и технологические службы разрабатывают продуктовые и технологические инновации в основном для внутренних нужд предприятия, и выход их на внешний рынок с ними функционально ограничен. Хотя реализацию такой возможности рыночная экономика не исключает, а предполагает. Это может несколько изменить характер конструкторско-технологической деятельности.

Если раньше, до перехода предприятий на рыночные отношения, конструкторские и технологические службы были больше ориентированы на отдельные виды продукции, проекты, продукты, технологии, стадии, то теперь в рыночной экономике внимание предприятий и их структур следует

концентрировать на создании инновации, как процесса в целом, с включением в него научно-исследовательских работ и с результатом получения нового продукта для конечного потребителя. То есть, создание инновации рассматривается в качестве процесса, включающего исследования, проектирование продукта, разработку технологий его производства, рыночную реализацию. Практика показывает, что особым спросом на рынке пользуются комплексные проекты, соединяющие воедино конструкторскую и технологическую документацию на новый продукт. Естественно, что качество и эффективность такого проекта могут быть достигнуты путем тесного взаимодействия конструкторских и технологических служб предприятия. Поэтому они объективно вынуждены взаимодействовать, т.к. полезные свойства продукта для потребителя обеспечиваются их совместными усилиями, проявляемыми, например, в следующих формах: обсуждений того, какой должна быть инновация, чтобы обеспечивала ее функционально-стоимостные характеристики; согласований при работе над проектами; контроля качества исследований и соответствия уровней качества конструкций и технологий, а также требованиям, предъявляемым к тем и другим внешней средой и т.д.

Пока же в своем большинстве взаимодействие конструкторов и технологов, распределенных по разным подразделениям, обеспечивается не всегда на нужном уровне. Попытка организации их работы по матричной структуре, основанной на том, что из специалистов конструкторских и технологических подразделений и причастных к этой работе других специалистов, создаются рабочие группы по инновационным проектам, для которых назначаются руководители, не решат этой задачи. Весьма существенным здесь является то обстоятельство, что специалисты, включенные в общую группу, приобретают двойное подчинение: линейное, как работник собственной службы и функциональное, будучи в рабочей группе, подчиненной руководителю проекта. Находясь в разном подчинении, специалисты не в состоянии планомерно и качественно выполнять две работы, причем, в любом случае в основном они подчинены линейному руководителю.

Исходя из понимания объективных рыночных предпосылок и того, что еще остается от прошлого субъективное, консервативное, но как показывает практика, ошибочное мнение у предприятий в оценке надежности давно установившихся форм организации деятельности в инновационной среде, можно утверждать, что проблемы ее адаптации к современным условиям существуют и актуальны. Мы находим, что их решение должно лежать в пересмотре, прежде всего, идеологии ведения деятельности конструкторских и технологических подразделений. Сегодня реальность такова, что идеология инновационной деятельности предприятий должна быть четко ориентированной на развитие осуществляющих инновационную деятельность подразделений в качестве активных субъектов рыночных отношений. Эта идеология может быть воплощена полностью только тогда, когда ее объектом становится инновация как процесс, заканчивающийся рыночной реализацией (коммерциализацией), т.е. при процессном подходе к организации инновационной деятельности предприятий [1].

Большим преимуществом процессного подхода к деятельности конструкторских и технологических подразделений предприятий является то, что он позволяет соединить в единую систему получения конечного результата различные, но взаимосвязанные одной целью, конструкторский и технологический процессы. Это соединение частных процессов можно назвать сложным процессом или системой процессов. Но независимо от названия, суть их сводится к одному: они расширяют поле инновационной деятельности, включая в нее [2]:

- определение цели построения сложного процесса или системы процессов;
- набор процессов, составляющих сложный процесс или систему процессов;
- определение входов и выходов каждого из процессов, включенных в сложный процесс или систему процессов (ресурса отдельных процессов и системы процессов, их промежуточных результатов, конечного результата);
- поэтапное построение процессов, входящих в сложный процесс или систему процессов (в соответствии с приоритетностью, последовательностью работ).

Упорядочение взаимосвязи деятельности конструкторских и технологических служб сказывается позитивно на формировании нормативной базы их деятельности, т.к. позволит компоновать ее на совместно отобранных современных или совместно выработанных нормативах. Могут быть созданы нормативные комплексы, ведущие к снижению трудозатрат и стоимости разработки конструкций изделий и технологической оснастки, повышению автоматизации и механизации этих работ, конструкторской и технологической унификации. Практика показывает, что упорядочение нормативной базы конструкторско-технологических служб, применение современных нормативов позволит сократить сроки создания новой продукции не менее чем на 20-25%, а затраты – на 25% [3].

Существенным при упорядочении взаимодействия между конструкторскими и технологическими службами предприятий может быть уменьшение временного лага между разработкой проекта создания нового продукта и его использованием в производстве, между циклами проектирования продукта, разработки технологии его изготовления, испытания и серийного внедрения.

Как показывает опыт передовых в инновационном развитии стран, результатом качественных взаимосвязей конструкторских и технологических служб являются высокие технико-экономические характеристики совместно создаваемых ими изделий; экономия затрат ресурсов в производстве и у потребителей. При таких взаимосвязях удается использовать все возможности ускорения и улучшения научно-технической подготовки производства. На должном уровне проводятся подготовительные работы по изучению и обобщению научно-технической информации в различных областях науки. Осуществляется качественный подбор, систематизация и анализ отечественных и зарубежных информационных и патентных материалов, а также материалов научно-исследовательских, проектных и конструкторских бюро; изучение технического уровня и эксплуатационных свойств изделий. Лучшим образом используется типизация технологических процессов, повышается уровень технологичности изделий, значительно уменьшается время на разработку и оформление чертежей. Почти на треть сокращается суммарная деятельность цикла научных изысканий и в целом создания инновации. Это достигается не только совмещением этапов, осуществляемых раздельно друг от друга конструкторских и технологических работ, а и применением последовательно-параллельных и параллельных методов совмещения уже самих этих видов деятельности. Например, в практике предприятий чаще это совмещение начинается только после того, как готовый проект, разработанный конструкторской службой предприятия, поступает в технологическую службу для его проверки на технологичность и разработку технологического проекта. То есть, последовательно за конструкторской службой с проектом начинает работать технологическая служба и, естественно, по своему временному режиму и плану, что удлиняет деятельность циклов работы и не гарантирует исключение сбоев в выполнении плановых заданий. Эти погрешности могут быть исключены при процессном подходе к организации инновационной деятельности.

Главное же заключается в том, что через призму процессного подхода, способного объединить отдельные процессы инновационной деятельности в сложный процесс или систему процессов, создается возможность полного замыкания стадий инновационного цикла по одной из следующих его структурных схем: «проектирование – научно-технический продукт (инновация) – производство - рынок» или «проектирование – научно-технический продукт (инновация) - рынок». То есть инновационный процесс по этим схемам выступает уже не просто как процесс сам по себе, а в качестве бизнес-процесса [4].

Практика показывает, что конструкторские и технологические подразделения далеки от таких схем работы. В силу бытующих до сих пор понятий, конструкторская и технологическая деятельность в системе промышленного предприятия воспринимается в качестве процессов, создающих новый продукт лишь для внутреннего пользования предприятием. Но такие инновационные процессы для непосредственных их исполнителей считать бизнес-процессом можно лишь с большой оговоркой, ибо они не заканчиваются для исполнителей рыночной фазой, то есть продуктом, готовом для коммерциализации.

Бизнес-процесс, по имеющимся в теории определениям, рассматривается в качестве структурированного конечного множества действий по проектированию специфической услуги или продукта для конкретного потребителя или рынка.

По этому определению можно сказать следующее. Во-первых, согласно ему, бизнес-процессом является ряд взаимосвязанных видов деятельности по проектированию, которые доводят созданный продукт до рынка. Во-вторых, бизнес-процесс предполагает необходимость приведения конечного множества действий к определенной структурированной форме. В целом это открывает возможность соединения различных частных процессов в один комплексно-структурированный процесс.

Следовательно, чтобы успешно решить проблему рынка для конструкторов и технологов промышленных предприятий, возникает необходимость в создании товарного вида конкурентоспособного на рынке инновационного продукта и обеспечении единства взаимодействия в инновационном бизнес-процессе различных служб и специалистов предприятия. В целом то и другое должно быть направлено на формирование жизненного цикла инновации, который бы включал все его стадии, в том числе и стадию коммерциализации. Это является значительным дополнением к тому, что уже делают конструкторы и технологи, осуществляя технологическую подготовку производства предприятия. Столь существенные изменения в содержании инновационной деятельности требуют соответствующих форм ее организации. Как показывает практика, на некоторых предприятиях создаются единые научно-технические структуры в виде конструкторско-технологических отделов, опытно-конструкторских бюро в составе предприятий с расширенными полномочиями или опытно-конструкторских бюро при предприятиях при предоставлении им широкой самостоятельности. С переходом к таким структурам в сфере инновационной деятельности создается возможность их развития как бизнес-структур.

Практика функционирования ведущих предприятий развитых стран мира показывает, что их успехи связаны с созданием целостной системы организации работы с инновациями. Это предполагает организационную структуру, в которой деятельность инновационных подразделений предприятий интегрируется. Вместе с интеграцией развитие организационных форм идет по пути создания научно-технических суперотделений с возможностями тесного взаимодействия с финансово-кредитными системами [5]. Образование суперотделений связано с тем, что разработка и освоение новых видов изделий, эффективное обслу-

живание определенных потребителей продукции требует использования научно-технического потенциала нескольких подразделений. На наш взгляд, создание подобных структур для отечественных предприятий способствовало бы успешному решению многих задач по их ин-новационному развитию. В этих целях можно предложить организационную структуру, предусматривающую в своем составе центр научно-технического и инновационного развития, главными функциями которого было бы обеспечение взаимодействия всех участников научно-технической сферы деятельности и выполнение наравне с производственной рыночной функции. В определенной мере этим решается и задача развития партнерских отношений с внешними структурами, например с такими, как технологические парки и инкубаторы, технологические центры и технополисы, фонды содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др. Как показывает практика, большие возможности научно-технических подразделений открываются при вхождении предприятий в финансово-промышленные группы.

Решению соответствующих современным требованиям задач будет способствовать заключение хозяйственных договоров, устанавливающих деловые отношения между научно-техническими подразделениями предприятий и самими этими предприятиями с учетом внешних заказов для названных подразделений и их инициативными программами по инновационному бизнесу.

Таким образом, перед инновационной деятельностью предприятий стоит множество сложных задач, для осуществления которых продвижение в сторону совершенствования его форм и содержания и внедрения новых является объективно востребованной временем мерой.

The organizational resource of innovative activity of design and technological divisions of the enterprises of the industry is investigated. Is shown that strengthening by the enterprises of the research work in many respects providing competitive advantages of a new product created by them and close interaction in innovative activity of all services connected with it of the enterprise becomes objective need. Locates that in the greatest measure it is provided with increase of level of the integration, allowing to coordinate all stages, including a stage of commercialization, innovative process, building it in the form of the uniform in a complex structured form of the organization.
***The key words**: design, technological divisions, innovative activity, organizational structure, business structure, process approach.*

Список литературы

1. Грачева, Н.В Организационный аспект управления инновационной деятельностью промышленных предприятий / Н.В.Грачева // Качество. Инновации. Образование, 2012, №2. с. 51-55.

2. Янковский, К.П., Мухтарь, И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П.Янковский, И.Ф.Мухтарь. СПб: Питер, 2001.

3. Одиноченков, В.В., Грачева, Н.В. Организационно-экономическое построение управления инновационными процессами на промышленном предприятии по целевым программам / В.В.Одиноченков В.В., Н.В.Грачева // Вестник Брянского государственного университета, 2008, № 3. с. 45-49.

4. Кочетков, А.Г. Инновационные бизнес-процессы: пошаговая технология разработки, внедрения и контроля выполнения / А.Г.Кочетков. М.: ЭКСПО, 2009.

5. Одиноченков, В.В. Методологические особенности управления взаимодействием промышленных и финансово-кредитных систем / В.В.Одиноченков // Юбилейный сборник статей профессоров БГУ, 2005.

Об авторах

Грачева Н. В. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного технического университета, kaf.eim@yandex.ru

Ветошко Д. Н. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, nv7511@rambler.ru

УДК – 338.24

ЭКОНОМИКА-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО БЮДЖЕТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЯ

А.И. Грищенков, Н.В. Глушак, О.В. Глушак

В статье рассматривается компонент системы менеджмента высокотехнологичной сферы – принципы экономико-математической оценки инвестиционной привлекательности высокотехнологичных проектов. Представлена модель управленческого бюджета высокотехнологичного инновационного проекта и подходы к анализу его структуры.
***Ключевые слова:** инновации, инновационный процесс, инновационный проект, модель, менеджмент знаний.*

Управление высокотехнологичными предприятиями и проектами основано на специфике инновационного процесса, как объекта управления, и методов управления знаниями, как ключевого ресурса. Последовательная логика выведения этапов процесса привела к функциональной и организационной

определённости подсистем менеджмента высокотехнологичного предприятия.

Оценка инвестиционной привлекательности проектов является как одним из самых проработанных в теоретическом плане разделов экономической теории, так и глубоко формализованной в методическом и нормативном плане дисциплиной. На мировом согласительном уровне с 1978 года действует методика ООН оценки инвестиционной привлекательности – ЮНИДО [5]. В Российской Федерации действуют два вполне удовлетворительных для практики инвестиционной деятельности нормативных документа: «Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации» и «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования». В рамках данных стандартов и расширенного видения на показатели индикаторы реализованы автоматизированные комплексы: COMFAR (Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting), PROPSPIN (PROject Profile Screening and Pre-appraissal Information system), «Project Expert», ИНТЕК, ИКФ «Альт», ЦентрИнвестСофт, Инфософт, PRO-INVEST Consulting, «ТЭО-ИНВЕСТ». Активно развиваются и научные исследования в рамках теории инвестиционного менеджмента, значительный вклад в которые внесли ученые национальной экономической школы: Виленский П.А., Газеев М.С., Горбунова А.П., Гречикова Н.С., Доничев О.Ю., Дулич В. К., Ильенкова С.В., Индрисов А.В., Липсиц И.А., Ченяк В. Д. и другие.

В рамках столь глубоко проработанной и стандартизированной сферы авторы не видят необходимости ревизии и актуализации базовых академических принципов, методов и показателей оценки инвестиционной деятельности. Тем более, что и с позиции портфельного инвестора специфика высокотехнологичного проекта не выражена, он оперирует стандартами финансовых оценок вложения капитала, руководствуется нормативными принципами оценки привлекательности и ситуационными возможностями - условиями размещения активов. Для нас важнее понимание другого аспекта – инвестиционной результативности и эффективности высокотехнологичного инновационного проекта с позиции вклада 3 подсистем (рис. 1). Формально каждая из подсистем детерминирована экономическими факторами и целевыми индикаторами. Но современная организационная практика реализации проектов обусловлена кооперативной деятельностью ряда независимых субъектов хозяйствования с различной специализацией и компетенциями. Причина этого в глобальных специализации и кооперации как мировой, так и национальной хозяйственной системы. Формирование институтов в инновационной сфере подразумевает выделение самостоятельных субъектов хозяйствования не только в рыночной среде, но и в рамках единичных субъектов хозяйствования.

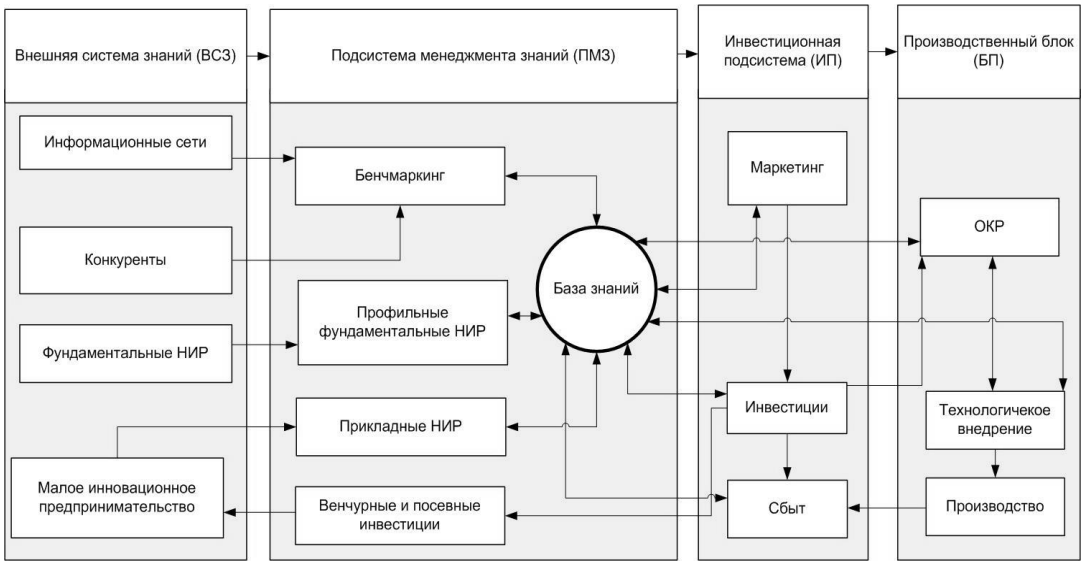


Рис. 1. Подсистема менеджмента знаний в структуре центров знаний инновационного процесса высокотехнологичного предприятия

Очевидно, что инновационный проект высокотехнологичной сферы скорее стоит рассматривать с позиции экономики консорциумов [4], которая ориентирована на оценку вклада участников объединения. В частности, необходимо отойти от традиционного бюджетирования расходов на принципах абсорбционного учета, форм и методов учета налогов, накладных расходов, распределения прибыли и адресации инвестиций. Необходимо от методов традиционного экономического планирования внутрихозяйственной деятельности субъекта [2] перейти к бюджетированию кооперативного инновационного проекта. То есть, ставится задача сформировать модель управленческого бюджета, отражающую экономику подсистем менеджмента высокотехнологичного инновационного проекта. Синтезируемую модель не следует рассматривать как научно-теоретическую альтернативу академическим подходам к построению бюджетов

инвестиционных проектов, скорее как их развитие, выраженное в синтезе управленческой проекции консолидированного бюджета высокотехнологичного инновационного проекта.

Итак, первично необходимо формализовать общие условия, допущения, рамки и границы моделирования:

1. Синтезированные целевые индикаторы и факторы управления являются общими показателями системы менеджмента высокотехнологичного инновационного проекта;
2. Разрабатываемая модель управленского бюджета отражает экономику 3 подсистем и выделенных в их рамках функциональных единиц, что определяется конечной целью синтеза – обслуживание системы менеджмента;
3. Прибыль является агрегирующим результативным показателем системы, ее распределение определено либо рамками конкретного контракта, либо распределяется пропорционально вкладу подсистем – функциональных единиц;
4. Введенным допущением модели определяется операционная, хозяйственная деятельность всех единиц кооперации на полной протяжённости инновационного процесса;
5. Разделение расходов на прямые и косвенные является принципом оценки для блоков входящих в бюджет единиц и не выделяется на управленческом уровне;
6. Налоги учитываются в соответствующих блоках доходов и расходов, с учётом действующих налоговых нормативов на научно-исследовательскую деятельность и перспективы (в прогнозе) формирования налоговых льгот на инновационную продукцию в соответствии с проектом соответствующего закона [1].

Итак, первичным фактором моделирования определяется прибыль инновационного проекта. Авторы сознательно оперируют общеэкономическим показателем прибыли, поскольку чистый приведённый доход (NPV) не может быть агрегирован в силу различной ставки дисконтирования для субъектов кооперации инновационного процесса. Для венчурных инвесторов она составляет 40-60%, а для портфельных инвесторов 17-24% и т.п. Поэтому суммарная прибыль проекта выражает агрегированную переменную учёта, которая в фактических бухгалтерских счетах субъектов учёта может значимо отличаться (в силу различий налоговой базы, вида деятельности и т.п.). Поэтому её экономико-математическая трактовка имеет наиболее академический вид [94]:

$$P = D + IK - C,$$ Формула1.

где P - прибыль высокотехнологичного инновационного проекта;
D - выручка;
IK - инвестиции в основной капитал;
C - расходы.

Как и всякая формула прибыли настоящая выражает традиционный баланс доходной и расходной части проекта. Причём мы понимаем, что доход инновационного процесса консолидируется в центре «сбыт» - функциональной единицы инвестиционного блока (рис. 1). Доходностью инновационного проекта является реализация высокотехнологичной продукции или услуг конечному потребителю. Обратим внимание, что данное положение является ключевым с точки зрения описания модели: центром прибыли и инвестиций является единица «инвестор», центром дохода «сбыт», а остальные единицы – «центрами расходов». Фактическая практика контрактной, хозяйственной деятельности, конечно, выстроена иначе – все самостоятельные субъекты являются центрами прибыли, даже единицы, связанные с фундаментальными НИР. Например, в инновационном процессе единого холдинга «Алкор Био» существуют трансфертные цены и производится оценка прибыльности субъектов. Но с позиции инновационного процесса моделируется совокупный результат формирования знания и превращения его в продукцию, поэтому предложенная схема центров финансовой ответственности (результатов) вполне оправдана целями описания. С другой стороны, нахождение центров прибыли, инвестиций и доходов в одной подсистеме – инвестиционном блоке, отвечает реальной практике движения денежных средств. Хозяйственный процесс инициируется инвестициями, которые расходуются центрами формирования добавленной стоимости, и возвращаются инвестору в виде прибыли.

Соответственно, дальнейшее раскрытие модели управленского бюджета должно вестись через структурирование расходной части (C, форм. 1). В формулировке этой позиции мы отталкиваемся не от академической формы деления затрат, а от цели – выражения экономической проекции системы менеджмента (рис.1). Которая подразумевает 3 внутренние подсистемы управления, совокупность затрат которых и образует расходную часть высокотехнологичного инновационного проекта:

$$C = CM + CI + CP,$$ Формула 2.

где CM - расходы подсистемы менеджмента знаний;
CI - расходы инвестиционной подсистемы;
CP - расходы производственной подсистемы.

Дальнейший синтез модели очевиден – раскрытие содержания расходов 3 подсистем по логике функциональных единиц, выражающих соответствующие этапы процесса.

Расходы подсистемы менеджмента знаний могут рассматриваться как стоимость создания

объектов интеллектуальной собственности. Некоторые модели [3, 6, 9], нацеленные на оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности (ОИС), локализуют расходную часть НИОКР и с учётом «сложно образованной ставки дисконтирования» выводят цену патентов и других интеллектуальных результатов. В этом мы видим ошибку – выделение стоимости и цены ОИС как самостоятельного результата является экономической абстракцией, не привязанной к практике. «…Научные результаты проявляются только в реализации конечной инновационной продукции, вне трансфера … их можно рассматривать только как потенциал инновационной системы» [10]. Именно поэтому все функциональные элементы генерации знаний авторы рассматривают как соответствующие расходы:

$$CM = CM1 + CM2 + CM3 + CM4 + IV,$$ Формула 3.

где CM1 - расходы на бенчмаркинг, включая расходы на приобретение маркетинговой, экспертной, научно-технической информации и консультационные услуги;

CM2 - расходы на профильные фундаментальные НИР;

CM3 - расходы на прикладные НИР;

CM4 - расходы на формирование и эксплуатацию баз знаний, включая расходы на аппаратное и программное обеспечение, обслуживающий персонал;

IV - затраты на венчурное финансирование.

Необходимо обратить внимание, что венчурное инвестирование (форм. 3) представлено как чистые затраты, а результат учитывается в общем объёме выпуска инновационной продукции, как синтетически выделенная прибыль от малого инновационного предпринимательства. В принципе логично, что венчурное и посевное финансирование относится не к инвестиционному блоку (что соответствовало бы природе затрат), а к подсистеме знаний. Это следует из ожидаемого результата таких расходов: не возврат прибыли как при портфельном инвестировании, а получение в собственность ОИС. В этом контексте вполне оправдано рассмотрение «приобретения знания» как результата венчурного финансирования, единство его природы с другими элементами генерации знаний.

Расходы инвестиционного блока авторы предлагают рассматривать как коммерческие и логистические издержки дистрибуции инновационной продукции или услуг в соответствии с выделенными функциями блока:

$$CI = CI1 + CI2,$$ Формула 4.

где CI1 - расходы на маркетинг инновационной деятельности;

CI2 - расходы на сбыт, включая продвижение продукции и формирование дистрибутивных сетей.

Расходы инвестора авторы не включили в затраты инновационного процесса. Во-первых, они очень незначительны в инновационном процессе – вертикальный анализ проектов показал менее 0,01% стоимости проекта, относимой инвесторами на накладные расходы. А, во-вторых, содержание действий портфельных инвесторов не относится в явном виде к операционному процессу преобразования знаний в инновационную продукцию. Их затраты «…объективны как транзакционные расходы процесса размещения активов» [11], а отнесение их на операционные процессы неоправданно «…с позиции оценки добавленной стоимости» [7].

Традиционные подходы к оценке «технико-экономической оценки стоимости размещённых производств» [8] в рамках заданной модели не раскрывают управленских подсистем инновационного проекта, они скорее выражают организационную и технологическую структуру производственного процесса. Прозрачность и управляемость расходов производственного блока применительно к инновационному процессу выражаются тремя функциональными единицами и соответствующими затратами:

$$CP = CP1 + CP2 + CP3,$$ Формула 5.

где CP1 - расходы на опытно-конструкторские и (или) опытно-технологические работы;

CP2 - расходы на технологическое внедрение;

CP3 - производственные расходы, включающие прямые расходы на тиражирование продукции, косвенные производственные затраты (включая общецеховые и общезаводские).

Анализ возможности интерпретации расходов производственного предприятия показал возможность разнесения традиционных форм учёта затрат к трём выделенным группам.

Уравнение 1, раскрытое через формулы 2-5, может быть преобразовано к индикативной форме оценки прибыли инвестиционного проекта в сфере высоких технологий, построенной на принципах модели менеджмента знаний:

$$P = D + IK - CM1 + CM2 + CM3 + CM4 + IV + CI1 + CI2 + CP1 + CP2 + CP3,$$ Формула 6.

Полученная формула и представляет собой искомую экономико-математическую модель управленского учёта, позволяющую производить оценку эффективности управляющего воздействия на подсистемы высокотехнологичного инновационного проекта. Её основной особенностью, отличающей от ранее сформулированных методов и моделей, является: соответствие парадигме экономики знаний; выраженность экономических характеристик организационно-управленческих элементов ре-

ализации инновационного процесса в сфере высоких технологий; возможность применения в холдингах и консорциумах, других формах кооперации самостоятельных субъектов.

The article considers the component management system high-tech sector - the principles of economic-mathematical estimation of the investment attractiveness of high-tech projects. Presents a model of management of the budget of the high-tech innovation project and approaches to the analysis of its structure.
The key words: *innovations, the innovation process, innovative project, model, knowledge management.*

Список литературы

1. Букина, И. С. Инновационный путь развития и налоговая политика: основные противоречия: монография / И. С. Букина. М.: Ин-т экономики РАН, 2009.
2. Герасина, О. Н. Формирование инновационно-ориентированной системы управления производством на базе рационального использования трудового потенциала: монография / О.Н. Герасина, И.В. Белянина, Л.В. Бармашова. М.: МГИУ, 2009.
3. Зинов, В.Г. Эксрпесс-анализ (аудит) коммерциализуемости наукоемких технологий с помощью КАСТА-2 / В.Г.Зинов, Л.В.Кузнецов, Т.Я. Лебедева // Инновации. 2010. N 3. С.91-93.
4. Инновационные методы управления промышленными предприятиями и организациями на основе международных стандартов / Под ред. В.В. Окрепилова. Часть 1. СПб, Легаси, 2009.
5. Инновационный путь развития РФ как важнейшее условие преодоления мирового финансово-экономического кризиса: материалы междунар. науч.-практ. конф., 21-22 апреля 2009 г.: пленарное заседание / Всероссийский заочный финансово-экономический ин-т. М.: ВЗФЭИ, 2009.
6. Коляскин, И. Е. Развитие государственно-частного партнёрства в сфере высоких технологий: автореферат диссертации на соискание учёной степени канд. экон. наук:08.00.05 / И. Е. Коляскин. М., 2009.
7. Миронов, С.М. Применение высоких технологий в промышленности - стратегические цели и задачи развития России //Высокие технологии, фундаментальные и прикладные исследования, образование. Т.1: Сборник трудов Первой Международной научно-практической конференции «Исследования, разработка и применение высоких технологий в промышленности». СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005.
8. Многокритериальная оценка экономического состояния и инновационной деятельности промышленных предприятий: учеб. пособие / Ф.Ф. Юрлов [и др.]. - Н. Новгород: [б. и.], 2009.
9. Окрепилов, В.В., Андросенко, Н.В., Ахобадзе, Д.Т., Белый, О.В., Бурый, О.В., Гринчель, Б.М. Фундаментальные проблемы пространственного развития макрорегиона при переходе к инновационной экономике. На примере Северо-Запада России: монография / Н. В. Андросенко [и др.]; науч. ред. В.В. Окрепилов. СПб.: Наука, 2010.
10. Титов, А.Б. Маркетинг и управление инновациями. СПб.: Питер, 2001.
11. Трубникова, Е. И. Инновации, инвестиции и их экономическая оценка: учеб. пособие / Е. И. Трубникова, Д. А. Трубников. Самара: ПГУТИ, 2009.

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. – кандидат экономических наук, старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, GNW3@yandex.ru

УДК – 338

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА БАЗЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ПРОДУКЦИИ

А.И. Грищенков, А.М. Хлопяников, О.П. Курова, Г.В. Хлопяникова, А.А. Морозов

В настоящей публикации рассмотрена эффективность работы предприятия от рационального использования его ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, инновационных) и от успешного выхода со своей продукцией на внутренний и внешний рынки. Основным в условиях всеобщего кризиса и на посткризисный период в развитии экономики остается профессионализм управления предприятием.
Ключевые слова*: инновации, управление, менеджмент качества, сбыт, стратегия.*

По мнению отечественных и зарубежных ученых экономистов, Россия все больше отстает на микроэкономическом уровне, т.е. на уровне деятельности конкретного предприятия. Основной же проблемой роста российской экономики, является низкая конкурентоспособность предприятий. Основная

проблема большинства российских предприятий – это их неспособность эффективно организовывать свою деятельность в условиях постоянно растущих требований рынка к цене, качеству выпускаемых изделий, срокам реализации заказов.

В XXI веке теория и практика управления стоят на пороге радикальных изменений, предопределенных последствиями текущего кризиса. В ряде случаев это обуславливается появившимися возможностями, которые возникают в связи с развитием высоких информационных технологий с одной стороны и проблемами, формирующимися, непосредственно в системе управления, с другой. Среди проблем управления, требующих приоритетного по срокам разрешения, следует выделить следующие:

- управление предприятием основанном на частном капитале во многом происходит «на основе интуиции», что зачастую приводит к серьезным и дорогостоящим ошибкам в принятии управленческих решений, которые вполне можно избежать при профессиональном управлении. В реальной практике управления используется весьма ограниченное число научно-обоснованных подходов;
- чрезмерный объем рутинного труда, выполняемого менеджерами, вследствие несущественного использования программного обеспечения предназначенного для управления на базе компьютерных технологий, кроме того, сохраняется низкая эффективность системы делегирования полномочий;
- отсутствие нацеленности всех управленческих подразделений на общие результаты работы предприятия;
- не предусматривается стандартизация применяемых управленческих технологий на различных уровнях управления в функциональных подразделениях (финансы, маркетинг, производство, логистика, закупки, и др.). Каждое из них имеет не только свою предметную область деятельности, но и свои показатели, свои специфические управленческие технологии и методы, которые не интегрированы между собой. В результате не удается сформировать единую идеологию для менеджеров различных функциональных подразделений. Так финансовые менеджеры не могут поставить четкие задачи перед структурой производственных менеджеров по достижению оптимальных финансовых результатов, менеджеры по организации производства не определяют финансовые последствия принимаемых ими операционных решений, что приводит к неэффективному управлению активами предприятия. В результате реальная практика не позволяет создать единый, отлаженный, эффективно работающий механизм управления предприятием. Вместе с этим научно-исследовательские центры страны не разработали комплексного программного обеспечения в рамках всей совокупности функциональных подразделений предприятия и компетенций работников. Это обостряет вопросы качества управленческих решений и действий в ближайший период. [1]

Кроме того, в рамках акционированных предприятий, как правило, отсутствует единство интересов акционеров, менеджеров, специалистов на основе системы ключевых показателей хозяйственной деятельности, ориентированных на перспективы инновационного развития бизнеса.

Не развиты на российских средних и малых предприятиях службы информационных технологий (ИТ), сформированы условия при которых вместо развития и оптимизации информационно-аналитических структур, отвечающих требованиям системного информационного обеспечения менеджеров всех уровней, выполняются функции компьютерного обеспечения. Вследствие этого – крайне низкая эффективность управленческих систем и непосредственно управления предприятий. [2]

Вышеназванные проблемы управления относятся к приоритетным, по срокам их разрешения. Они не исчерпали всех нерешенных проблем, обеспечивающих конкурентоспособное развитие промышленности. Очевидно, что в промышленности России назрела необходимость разработки и внедрения новой системы управления предприятием, которая радикально повысит их конкурентоспособность и устойчивость в рыночной среде, увеличит эффективность бизнеса. Изучение результатов исследований по проблематике управления опыта развития его систем в зарубежных странах и национальной промышленности показывает, что создание высокоэффективной системы управления предприятием возможно на основе пересмотра принципов управления технологий, методов осуществления всех функций производственной, снабженческой и коммерческой деятельности предприятия. В данном случае может быть достигнуто и высокое качество продукции, и ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Качество производимой продукции – это проблема не только техническая, технологическая, инновационная, но и экономическая, социальная. Это проблема стратегического развития России. Для достижения необходимого уровня качества и его повышения нужны существенные инвестиции, опережающие качество трудовых ресурсов, системные инновации. Поэтому уровень качества должен быть экономически оправдан для условий производства продукции, ее сбыта и эксплуатации.

При совершенствовании характеристик качества товаров возрастает его стоимость. Степень ее роста в процессе жизненного цикла снижается. При неизменных технологиях к концу жизненного цикла за счет роста качества и производительности труда, экономичности производства формируются возможности для некоторого снижения стоимости. Рост качесва продукции за счет использования новейших технологий на первом этапе жизненного цикла приводит к росту качества продукции и росту ее себесто-

имости, так как возрастают затраты, направляемые на реализацию процессов, улучшающих качество.

В условиях глобальной конкуренции пришло понимание необходимости соизмерения качества и затрат, что предполагает управление процессами производства повышение качества продукции, услуг. Они приобретают статус объекта управления.

Эффективность конкурентной борьбы предприятий в значительной степени зависит от скорости воплощения качества целей в качество исполнения, что в свою очередь скажется на скорости товародвижения продукции и схематично приведено на рисунке 1. [3]

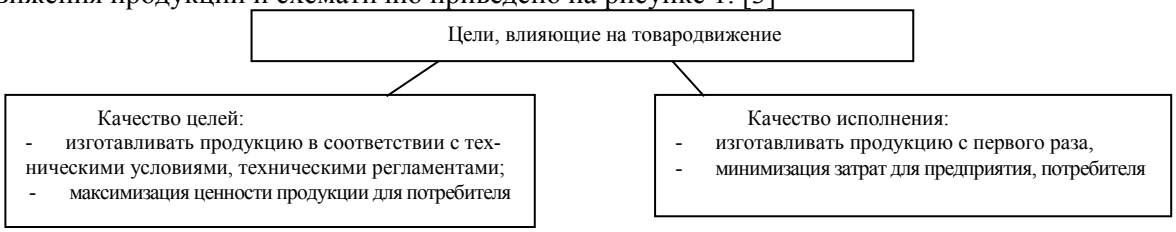


Рисунок 1 - Цели, формирующие скорость товародвижения

Очевидно, что качество исполнения зависит от качества управления и качества целей, которое определяют на первом этапе жизненного цикла продукта – составление плана, что в последующем скажется на скорости реализации продукции.

Качество продукции определяется группой показателей, которые могут носить качественный и количественный характер. Качество продукции (Q) и показатели, используемые для ее изменения (q_1) – разные понятия, поскольку качество является всеобъемлющей категорией, а показатели характеризуют различные стороны данного продукта (товара), что можно представить следующими формулами:

$$Q \rangle \sum_{i=1}^{n} q_i \quad \text{или} \qquad (1)$$

$$Q - \sum q_i = \Delta \qquad (2)$$

Основной характеристикой, отражающей перемещение товара на рынке, является категория полезности (U), т.к. она определяет взаимосвязи между потребностью и конкретным продуктом. Как следствие - качество объединяет показатели (технический, технологический аспекты) и полезность (экономический, социальный аспекты).

При производстве товаров различного назначения на скорость товародвижения немалое оказывает влияние надёжность и безопасность производимой продукции, которые тесно взаимосвязаны с полезностью. Цепь взаимосвязей управления качеством продукции со скоростью её реализации на рынке можно представить в следующем виде (3)

M_Q - P – Q – N_Q – R_Q – q_i – U – V, где (3)

M_Q – качество менеджмента предприятия (управленческий аспект)

P – товар (продукция) – носитель качества, потребительской стоимости

Q – качество продукции – технической, продовольственной (философский, социальный аспект)

N_Q – качество нормативно-технической документации (правовой аспект)

R_Q – надежность товара (безопасность, социальный аспект), (эксплуатационный аспект)

q_i – показатели качества (технический, технологический аспекты)

U – полезность (экономический, социальный аспекты)

V – скорость товародвижения (коммерческий, финансовый аспекты)

В представленной взаимосвязи качества товара и скорости товародвижения большое влияние оказывает полезность, зависящая от различных факторов (4)

$$U = \oint (y_1, y_2 \ldots y_n), \qquad (4)$$

где y_1, $y_2 \ldots$ y_n – факторы, влияющие на полезность товара: уровень развития отраслей промышленности, которые используют в своей деятельности выпускаемую продукцию, наличие на рынке одноименных товаров различных производителей, уровень управленческих решений в процессе производства, техническая оснащённость рабочих мест, качество комплектующих и т.д.

С целью улучшения качественных показателей продукции и ускорения её товародвижения, в последние десятилетия ведущие предприятия внедрили широкий круг методов и подходов, комплексное применение которых может дать преимущество в конкурентной борьбе. Среди них можно выделить: бенчмаркинг, методологию «шести сигм», анализ рисков и последствий отказов, реинжиниринг, процессный подход и др.

Названные методы представляют собой специфическую систему менеджмента качества. Простое объединение их в интегрированную систему вряд ли даст эффективный результат, т.к. главным фактором объединения является их идентичность. Полагаю, что предпочтительно использовать вариант **создания интегрированной системы менеджмента (ИСМ)**, которая должна строиться на принципах, установленными международными стандартами менеджмента, где в качестве базы должны применяться принципы,

изложенные в стандартах ИСО серии 9000. С целью оценки эффективности функционирования предприятия предлагается показатель его работы рассчитывать с использованием методологии «шесть сигм».

Рассматривая предприятие как систему, необходимо все показатели работы классифицировать на составляющие, которые можно численно измерить. В процессе производства продукции имеется три вида показателей (показатели итогов и выхода процесса; показатели процесса; показатели входа).

Кроме указанных показателей следует, в соответствии с СМК, выделить ещё группу показателей, которые характеризуют результаты работы системы в целом. Ее наиболее объективно характеризуют потребители, к ней можно отнести: удовлетворенность, повторные приобретения продукта, уровень прибыли и т.д.

Предприятие как система реализует множество взаимосвязанных процессов, которые можно представить в следующем виде:

$$\Pi = \langle X, Y, T, R, t \rangle, \tag{5}$$

где X – входы;

Y – выходы;

T – процесс преобразования входов и выходов;

R – ресурсы;

t – время.

Предприятие, как объект, состоит из подсистем управления Q_m, под качеством которой следует понимать степень выполнения требований, установленных для нее общей системой управления, т.е. в общем виде можно записать:

$$Q_m = f(\psi, y) \tag{6}$$

Используя идею Г. Тагути, в работе рекомендуется определение обобщенного показателя качества предприятия в виде:

$$Q_m = \sum_{i-1}^{n}\left[\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)^2\right] + \sum_{i=n+1}^{k}\left[u(y_i - \psi_i)\cdot\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)^2\right] + \sum_{i=k+1}^{m}\left[u(\psi_i - y_i)\cdot\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)^2\right] \tag{7}$$

где ψ_i – частная характеристика параметра, входящего в состав комплекса целей предприятия в области качества ψ;

y_i – достигнутый результат реализации параметра ψ_i;

β_i – весовой коэффициент, отражающий вклад частного параметра ψ_i в общее качество системы. Весовой коэффициент определяется с использованием экспертных оценок по известным методикам;

1 … n – цели в области качества, обладающие оптимальным значением;

n+1 … k – цели в области качества, определенные как допустимые наименьшие значения;

k+1 … m – цели в области качества, определенные как допустимые наибольшие значения;

u(x) – оператор Хевисайда, который обладает свойствами

$u(x) = 0$ при $x \geq 0$,

$u(x) = 1$ при $x < 0$.

Представленный обобщенный показатель функционирования системы менеджмента качества промышленного предприятия отражает общие потери системы в достижении установленных целей в области качества. В случае реализации целей в области качества обобщенный показатель Q_m, определяемый выражением (7) примет значение 0. Получение положительного значения говорит о том, что цели не выполнены, и чем больше будет это значение, тем ниже качество системы.

С целью учета взаимосвязанных процессов, которые влияют на показатели эффективности функционирования системы, предлагается использовать показатель эффективности системы управления в виде:

$$\begin{aligned} K_Q = &\sum_{i=1}^{n}\left[\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)\right] + \sum_{i=n+1}^{k}\left[u(y_i - \psi_i)\cdot\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)^2\right] + \\ &+ \sum_{i=k+1}^{m}\left[u(\psi_i - y_i)\cdot\beta_i\left(\frac{\psi_i - y_i}{\psi_i}\right)^2\right] + \sum_{j=1}^{p}\left[u(\chi_j - c_j)\cdot\alpha_j\left(\frac{\chi_j - c_j}{\chi_j}\right)^2\right] + \\ &+ \sum_{l=1}^{r}\left[u(\tau_l - t_l)\left(\frac{\tau_l - t_l}{\tau_l}\right)^2\right] \end{aligned} \tag{8}$$

где χ_j – допустимая величина элемента или категории затрат, которые входят в состав общих затрат на качество;

c_j – фактическая величина отдельного элемента или категории затрат;

α_j – весовой коэффициент, отражающий полезность элемента или категории затрат;

p – общее количество элементов или категорий затрат на качество;

τ_l – допустимая величина деятельности работы в области качества;

t_l – фактическая длительность процесса;

t – общее количество этапов работы в области качества.

Представленное выражение (8) учитывает качество системы, затраты ресурсов и время ее функционирования.

С целью совершенствования системы управления предприятием предложено оценку эффективности работы предприятия определять по формуле (9):

$$\sigma_{\Sigma} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \sigma_i}{n} \qquad (9)$$

где $\sigma_1, \sigma_2, \ldots, \sigma_n$ – показатели входов, процесса, выходов;

n = 1,2,3,… n – количество показателей входов, процесса, выходов.

Чтобы активно и обосновано оценить качество процессов, продукции не следует использовать большое количество показателей, так как это может привести к появлению большого количества избыточных данных.

Рекомендуемый нами оценочный показатель работы предприятия определяется на основе функционирования всех служб: снабжения, производства, сбыта, финансовых служб, связей с общественностью и т.д. Он позволяет оценить эффективность управления предприятием, учесть реальные результаты по различным направлениям его деятельности и внести соответствующие управляющие воздействия для совершенствования его деятельности.

Концептуальные основы для формирования системы управления качеством продукции, обусловлены необходимостью создания модели интегрированной системы менеджмента, ориентированной на интеграцию функционального менеджмента с TQM. В диссертации даны варианты интегрированных систем управления.

Продукция (P) состоит из различных показателей качества (q_i), которые формируют на выходе качество изделия. При этом важна цена изделия, так как она связана с достижением экономически рационального качества. Покупатель, приобретая изделие, всегда сопоставляет, компенсирует ли цена изделия набор свойств, которыми оно обладает.

Качество показателей зависит не только от выше изложенных факторов, но и от степени их системной увязки с помощью стратегического управления. Оно определяет направленность деятельности, как всех уровней управления, так и функциональных подсистем управления, нацеленных на развитие предприятия, как единого целого. Необходимый результат достигается на основе установления субординированных и прочно связанных между собой целей и задач, названных выше уровней и подсистем управления.

Определяя общие цели и задачи предприятия, стратегическое управление, как показал анализ действующей системы управления, не в состоянии интегрировать текущую деятельность различных производственных структур в направлении повышения качества выпускаемой продукции. Необходим несколько иной подход, иная форма управления организацией производства и сбыта продукции по сравнению с традиционной системой управления. Но для того, чтобы сделать осмысленный выбор, какой должна быть система управления качеством продукции, важно установить её место в общей системе управления предприятием. Для решения этой задачи необходимо разработать соответствующий методический инструментарий, который создается на базе разрабатываемых концептуальных основ формирования системы управления качеством, и позволяет формировать основные направления системы и ее место в общей системе управления предприятием.

Полагаю, что первым шагом в формировании системы управления качеством на промышленных предприятиях, по нашему мнению, должна стать разработка структурно-логической схемы концепции «управление качеством» (рисунок 2). [4]

Применение системы управления качеством на базе стандартов ИСО серии 9000 предполагает радикальное изменение типа, характера управления, выражающееся в переходе от функциональной, иерархической системы управления к процессной.

Процессный подход к управлению ориентирован не на организационную структуру предприятия, а на бизнес-процессы, конечными целями, выполнения которых, является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. Эта ценность проявляется, прежде всего, в качестве продукции.

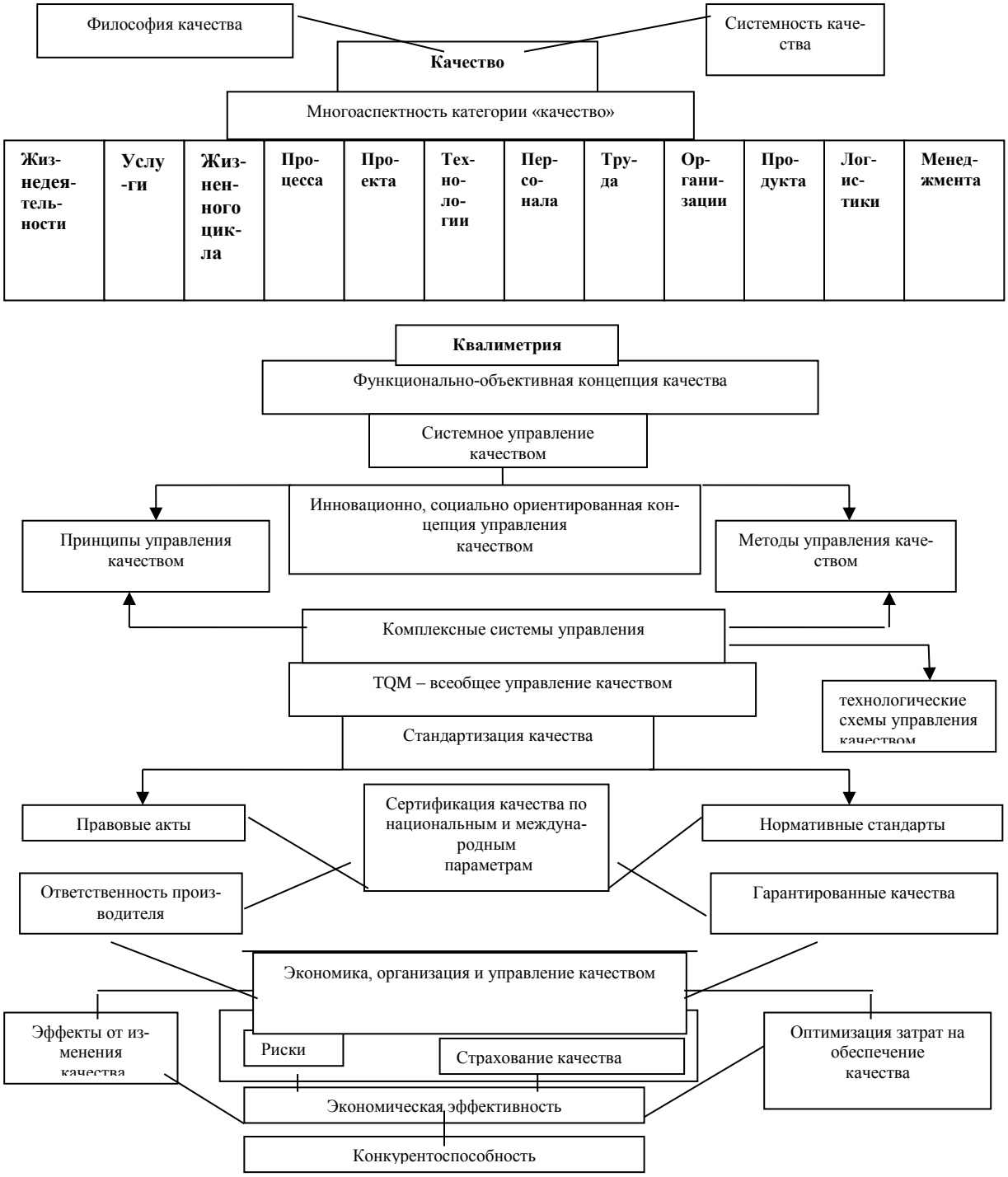


Рисунок 2 - Структурно-логическая схема концепции

«Управление качеством»

Основными чертами процессного похода, благоприятно влияющим на производство продукции высокого качества, как показало проведённое исследование этого вопроса, являются:

- широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям;
- сокращение количества уровней принятия решений;
- повышенное внимание к вопросам обеспечения качества продукции или услуг, а также работы предприятия в целом.

В рамках процессного подхода любое предприятие, как известно, рассматривается как бизнес-система, которая представляет собой связанное множество бизнес-процессов, конечными целями которых является выпуск продукции. Под бизнес-процессом понимают совокупность различных видов деятельности, которые вместе взятые, создают результат (продукт). Последний представляет собой фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку существующих производственных бизнес-процессов с целью улучшения качества продукции при снижении её стоимости.

In this publication describes the efficiency of the work the enterprise from the rational use of his resources (material, financial, personal, information, innovative) and the successful exit of our production on the internal and external mar-

ket. The main condition of the global crisis and the post-crisis period in the development of an economy remains the professionalism of enterprise management.
The key words: *innovation, management, quality management, marketing, strategy.*

Список литературы

1. Демидов, А.М. Результаты кризисного исследования «Российский потребитель» // Маркетинг в России и за рубежом 2010. №5.
2. Кирюков, С.И. Управление маркетинговыми каналами / С.И. Кирюков. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010.
3. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
4. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. 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.).

Об авторах

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

Хлопяников А.М. – доктор сельско-хозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, khlopyanikov@mail.ru.

Курова О.П. - кандидат экономических наук, kurov-olya001@yandex.ru.

Хлопяникова Г.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, khlopyanikov@mail.ru.

Морозов А.А. - аспирант, moro3ow@gmail.com.

УДК 339.138

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Г.Т. Гузельбаева, Д.К. Бикчантаева

Потребитель, как важнейший субъект современных рыночных отношений, рассматривается с точки зрения возможности и привлекательности инвестирования в него. Такие целевые затраты, учитывающие настоящие и будущие, зачастую еще не осознанные, предпочтения потребителя, окупаются в разы быстрее теоретически рассчитанных величин.
Ключевые слова: *потенциальный потребитель, предпочтения, логистика, спрос, целевая аудитория.*

События последних месяцев очень негативно повлияли на торговлю на Ближнем Востоке. Как и американская политика, американские продукты и раньше воспринимались там с определенным сопротивлением. Однако европейские марки имели в этом регионе многих горячих поклонников. С началом войны и сама экономика ближневосточных стран серьезно страдает. Свернуты многие западные инвестиционные проекты в этом регионе, сокращаются объемы импорта. Ближневосточные компании, в свою очередь, сталкиваются с трудностями в экспорте. Военные действия оказывают влияния на курсы местных валют и весь регион может оказаться в состоянии глубокого экономического спада. Кроме того стихийные бедствия последних лет и кризисные явления в экономике, затронувшие практически все континенты только усугубляют положение.

Трудно сказать, как долго продлится этот кризис. Но он, несомненно, затронет всю мировую экономику. Некоторый спад начался еще до сентября. Как последние события повлияют на ход этого кризиса – углубят ли они его или позволят быстрее преодолеть – покажет время.

Все это делает все более перспективным российский рынок, который в последние годы показывает все большую стабильность.

Скорее всего, мы столкнемся с ростом сопротивления населения, которое будет отказываться приобретать товары российских марок, которые разработаны и выпущены на рынок как аналоги или заменители товаров западных компаний. Неприязнь к низкокачественным и относительно дорогим российским товарам проявит себя и на этом уровне. Таким образом, показатели и сырьевых компаний, и крупнейших фирм - производителей, на ближайшие годы будут далеки от планов, принимавшихся в начале 2005 года. Хотелось бы надеяться, что реализация программы удвоения ВВП, хотя бы немного выровняет показатели российских компаний, но всем нужно быть реалистами и готовиться к экономическим потерям.

Выходя на рынки за пределами западной Европы и Америки, например, на восточноевропейский, международные корпорации с особым вниманием относятся к местной культуре и обычаям. Чем в этой стране привыкли мыться? Чем – стирать белье? Любят ли здесь дорогие автомобили, яркую помаду и сильные духи? Будут ли использовать в домах ароматизаторы ? Наконец, какую часть

своего дохода покупатель готов тратить на товары не первой необходимости? В каждой стране свои ответы на эти вопросы. Если их не задавать, можно потерпеть заметные убытки.

Например, Индия - один из перспективнейших восточных рынков. Однако сейчас доходы населения там невероятно низкие. В сочетании с особенностями менталитета и культурными традициями это создает западным компаниям особые трудности. Недавно одна крупнейшая международная корпорация решила продавать там стиральный порошок, который, согласно рекламе, экономит при ручной стирке 10% энергии, затрачиваемой женщиной. По расчетам западных маркетологов, продукт, несущий столь ощутимую выгоду в стране, где практически не пользуются стиральными машинами, будет принят на «ура». Вопрос, с их точки зрения, заключался лишь в том, какой категории населения предложить товар. Сначала они адресовали свою рекламу людям с высокими доходами, полагая, что для них финансово не сложно потратить деньги на новый, более эффективных порошок. И – встретили отпор. «Зачем нам ваш более эффективный, но и более дорогой порошок, - ответили им богатые покупатели, - если мы и так платим служанкам? Мы уже вложили свои деньги в ручной труд. Мы получим в любом случае нужный результат. Зачем нам дополнительные расходы?» [1, с.71].

Тогда компания переориентировала свою рекламу на бедных – тех, кому приходится самим обстирывать свои огромные семьи. Но те просто не могли заплатить жалкие гроши из своей зарплаты за такую «роскошь», предпочтя затратить больше труда, чем больше денег. Оставалось обратиться к среднему классу. Но и здесь западную компанию ждало разочарование. Средний класс в Индии, конечно, получает больше откровенно нищих бедняков, но, во-первых, это все же небольшие деньги, во-вторых, они достаются нелегким трудом. И мужчины, и женщины также предпочли сохранить прежний объем ручного труда, чем нанести ущерб своему бюджету.

И эта крупная транснациональная корпорация, не смотря на всю свою финансовую мощь, агрессивную рекламу и крупнейший отдел маркетинга, была вынуждена убрать этот продукт с местного рынка. Ее ошибка состояла в том, что, понадеявшись на свой успешный «западный» опыт и мощь, она слишком небрежно отнеслась к особенностям менталитета локального покупателя, попыталась навязать ему свои правила игры.

Вот почему, возможно, самые большие инвестиции любой компании при выходе на новый, тем более восточный рынок, должны быть сделаны в человеческое сознание. Нельзя жалеть средств на то, чтобы долго и терпеливо объяснять покупателю преимущества свое продукта, его практическую пользу. Самые сильные западные компании не делают ни одного, самого маленького шага на этом рынке без тщательнейшего анализа его последствий. Если в той же Индии 3 млн. людей вообще не покупают никаких стиральных порошков и моющих средств просто потому, что нечем платить за них, то, чтобы добиться успеха, международной компании придется предлагать им качественный, но гораздо более дешевый товар. Это серьезная задача и для ученых, разрабатывающих формулы этих средств, и для технологов [1, с.73].

Нужно быть очень прагматичным, не нужно никакой помпезности, лишнего шума. Надо аккуратно пытаться понять, как воспринимает покупатель продукт, вписывается ли ваше предложение в привычный ритм его жизни. Так если вы продаете порошок для стирки в машинах, а здесь просто нет стиральных машин – хозяйки привыкли стирать руками - ваш продукт обречен. Например, в Индии рынка шампуней нет, он только складывается. Индусы широко пользуются ароматизированными маслами для волос. Эти масло - на парафиновой основе. И самый сильный «западный» шампунь не растворяет этого парафина. Это задача решается западными учеными – изменяются формулы, ведется поиск сырья на местном рынке, которое лучше подойдет этому покупателей.

Однако хотелось бы заметить, что, даже переходя на местное сырье, ни в коем случае нельзя снижать качества. Оно должно быть столь же высоким, как и на основных рынках, чтобы не компрометировать марку. Но парадокс в том, что эти усилия все равно не гарантируют любви восточного покупателя

Чтобы быть успешным на таком сложном рынке, как Российская Федерация, надо знать особенности местного производства, законодательные барьеры, дистрибьюторскую сеть. Иностранным компаниям, например, выгоднее работать через местные региональные компании, но и к ним нужен подход, иначе двери будут закрыты. Однако в этом случае надо быть очень сильными в вопросах законодательства, особенно при заключении контрактов с местными фирмами. Иначе – если, работая с местными дистрибьюторами, компания разочаровались в них и захотела разорвать с ними отношения, - любая ошибка при подписании договоров будет очень дорого стоить. Восточный предприниматель обладает иным менталитетом, в отличие от западного, это тоже надо учитывать. Начинать работать на Российском рынке западные компании вынуждены осторожно, шаг за шагом

В России, как и во многих восточных или африканских странах, до сих пор существует маниакальный страх, что Запад «сливает» на их рынок товары, изначально небезопасные для здоровья – просроченные, с сомнительными ингредиентами, морально устаревшие. Чтобы препятствовать проникновению западных товаров на внутренний рынок, они издали законы, делающие путь импорта очень бюрократизированным и затратным или же криминальным. Конечно, напрямую продажа в большинстве этих стран не за-

прещена, но косвенные барьеры очень мощные. Но если принято твердое решение торговать в этих странах, придется научиться работать в этих рамках, что заметно снижает эффективность ведения бизнеса.

Но так ли уж необходимо местному покупателю изменять свои привычки – укреплять волосы бальзамом от L'Oreal, а не привычной хной или чесноком, душиться Chanel, а не ароматическими маслами? Непростой вопрос. Международные компании хотят расширить рынок сбыта своего товара, а люди, привыкшие десятилетиями пользоваться товарами локального производства, не видят необходимости менять свои привычки. Но по мере того, как развивается экономика страны, растут и доходы населения. А значит, повышаются и требования потребителей к товару. Они постепенно привыкают к западной рекламе и западным продуктам. Например, в Иране американские продукты считаются самыми качественными. Их продажа там запрещена или сильно ограничена, как в бывшем СССР, но это лишь повышает их привлекательность. Обладание ими – показатель статуса [2, с.182].

В любой стране покупатель хочет для себя более качественного, более эффективного товара в пределах трат, которые он может себе позволить. И это еще одна задача, которую должны решать, выходя на новые восточные рынки, международные компании - как сохранить качество продукта, но сделать его по цене доступным массовому покупателю. Чтобы добиться успеха, транснациональным корпорациям надо долго и терпеливо работать с покупателем. Постепенно приучать его к продукту, чтобы он лучше понимал ту философию, которая стоит за тем или иным товаром. Чтобы эти процессы – повышение уровня жизни покупателя, его лояльности к западному товару и потребности в нем, с одной стороны; и укрепление позиций бренда на рынке, с другой, - шли параллельно.

В идеале смысл любой рекламы должен быть полностью понятен целевой аудитории товара. Это правило для любой страны. Реально же в условиях глобализации международные корпорации предлагают на все рынки, где они торгуют, практически одинаковую рекламу. Конечно, они вынуждены считаться с определенными требованиями [2, с.186]. Поэтому, например, модель на последней рекламе Opium от Yves Saint Laurent в Европе была полностью обнаженной, а в странах Ближнего Востока – одетой. Пиджак, наброшенный на голое тело манекенщицы не рекламе других духов от YSL, Paris, в европейских странах был распахнут, а в ближневосточных – тщательно застегнут. Однако, и сама модель, и композиция кадра, его цвет – все осталось прежним. Не удивительно, что этот образ понимается совершенно по-разному американцем, итальянцем, бразильцем, китайцем и арабом. В этом случае российским рекламным компаниям есть чему поучиться у западных коллег. В производстве избирательной рекламы Россия пока существенно проигрывает.

Еще один пример небрежного отношения международных корпораций к местным культурам, их несомненная ориентация лишь на западный менталитет, проявляется в выборе названий продукции. Так, в случае с духами: *Opium* был долгое время запрещен в Китае, потому что напоминал китайцам об опиумный войнах более чем полутора вековой давности, в которых страна потерпела сокрушительное поражение и которые надолго стали для нее символом национального позора. Аромат все того же *Yves Saint Laurent, Champaine,* был запрещен в Саудовской Аравии, потому что подражал алкогольному напитку, как известно, запрещаемому исламом. И этот запрет, наряду с протестом французских виноделов, заставил компанию поменять название.

В любой стране, в том числе и восточной, есть покупатели, ориентированные на товары национального производства, и те, кто отдает предпочтение продукции международных компаний. Пусть будут удовлетворены оба запроса. Наряду с транснациональными корпорациями на большинстве региональных рынков успешно работают местные компании, чьи товары, при высоком качестве и правильном продвижении, очень популярны у покупателя. Некоторые международные компании просто скупают самые успешные местные фирмы, производящие специфические национальные товары. И таким образом этим корпорациям удается направить оба денежных потока – приверженцев и «глобальных», и «национальных» марок.

Как ни парадоксально звучит, но выход на региональный рынок международных компаний имеет и свои большие плюсы. Сосуществование в одном пространстве с сильными и опытными конкурентами заставляет местные фирмы где бы то ни было - на Ближнем Востоке или Восточной Европе - поддерживать их уровня качества. И если местные компании используют свои возможности, и будут вкладывать деньги в упаковку, рекламу, дистрибьюцию, повышать общее качество продукта, их ждет победа. Есть масса примеров очень успешных местных компаний, которые - несмотря на то, что их возможности формально несравнимы с мощью транснациональных корпораций, – невероятно популярны в своих странах и зарабатывают очень хорошие деньги. Некоторые из них очень хотят, чтобы их купили транснациональные корпорации, и изначально ставят перед собой такую цель. Другие стремятся оставаться независимыми.

На восточном рынке одна из самых интересных стран в этом смысле – Россия. Россия попрежнему остается закрытой страной для западных компаний, несмотря на заверения российских руководителей об возрастающей инвестиционной привлекательности. Тут есть довольно много местных фирм, занимающихся производством товаров и услуг довольно конкурентоспособных, относительно зарубежных аналогов. Самые профессиональные из них понимают, что пусть не сейчас, но

через пять-шесть лет транснациональные корпорации выйдут на их рынок. Чтобы потом выдержать конкуренцию, местные компании должны уже сегодня активно инвестировать деньги в качество продукта, в производство, в квалификацию кадров - во все. И они этим занимаются. Кроме того особенности российского рынка и его потребителей дают национальным компаниям, знающим их, значительное преимущество перед западными конкурентами, по крайней мере во времени.

Потенциал рынка России огромен и до конца не изучен. Потребительские товары, которые сегодня производят национальные компании, пока удовлетворяют текущим требованиям российского покупателя. Однако потребительские ожидания в перспективе - качественные и эффективные товары и услуги, которые, однако, были бы приемлемы по цене, чтобы конечный продукт был доступен не слишком богатому массовому покупателю. Понятно, что главнейшая задача, которую должны решать сейчас российские компании – делать инвестиции в потребителя. Надо формировать его предпочтения. Пока в нашей стране покупатель приобретает товар, который ему предлагают, а не тот, что он сам бы хотел купить. У нас пока по-прежнему предложение определяет спрос, а не наоборот. Но пройдет несколько лет и ситуация изменится. Если посмотреть на размеры России, число потенциальных покупателей и мизерное количество местных производителей, приходит понимание, сколь велики перспективы национальных компаний, которые пока ими не видятся, но видятся западным компаниям [3, с.33].

Конечно, производитель хочет, чтобы вложенные средства окупились как можно быстрее. Но выигрывает тот, кто работает на будущее. Уже сегодня добавляя к базовым свойствам товара все новые и не поднимая существенно их цен, можно создавать продукты с новыми свойствами, расширять свое предложение. То есть не просто выводить товар на рынок, но и формировать у покупателя все новые потребности. Тогда человек купит продукцию не только потому, что у него ни на что другое нет денег, но потому что она устраивает его и по качеству, и по ассортименту. Любая его прихоть может быть удовлетворена. Кто же этого не ценит?

В заключении хотелось бы отметить, что в последние годы на российском рынке наблюдается одна общая тенденция – многие потенциальные инвесторы не могут найти альтернативных перспективных объектов инвестирования. По разным причинам (высокие риски, недостаточный уровень квалификации, отсутствие однозначной законодательной базы и т.д.) существующая инвестиционная среда не удовлетворяет многих начинающих и уже состоявшихся бизнесменов.

Диффузия на современный отечественный рынок совокупности теоретических и практических методов инновационного менеджмента, маркетинга, менеджмента качества и логистики заставляет концентрировать все внимание фирм на потребителе. Это позволяет все время поддерживать постоянный интерес к выпускаемой продукции или услуге, находить и завоевывать новых потребителей, поддерживать баланс заинтересованных сторон (производитель - покупатель) и следить за удовлетворенностью потребителя, создавая производства JIT «точно в срок». В конечном счете конкурентоспособность фирмы это следствие предпочтений потребителя.

Фирмам, находящим источники инвестирования для собственного развития, удается занимать определенные рыночные ниши. Однако появляются фирмы, которые выбирают своей стратегией постоянные и целевые инвестиции в потенциального потребителя. Такие целевые затраты, учитывающие настоящие и будущие, зачастую еще не осознанные предпочтения потребителя, окупаются в разы быстрее теоретически рассчитанных величин.

Некоторые руководители фирм, придерживаясь концепции инвестирования в потребителя, делают ошибочный уклон только на маркетинг, качество, логистику или инновации. Как правило, через некоторое время им приходится отказываться от данной стратегии из-за существенных убытков. Отдельно взятые, эти области хозяйствования просто не могут дать ощутимого «прорыва» фирмы на рынке. Однако, взятые в совокупности, дают синергетический эффект.

Consumer, like a very important object in modern market communication, is examined in terms of opportunity and attractiveness for investment to it. These target expenditures, which take into account the present and the future, often not realized, consumer's preferences, are compensated in times quickly than theoretically calculated values.
The key words: *potential consumer, preferences, logistics, demand, target audience .*

Список литературы

1. Журнал о творческом брендинге «Рекламные идеи» №2(58), 2009.
2. Д. Аакер Создание сильных брендов. Издательский дом Гребенникова, Москва, 2003.
3. Музыкант В.Л. Реклама: международный опыт и российские традиции. Москва, 2011.

Об авторах

Гузельбаева Г. Т.- кандидат экономических наук, доцент Казанского Федерального университета, guzelbaeva@rambler.ru

Бикчантаева Д. К. - кандидат экономических наук, доцент Казанского Федерального университета, dbikchantaeva@mail.ru.

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ИДЕЯМИ: ВНУТРИФИРМЕННАЯ СРЕДА

С.Г. Дмитриев, А.И. Закиров

В статье рассматриваются ключевые аспекты формирования внутрифирменной системы управления инновационными идеями, основанной на сочетании дивергентного и конвергентного мышления.
Ключевые слова: *инновации, система управления идеями, внутрифирменная среда.*

Развитие современной бизнес-среды в настоящее время характеризуется не только глобальными возможностями, открывающимися перед компаниями вследствие процессов глобализации, но и постоянной порождаемой этими процессами трансформацией, которая происходит как в экономике в целом, так и внутри корпораций. Успех или неудача в значительно большей степени, чем прежде зависят от способности компании приспособиться к непредсказуемым ситуациям и риску. Высказывание Ч. Дарвина о том, что выживают отнюдь не самые сильные либо крупные, а те, у которых больше развита способность к приспособлению, вполне можно применить и к современной экономике, отнюдь не впадая в вульгарный биологизм. Внешние и внутренние риски многократно возрастают в том случае, если компания занимается инновационной деятельностью. Внутрикорпоративные системы контроля призваны минимизировать риск внедрения инноваций, тогда как именно инновации стали «инструментом формирования будущего». [3, с. 11] Основное назначение таких систем – предсказуемое достижение намеченных целей. Оборотной стороной систем контроля является их преимущественно защитная практика, проявляющаяся в невозможности критически подойти к ситуации, противопоставлять свое мнение мнению вышестоящих сотрудников организации и т.п. «… устоявшиеся корпоративные системы контроля постепенно лишают организацию способности к проявлению новаторского подхода с той же скоростью и в тех же объемах, как это делает рынок. Исходя из принципа непрерывности руководство корпорации, например, может отказаться от развития новых направлений коммерческой деятельности, поскольку нельзя гарантировать успех. Скорее всего, в этих обстоятельствах поддержкой будут пользоваться идеи, которые предполагают постепенное развитие действующих производственных мощностей и ментальных установок корпорации». [8, с. 31]

Такие корпоративные системы являются тормозом генерирования и внедрения инновационных идей в практику компании, поскольку они базируются на конвергентном мышлении. Конвергентное мышление (от лат. convergere сходиться) основано на стратегии точного использования предварительно усвоенных алгоритмов решения определенной задачи, т.е. когда дана инструкция по последовательности и содержанию элементарных операций по решению этой задачи. «В процессе конвергентного мышления информация приводит нас к одному правильному ответу или к узнаванию лучшего или обычного ответа. При оценке мы стремимся решить, каково качество, правильность, соответствие или адекватность того, что мы знаем, помним и создаем с помощью продуктивного мышления». [1]

Такое мышление эффективно в случае непрерывного развития бизнеса, небольших и постепенных изменениях и усовершенствованиях, но радикальные перемены ему недоступны. Согласно прецедентному исследованию «Global CEO Study», обобщающему мнения руководителей компаний всевозможных размеров, секторов и регионов мира, конвергентное мышление по-прежнему широко распространено среди лидеров бизнеса. Эти лидеры знают, что успех бизнеса зависит от их способности отказываться от традиционных условностей отрасли, находить ценность там, где ее не могут найти конкуренты, и внедрять изменения рынка, а не просто реагировать на них. [4, с. 2]

Если же речь идет о дискретной эволюции, то для формирования эффективной системы управления инновационными идеями необходим другой тип мышления, а именно – дивергентное. Говоря о дискретной эволюции, мы вкладываем в эти слова тот смысл, который имел в виду Питер Друкер в своей книге «The Age of Discontinuity», опубликованной в 1969 году: период эволюционного развития корпораций, продолжавшийся более 70 лет, подошел к концу. Начиная с 20-х гг. прошлого века темпы экономических изменений постоянно возрастали. Начиная с 90-х гг. 20-го века, мировая экономика вступила в эпоху дискретной эволюции, поэтому принцип непрерывности развития, которым руководствовались большинство ведущих корпораций на протяжении многих лет, больше не работает. Дивергентное мышление (от лат. divergere – расходиться) – метод творческого мышления, применяемый обычно для решения проблем и задач. Заключается в поиске множества решений одной и той же проблемы. [2] Особенность конечного мыслительного продукта, получаемого с помощью дивергентного мышления, - это разнообразие возможных ответов. Конечный мыслительный продукт полностью не определяется данной информацией… Продуцирование идей с помощью дивергентного мышления рассматривается как единое свойство, принадлежащее к фактору, обозначенному понятием «гибкость мышления». [1]

Для дивергентного мышления более всего важен контекст, на основе которого принимаются решения. Целью дивергентного мышления является формирование сети поиска решений, а также пра-

вильная постановка вопросов, направляющих этот поиск. В качестве инструмента интуиции дивергентное мышление больше подходит для отказа от традиционного определения проблемы, требующей решения, либо для рассмотрения проблемы вне контекста. «Оно предполагает способность быстро переключаться с одной проблемы на другую и генерировать необычные ассоциации… Дивергентное мышление состоит из трех тесно взаимосвязанных, перекрывающихся, рекурсивных фаз: поиска, инкубации и коллизии. Все вместе они создают уникальную картину процесса открытия». [8, с. 127 – 128]

В состав факторов, влияющих на формирование внутрифирменной системы управления инновационными идеями, входят следующие: идеи, люди, операции, контекст. В соответствии с этими четырьмя факторами выделяются четыре центральные проблемы инновационного менеджмента:

1) проблема управления вниманием персонала, т.к. людям более свойственно сосредотачиваться на оперативных практических проблемах, чем на генерировании новых идей;

2) проблема вовлечения новых идей в надлежащее окружение, поскольку концепции и/или изобретения могут быть результатом индивидуальной деятельности, тогда как инновационный процесс – это результат коллективных действий;

3) структурная проблема управления взаимоотношениями части и целого – эта проблема вытекает из процесса распространения инновационной идеи с течением времени. В инновационном процессе объединяются разнообразные функции и ресурсы, поэтому важно управление инновационной деятельностью всех лиц, причастных к отдельным операциям;

4) контекст инноваций указывает на существование стратегической проблемы институционального лидерства. Инновации не только приспосабливается к существующему организационному и промышленному окружению, но они также преобразовывают это окружение. Поэтому проблема создания инфраструктуры, способствующей инноваций, является стратегической. [10, p. 591]

Предосновой управления инновационными идеями в фирмах следует считать рационализаторскую и изобретательскую деятельность. Несмотря на то, что авторы настоящей статьи в целом придерживаются идей Шумпетера на инновационные процессы, их генезис и влияние на экономику, термин «рационализация» в данном контексте имеет иной смысл по сравнению с тем, который вкладывали в него Макс Вебер, Йозеф Шумпетер. В данном случае, указанное понятие используется для обозначения расширения эмпирического знания, более эффективной мобилизации и организации производственного процесса [9, с. 37 – 38], т.е. в русле идей К. Маркса, за исключением того, что последний писал о решающем влиянии рационализации производительных сил на производственные отношения. Идеи, возникающие у сотрудников, формируют неограниченный источник ценности и конкурентных преимуществ, которые могут быть усилены предприятиями в форме возрастающих усовершенствований и стратегических инноваций. Возрастающие усовершенствования происходят через принятие небольших предложений в определенных областях бизнеса. Используя эти небольшие изменения во всей компании, эффект умножается, приводя к большим выгодам в форме снижения издержек, улучшения процессов и увеличения удовлетворенности клиентов. Управление идеями – новое понимание известного содержания. Описанный подход свойственен конвергентному мышлению и принципу инкрементализма.

Следующий подход, применяемый для управления инновациями – это работа со «сложными» инновациями. Наиболее полное видение сложных инноваций и их классификация представлены моделью измерения инноваций (Innovation Dimensions). На сегодня эта модель представляет собой наиболее полную классификацию инноваций по 20 измерениям.

Еще одной методологической платформой управления инновациями считают методологию управления потоком инноваций (Pipeline Innovation). Поток инноваций обеспечивает необходимую среду для достижения целей в рамках фирмы и ее подразделений благодаря систематическому применению рациональных инновационных процессов и методов во всех областях корпоративной деятельности. Методология потока инноваций соответствует всему спектру действий, связанных с инновациями, включая разработку новых продуктов и процессов, построение стратегических альянсов, обработку корпоративных рисков, применение ИТ-систем и человеческих ресурсов.

Базой же всех подходов к управлению инновациями в современных условиях считают «проектный менеджмент»: для управления инновационными проектами рекомендуется использование стандартов проектного менеджмента. На сегодняшний день, наиболее популярными в мире являются подходы на основе стандартов Project Management Institute (PMI) и International Project Management Assotiation (IPMA). В России эти стандарты дополнены требованиями, частично учитывающими национальную специфику [7]. Отметим, что в России создается Евразийский стандарт управления проектами ЕСУП, который полностью учитывает национальную специфику. [5, с. 13 – 14]

Перечисленные выше подходы к управлению инновационными идеями, к сожалению, больше подходят для достаточно крупных корпораций. Для небольших инновационных компаний формирование системы внутрифирменного управления инновационными идеями может осуществляться на основе принципов, изложенных Робертом Б. Такером в книге «Инновации как формула роста: Новое будущее ведущих компаний» [6]:

1. Оцените, как происходит управление идеями в текущий момент.

2. Система должна получать идеи от каждого.
3. Система должна быть проста в использовании.
4. Для управления системой необходим хотя бы один штатный сотрудник.
5. Система должна позволять людям обходить служебную иерархию
6. Система должна реагировать немедленно на появившиеся идеи.
7. Система должна иметь инновационных лидеров для рассмотрения идей.
8. Система должна вовлекать в процесс автора идеи, насколько это возможно.
9. Нужно выражать признательность за любую идею, независимо дальнейшей судьбы.
10. Система должна включать в себя различные модели, чтобы соответствовать уникальной культуре вашей компании.

Создавая собственную систему управления идеями, необходимо использовать все лучшее из уже существующих систем, однако помнить, что ни одна из этих моделей ни в коем случае не идеальна; ни одна из них не является целостной, поэтому их можно смешивать и сравнивать друг с другом, для того чтобы получить более сильную общую модель; наконец, ни одна из существующих систем не является «готовой» к внедрению в вашей компании. С помощью упомянутых выше принципов можно создать модель управления идеями, которая способна обеспечить рост вашего бизнеса.

This article examines the key aspects of the formation of intra-system management of innovative ideas, based on a combination of divergent and convergent thinking.
The key words: *innovation, management system of ideas, internal environment.*

Список литературы

1. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта. http://intelligence.su/lib/00018.htm
2. Дивергентное мышление // http: // ru. wikipedia. org
3. Карлинская Е.В., Катанский В.Б. Эволюция управления инновациями: Идеи, методы, инструменты. Общий обзор. 2008. // ЗАО «ИННИТ»: http: // www.innit.ru/ files/articles/innovations/ article11.pdf
4. Конвергентное мышление среди высшего руководства: почему интеграция и сотрудничество создают большие возможности для ИТ-директоров // http://www-935.ibm.com/services/ru/cio/pdf/convergent.pdf
5. Котов Д.В. Ретроспективный анализ подходов к управлению инновациями // Нефтегазовое дело. 2010. № 2 // http://www.ogbus.ru/authors/Kotov/Kotov_2.pdf
6. Такер Р.Б. Инновации как формула роста: Новое будущее ведущих компаний. М.: Олимп-бизнес, 2006.
7. Управление проектами. Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов (НТК) / Под ред. В.И. Воропаева. М.: СОВНЕТ, Кубе Групп, 2001.
8. 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.
9. Хабермас Ю. Теория рационализации Макса Вебера // Социологическое обозрение. 2009. Т. 8. № 3. С. 37 – 60.
10. Ven, Andrew H. Van de. Central Problems in the Management of Innovation // Management Science, Vol. 32, No. 5, Organization Design (May, 1986), pp. 590 – 607.

Об авторах

Дмитриев С. Г.- кандидат экономических наук, НОУ ВПО «Брянский институт управления и бизнеса».
Закиров А.И.- доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 35.07

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА УРОВНЯ ГОТОВНОСТИ ПЕРСОНАЛА К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.А. Дубова

В данной статье рассмотрена разработанная автором методика оценки и анализа уровня готовности персонала организации к эффективной инновационной деятельности**.** Анализ основан на разработанных автором анкет с учетом факторов социально–демографического и образовательно–интеллектуального потенциала работников. Применение данной методики позволило выявить новаторов, перспективных специалистов, желающих применять свои знания и способности на практике в процессе производства инновационной продукции
Ключевые слова: *методика, человеческий капитал, новаторы, знания, инновационная продукция*

Одной из главных причин, тормозящей инновационное развитие, является проблема управления человеческим капиталом. Для перехода на инновационный путь развития недостаточно только

современных линий и нового высокотехнологического оборудования. Определяющее значение для выбора инновационной стратегии играет соответствующий уровень развития человеческого капитала и его готовность к инновационной деятельности.

Автором проведен социологический опрос сотрудников, задействованных на предприятиях Брянской области: ООО «ОКБ по теплогенераторам», ОАО «Брянский Арсенал», ООО НПФ «Электротехника», ЗАО «Группа Кремний Эл»: ЗАО «НТЦ СИТ» и ЗАО «Кремний-Маркетинг», ЗАО «Термотрон-завод», ЗАО «УК «БМЗ», ОАО НИИ «Изотерм» с целью выявления новаторов, перспективных специалистов, желающих применять свои знания и способности на практике в процессе производства инновационной продукции [113].

Результаты анкетного опроса работников интерпретированы с точки зрения двух аспектов: социально–демографического и образовательно–интеллектуального. Первый аспект рассмотрен с точки зрения деления персонала по следующим признакам: 1) деление персонала на три группы: административный, производственный и коммерческий; 2) по полу (мужской и женский); 3) возрастной признак (20-30 лет, 30-40 лет, 40 и выше). Второй аспект рассмотрен: в отношении полученного работниками образования (научная степень, ученое звание; высшее и среднее); по имеющемуся у них стажу работы (свыше 10 лет, 5 – 10 лет, менее 5 лет); по работе по специальности (да, нет, прошел (-а) курсы переобучения).

В качестве примера рассмотрим социально-экономического аспект, который подразумевает деление персонала на три группы: административную, производственную и коммерческую (рисунок 1).

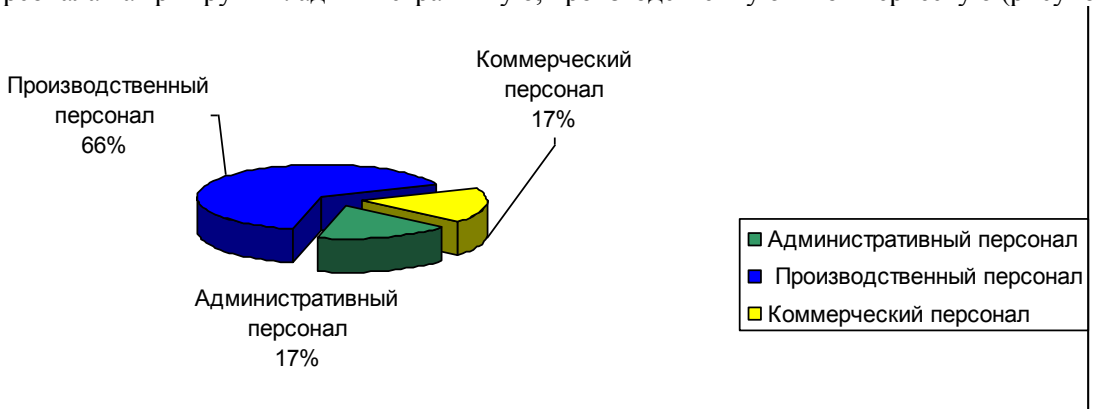


Рисунок 1 – Распределение респондентов по трем группам персонала

На предприятиях в большинстве своем преобладает производственный персонал (65,2%), а административный и коммерческий составляли по 17,4%.

Данные опроса показали, что у персонала в большинстве своем присутствует стремление разработать, создать или внедрить что-либо новое на предприятии. Об этом свидетельствует ответы респондентов на вопрос: «Стремитесь разработать, создать или внедрить что-либо новое на предприятии?» (табл. 1).

Таблица 1

Стремление персонала разработать, создать или внедрить что-либо новое на предприятии по категориям сотрудников (в %)

Стремление / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Да, при всех условиях	60,9	13,0	43,5	4,3
При определенных условиях	26,1	2,2	13,0	10,9
Нет	13,0	2,2	8,7	2,2

Представители административного и производственного персонала 13,0% и 43,5% соответственно согласны разрабатывать что-либо новое на предприятии при всех условиях. Что касается коммерческого персонала, то 10,9% необходимы определенные условия для внедрения что-либо нового, но в целом у них данное стремление присутствует. Таким образом, подавляющее большинство опрошенных, а именно 60,9% положительно ответили на вопрос о имеющейся возможности заниматься разработкой новой продукции; 26,1% необходимы определенные условия, но вместе с тем они могут внедрять что-либо новое на предприятии. Вместе с тем, 13% респондентов отрицательно ответили на данный вопрос, что свидетельствует об их нежелании внедрить что-то новое на предприятии. Итак, даже при наличии 13% отрицательных ответов, можно говорить о том, что это перекрывается 87,0% респондентами, у которых присутствует желание разработать что-либо новое на предприятии, что позволит предприятию расширить ассортимент выпускающей продукции и завоевывать новые сектора рынков.

Мы выяснили, что у сотрудников имеется желание создать новую продукцию, но не менее важным является и наличие возможности разработать что-либо новое на предприятии. Ответы респондентов представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Есть ли возможность разработать, усовершенствовать инновационную продукцию»

Есть ли возможность разработать, усовершенствовать инновационную продукцию / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Да	54,3	15,2	30,4	8,7
По заданию руководства	21,7	0,0	15,2	6,5
Нет	23,9	2,2	19,6	2,2

Ответы респондентов на вопрос сложились в процентном соотношении следующим образом. Так 54,3% из трех опрошенных групп считают, что у них имеется возможность разработать или усовершенствовать продукцию. Причем наиболее активны в этом вопросе административный и производственный персонал – 15,2% и 30,4%. Такого же мнения придерживаются и те 21,7%, которые уточняют, что они могут ее усовершенствовать, но только по заданию руководства – это представители производственного и коммерческого персонала 15,2% и 6,5%, соответственно. В целом 76,0% опрошенных могут заниматься разработкой новой продукции и только у 23,9% данная возможность отсутствует, а именно по большей части у основной производственной группы (19,6%).

Немаловажным аспектом является и помимо желания сотрудников заниматься разработкой продукции и их квалификация. Каждый работодатель в целях повышения качества выпускаемой продукции должен заботиться о повышении профессионального уровня своих работников. В таблице 3 представлены ответы на вопрос о стремлении руководства повышать профессиональный уровень своих сотрудников.

Таблица 3

Распределение опрошенных о стремлении руководства к повышению уровня квалификации персонала (в %)

Стремится ли руководство к повышению уровня квалификации персонала / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Да	60,9	15,2	41,3	4,3
Нет	39,1	2,2	23,9	13,0

Итак, исходя из данных таблицы 3, мы можем увидеть, что 60,9% респондентов подтверждают тот факт, что их работодатели заинтересованы в повышении их профессионального уровня. Так считают представители административной и производственной группы – 15,2% и 41,3% соответственно. Что касается коммерческого персонала, то здесь складывается иная ситуация: из 17,4% представителей данной группы 13% считают, что руководство не заинтересовано в повышении их квалификации и только 4,3% положительно ответили на данный вопрос. Таким образом, подводя итого вышесказанному, мы можем констатировать тот факт, что наибольший процент руководителей заинтересованы в повышении профессионального уровня сотрудников, по мнению самих работников.

Обучение сотрудников является положительным моментом, но следует проанализировать самооценку сотрудников о накопленных ими знаниях. Данные опроса сотрудников на вопрос «Какова самооценка накопленных знаний и способности применить их на практике для производства инновационной продукции?» с точки зрения деления сотрудников на административный, коммерческий и производственный представлены в таблице 4.

Таблица 4

Распределение опрошенных о самооценке накопленных знаний и способности применить их на практике для производства инновационной продукции (в %)

Какова самооценка накопленных Вами знаний и способности применить их на практике для производства инновационной продукции / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Готов полностью	52,2	8,7	30,4	13,0
Готов частично	41,3	8,7	28,3	4,3
Не готов	6,5	0,0	6,5	0,0

Чуть больше половины опрошенных обладают знаниями, необходимыми для производства

инновационной продукции, что, несомненно, является положительным моментов. Но имеются и те 41,3%, которые готовы к этому лишь частично. Так представители административного и производственного персонала считают, что 50% из них полностью готовы, а другие 50% готовы лишь частично. Только у коммерческого персонала преобладает полная готовность у специалистов, а именно 13,0% и только 4,3% не полностью готовы. Направленность работодателей на повышение интеллектуального уровня сотрудников приведет в дальнейшем к приобретению сотрудниками необходимых знаний, которые они смогут применить на практике в целях производства новой продукции, что позволить предприятию перейти к категории инновационных.

Вместе с тем нельзя и недооценивать и мнения работников в части того, что будет способствовать их предприятию переходу на инновационный путь развития. Распределение в процентном соотношении ответов работников на данный вопрос представлены в таблице 5.

Таблица 5

Распределение опрошенных в ответе на вопрос «Что, по вашему мнению, будет больше всего способствовать переходу предприятия на инновационный путь развития» (в %)

Что, по вашему мнению, будет больше всего способствовать переходу предприятия на инновационный путь развития? / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Помощь и поддержка руководителей, их стремление к созданию инновационной продукции	60,9	13,0	39,1	8,7
Повышение квалификации сотрудников	34,8	4,3	21,7	8,7
Переоснащение оборудования	4,3	0,0	4,3	0,0

Итак, 60,9% респондентов считают, что, прежде всего, необходимы помощь и поддержка руководителей, их стремление к созданию инновационной продукции: так у административного персонала считают 13,0% опрошенных, у производственного – 39,1%. А вот у коммерческого ответы сложились неоднозначно – половина считает, что необходима помощь руководителя, а другая его часть – повышение квалификации сотрудников. Но вместе с тем все три группы персонала озабочены и тем, что важную роль играет не только желание руководства, но и соответствующая подготовка сотрудников. И только, к сожалению, 4,3% считают, что необходимо новое совершенное оборудование. Но поскольку руководство и сотрудники единогласно заинтересованы в производстве новой продукции и в повышении квалификации персонала, можно говорить о том, что взят правильный курс на переход предприятий на инновационный путь развития.

Таким образом, остается выяснить ответ на главный вопрос, что же именно тормозит развитие инновационного направления деятельности на предприятии. Ответ на данный вопрос представлен в таблице 6.

Таблица 6

Распределение респондентов в ответе на вопрос «Что тормозит развитие инновационного направления деятельности предприятия» (в %)

Что, по вашему мнению, тормозит развитие инновационного направления деятельности Вашего предприятия / Группа сотрудников	Всего	Административный	Производственный	Коммерческий
Всего обследованных	100,0	17,4	65,2	17,4
Недостаточная квалификация персонала	31,7	6,5	23,0	2,2
Недостаток финансирования	43,7	0,0	35,2	8,5
Нежелание сотрудников и руководства заниматься разработкой инновационной продукции	24,6	10,9	7,0	6,7

Для административного персонала основной причиной, тормозящей развитие предприятие, является нежелание сотрудников заниматься разработкой инновационной продукции (10,9%), а вторичной – недостаточная квалификация персонала (6,5%). По мнению производственного персонала для них определяющей причиной является недостаток финансирования (35,2%), а на втором месте недостаток соответствующих знаний у работников (25,0%). У коммерческого персонала сложилось аналогичное мнение, как и у производственного, за исключение того, что на втором месте у них, как и у административного – отсутствие желания разрабатывать новую продукцию (6,7%). Вместе с тем,

в целом для всех респондентов на первом месте определяющим фактором является недостаток финансирования (43,7%), но втором – недостаточная квалификация персонала (31,7%) и третьем – нежелание сотрудников и руководства заниматься разработкой инновационной продукции (24,6%).

Таким образом, подводя итог вышесказанному, мы можем сказать, что три группы персонала: административный, производственный, коммерческий в целом имеют желание заниматься разработкой инновационной продукции, но вместе с тем, как признают и работодатели и персонал, им не хватает соответствующей подготовки. В целях решения этой проблемы руководители заинтересованы в росте человеческого капитала сотрудников. Что в дальнейшем приведет не только в повышении производительности труда, но и конкурентоспособности предприятия, что связано с наращиванием производства.

Вместе с тем применение данной методики позволит выявить новаторов, перспективных специалистов, желающих применять свои знания и способности на практике в процессе производства инновационной продукции, что, несомненно, положительно скажется на ее качестве и росте ее объемов.

In this article the technique of an assessment developed by the author and the analysis of level of readiness of the personnel of the organization to effective innovative activity is considered. The analysis is based on developed by the author of questionnaires taking into account factors social and demographic and educational intellectual potential of workers. Application of this technique allowed to reveal innovators, the perspective experts, wishing to put the knowledge and abilities into practice in the course of production of innovative production
The key words: *technique, human capital, innovators, knowledge, innovative production*

Список литературы

1. Дубова А.А. Степень инновационности промышленных предприятий [Электронный ресурс] / А.А. Дубова // Режим доступа: http://ecatalog.csti.yar.ru/doccontent.php?docNumber=32-040-10&sourceID=85355&sub=

Об авторе

Дубова А. А. - кандидат экономических наук, aadubova@gmail.com

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ИМИДЖА РЕГИОНА

М.М. Карлина

В статье представлены подходы к проектированию модели инновационного имиджа региона. Приводится обзор факторов позиционирования территории, как инновационно активной. Обозначены элементы модели формирования инновационного имиджа региона.
Ключевые слова: *имидж региона, инновационно-ориентированные регионы, модель, брендинг территории, позиционирование региона, маркетинг имиджа*

В условиях инновационной экономики наблюдается повышенный интерес к вопросам формирования имиджа региона. Парадигмой экономического развития, лежащей в основе стратегического развития экономики России, предусматривается наряду с партнерством, конкуренция между регионами, проявляющаяся в различных сферах деятельности и особенно в инновационности. Поэтому для науки и практики важным становится поиск путей и условий создания и реализации инновационного имиджа региона, который мы понимаем как эмоционально-окрашенный и активно представленный общественности образ позитивного социально-экономического состояния региона, воспринимаемый в массовом сознании с позиции инновационного развития.

Формирование имиджа региона, связанного с процессом его идентификации, способствует привлечению внимания к территории, создавая возможности эффективного лоббирования интересов, улучшение инвестиционного климата, получения дополнительные ресурсы для развития региональной экономики. Позитивный имидж региона является весомым фактором его успешного существования и развития в условиях конкурентной среды.

Основные имиджеобразующим факторы региона можно разделить на две группы:

- объективные (геополитическое положение, природно-климатическое разнообразие, сырьевые ресурсы, включенность в системы внешнеэкономических и внешнеполитических связей, особенности развития и особенности экономики; производственная инфраструктура, социально-демографические и социально-психологические характеристики населения)
- субъективные (политика инновационного развития региона, наличие сильного регионального лидера, развитая рекламно-коммуникационная инфраструктура).

Среди многообразия инструментов формирования имиджа в региональном имиджмекерстве одним из наиболее перспективных признается развитие инновационного потенциала региона. Инновационный вектор развития становится непременным атрибутом формирования положительного имиджа региона.

В идентификации региона, представляющей совокупность эмоциональных и рациональных представлений о территории, как региона, реализующего инновационную модель развития, заключается его инновационный имидж. Основной предпосылкой формирования инновацинного имиджа региона является правильный выбор целей, задач и стратегических направлений маркетинговой деятельности, присущих определенной специфике инновационного региона.

Инновационный имидж является фактором обеспечения конкурентных преимуществ регионов в части повышения инвестиционной привлекательности, реализации успешных бизнес-проектов, ускорения социально-экономического развития, налаживания внешнеэкономических связей.

Примером этого являются Новосибирская область, Томская область, Калужская область, республика Татарстан, г. Москва – регионы, которые, при формировании регионального имиджа, делают акцент на инновационного потенциале.

Создание системы интегральных образов инновационного имиджа территории является основополагающим основанием для проектирования и осуществления региональной имиджевой стратегии, комплексной целевой программы формирования позитивного имиджа региона, политики символического брендинга территории, политики повышения репутации региона, ее паблицитного, репутационого капиталов и др. [1, с.2].

Миссия региона, модель стратегических целей регионального развития, формулирующие и формирующие интегративный инновационный образ территории, а также образы желаемого развития основных подсистем и сфер жизнеобеспечения регионального социума, система имиджевых характеристик и сценариев инновационного преображения региона составляют желаемую модель инновационного образа региона. В основе проектирования модели инновационного имиджа региона лежат теория брендинга территории, методологии стратегического планирования и развития территорий, в том числе, теории и практики форсайта, анализ основных долгосрочных трендов развития региона и моделирования ситуаций.

Важнейшим компонентом регионального инновационного имиджа является формирование миссии региона как интегрального заявления о намерениях основных «целеносителей» региона и формирования стратегического статуса его инновационного будущего. При этом, с позиции теории стратегического управления, миссия региона должна быть направлена не только, «внутрь» (для целей регионального развития», как обязательства региона перед основными целеносителями - субъектами, входящими в его состав), но и «во вне», т.е. во внешнюю среду, где формируется предназначение и роль региона в социально-экономическом и политическом развитии России. Достижение миссии предопределяется и детерминируется основными стратегическими целями региона, которые формулируют интегральный образ инновационного имиджа региона.

В условиях жесткой межрегиональной конкуренции возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития. В определенном смысле позиционирование региона - это создание его привлекательного образа в экономической и социальной жизни.

Позиционирование региона как инновационной территории базируется на трех направлениях:

- повышение доступности информации об инновационном и инвестиционном потенциале области;
- конгрессная и выставочная деятельности в России и за рубежом;
- разработка и продвижение бренда области.

Первым направлением формирования и трансляции инновационного имиджа региона является распространение информации об его инновационном потенциале в средствах информационно-коммуникативного пространства – средств массой информации и интернет-ресурсов, а также организация выездных мероприятий для ознакомления с крупнейшими инновационными проектами региона, изготовление информационных, аналитических, справочных, презентационных материалов. По оценке экспертов, информационная прозрачность региона является ценным региональным ресурсом. Однако в отечественной практике важность информационного ресурса еще не достаточно оценена, так ещё крайне мало примеров, когда региональные и муниципальные власти всерьёз занимаются проблемой продвижения информации и поддержания благоприятного инновационного имиджа региона.

Положительный эффект в формировании инновационного имиджа достигается публикациями в специализированных научных и экономических СМИ, имеющих «целевую» аудиторию. Необходима систематическая работа, по освящению инновационного потенциала региона в медийном пространстве, в рамках разработанной программы, предусматривающие все этапы идентификации территории во внешней среде как инновационной активной.

Для позиционирования региона как активного в сфере инноваций, необходимо осуществлять мероприятия по отражению результатов инновационной деятельности. Активная конгрессная, семинарская и выставочная деятельность, проведение круглых столов и бизнес-встреч участников инновационных проектов, это не только площадка обмена передовым опытом, имеющимся в различных регионах, но и средство демонстрации инновационного потенциал региона в целях укрепления инновационного позиционирования.

Однако на практике существует проблема низкой информированности хозяйствующих субъектов и представителей ученого мира о проводимых выставках, конгрессах, выставках и, что наибо-

лее важно, крайне слабое освящение итогов мероприятий по продвижению результатов инновационной деятельности населения и предприятий региона, потенциальных инвесторов. В связи с чем, необходима активизация мероприятий, направленных на информирование внешних и внутренних контактных аудиторий о конгрессной и выставочной деятельности в сфере инноваций.

Бренд территории является квинтэссенцией миссии и стратегии ее развития. Построение бренда инновационного региона сможет обеспечивать идентификацию региона как инновационно активной территории, как внутри региона, так и за его пределами [2,с.41]. Брендинг территории направлен на обеспечение узнаваемости бренда региона, его присутствия в информационном пространстве. Кроме того, создание и продвижение региональных брендов, способствует инновационному развитию ключевых отраслей хозяйства региона. Региональные бренды являются основой для целого ряда отраслевых пилотных программ инновационного развития, в процессе которых совершенствуется инфраструктура инновационной деятельности.

Какими брендами на территории Брянской области могут стать магистральные и маневровые тепловозы Брянского машиностроительного завода, цементные смеси ЗАО «Мальцовский портландцемент», изделия из стального литья для производсьва и ремонта железнодорожного транспорта ООО «ПК «Бежицкий сталелитейный завод» и др.

Создаваемая инфраструктура затем сможет оказывать услуги по коммерциализации инноваций другим регионам, что приведет к успеху общего позиционирования.

Несмотря на то, что на территории Брянской области успешно функционируют 9 организаций инновационной сферы (Брянский областной бизнес-инкубатор, научно-технологический парк «ДЕСНА-ТЕХНОПАРК», Бизнес-инкубатор Структурное подразделение Брянского научно-технологического парка Брянский машиностроительный и др.), а Стратегией социально- экономического развития Брянской области до 2025 года в качестве стратегической цели развития инновационной сферы определено «сбалансированное развитие высокоэффективного инновационного производственного, управленческого комплекса и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста региона» [5, с.3], факторы позиционирования региона как инновационно- активного слабо развиты.

В рамках информационно-коммуникативного пространства крайне мало используются средства повышения доступности информации об инновационном потенциале области; выставочная, конгрессная активность, направленная на информирование о результатах инновационной деятельности практически не ведется, бренд региона не сформирован, пока нет имиджа области как инновационно-активной территории.

Вместе с тем можно отметить ряд положительных аспектов в формировании инновационного имиджа Брянского региона:

- проведение в марте 2012г. – информационно - практического семинара «Инструменты инновационного развития», направленного на активизацию инновационной деятельности в регионе, увеличение количества правильно оформленных заявок для участия участников в программах и проектах Министерства образования и науки РФ, расширение состава участников инновационных процессов;

- проведение в августе 2012г. конкурса инновационных проектов комплексного проекта по созданию высокотехнологичного производства, выполняемого с участием российского высшего учебного заведения в рамках государственного контракта с Министерством образования и науки РФ;

- проведение в октябре 2011г. конкурса среди начинающих малых и средних инновационных компаний на получение субсидий — грантов на создание инновационных компаний;

- участие в октябре 2011г. делегации Брянской области в выставочном комплексе «Экспоцентр» выставки по нанотехнологиям RusnanotechExpo-2011;

-создание интернет - страницы, освящающей инновационную деятельность в регионе на официальном сайте Администрации Брянской области.

Следует подчеркнуть значение инновационного маркетинга территорий в формировании имиджа региона, причем основным инструментом маркетинга имиджа являются разнообразные коммуникационные мероприятия, демонстрирующие открытость территории, его возможности в области партнерства и реализации инновационных проектов [3,с. 25].

Для позиционирования региона как инновационного активного необходимо проведение мероприятий, направленных на продвижение результатов инновационной деятельности как в регионе и за его пределами.

В целом мы выделяем такие основные аспекты формирования инновационного позиционирования территории: динамику и уровень распространения информации об его инновационном потенциале в средствах информационно-коммуникативного пространства, формирование и продвижение бренда территории, активную конгрессную и выставочную деятельности, систему маркетинг-менеджмента имиджа.

Таким образом, позитивный имидж региона является весомым фактором успешного функционирования и развития территории и населения в условиях конкурентной среды. В настоящее время приоритетным фактором формирования положительного имиджа региона является инновационный вектор развития. Целенаправленное и грамотное формирование и продвижение инновационного

имиджа региона становится инструментом реальных преобразований, повышения статуса и престижа региона, его инвестиционной привлекательности, привлечения и продвижения региональных инновационных проектов. Поэтому тенденции развития инновационно-ориентированных регионов требуют сегодня создания системы маркетинговых индикаторов, формируемых и оцениваемых в рамках маркетинговой информационной системы и в контуре деятельности регионального инновационного центра, с целью наиболее полной реализации инновационного потенциала региона и формирования его сильного и устойчивого бренда.

Projecting an innovative of region, instrument of marketing image are under consideration in this article. The review of factors conserving taking the portion of territory as innovatively active has been made. The model of forming has been made an innovative image of region is represented.
The key words: *the image of the region, innovatively-orientated region, a territory brending, representing of the region, image marketing.*

Список литературы

1. Васильева О.Е. Имидж в системе стратегии экономического развития региона//Проблемы современной экономики, 2009. 1(29)

2. Ревина А.С. Особенности повышения инновационной активности мезокомплекса // Управление экономическими системами, 2010 2.

3. Кушхова Элина Исмаиловна Система управления инновационной деятельностью в регионе//Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2010. – 160с.

4. Наука и инновации в регионах России [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL http://regions.extech.ru (дата обращения 13.01.2013).

5. Стратегия социально- экономического развития Брянской области до 2025 года

Об авторе

Карлина Марина Михайловна, аспирант Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского, marina895@rambler.ru

УДК – 338.984.0

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

М.О. Карпенко

В статье рассматриваются различные подходы современных экономистов к содержанию понятия «инновация». Дается авторское определение инновации. Предлагается авторская классификация инноваций, позволяющая объективнее и полнее оценить инновации, определить их результативность, а также выявить неоднородность инновации и подобрать методы управления каждой из них.
Ключевые слова: *нововведение, инновация, классификация инноваций.*

В соответствии с международными стандартами инновация (нововведение) определяется как конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [1].

Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации нововведений, можно определить как инновационный процесс.

Принято считать, что понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation». Буквальный перевод с английского означает «введение новаций» или, в нашем понимании этого слова, - «введение новшеств». Под новшеством понимается новая идея, новое знание, новый обычай, новый метод, изобретение. Русское словосочетание «нововведение» (в буквальном смысле «введение нового») означает процесс исполнения новшества. Нововведение означает, что новшество используется. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией. Любые изобретения, новые явления, виды услуг или методы только тогда получают общественное признание, когда приняты к распространению (коммерциализации) и уже в новом качестве они выступают как нововведения (инновации) [4].

Существуют и различия в трактовке этого понятия в ряде зарубежных и отечественных источников, где определение термина «инновация» имеет различное содержание.

Значительным вкладом российских экономистов в развитие инновационной теории является разработка концепции технологических укладов. Категория технологического уклада (в современном его понимании) введена в научный оборот экономистом С.Ю. Глазьевым [3]. Данная категория имеет немного общего с понятием «технологическая система», но отличается тем, что исследована применительно к российской действительности.

В экономической литературе последних лет получило свое развитие понятие «инновационная

стратегия». Более подробно типологию инновационных стратегий рассмотрел в своей книге Б. Санто [8]. Он выделяет центральные стратегии (макроэкономические) и стратегии предприятий. Автор особенно часто анализирует в своей работе микростратегии, детально рассматривает наиболее важные стратегии, которые характеризуют нововведения во взаимосвязи с положением на рынке (традиционную, имитационную, оборонительную, зависимую, наступательную). Б.Санто раскрывает условия применения каждой конкретной стратегии.

Экономист Б. Твисс в своих работах значительное место отводил анализу стратегий предприятий [9]. Он выделяет лицензионную стратегию, промежуточную, стратегию создания нового рынка, наступательную, защитную.

Результаты анализа теоретических представлений о понятии «инновация» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Теоретические представления о понятии инновации с позиции взглядов различных авторов

Содержание понятия	Авторы	Замечания
Инновация рассматривается как реализация конечного результата инновационной деятельности	Постановление Правительства РФ «О концепции инновационной политики РФ»; Р.А. Фатхутдинов [11], И. Молчанов, В.Н. Гунин [5]	Конечным результатом инновационной деятельности является практическое освоение или рутинизация новшества
Инновация рассматривается как вложение средства в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии.	Большой экономический словарь под ред. А.Н. Азриляна; Словарь «Бизнес и право» СПС ГАРАНТ;Б.Санто, И.Т. Балабанов [2], О.А. Уткин [10], Г.Д. Ковалев [7], Н.П. Фигуранов, Е.В. Красникова	Узкое определение с технической точки зрения
Инновация приводит к выходу за пределы системы	В.М. Аньшин	Узкое определение, включающее базисные и улучшающие инновации.
Под инновацией понимается внедрение новых продуктов или технологий, опирающихся на научные исследования и разработки	М.В. Алфимов, И.М. Бортник [6], Абрамешин и др. [1]	Неточное определение с точки зрения выражения роли инноваций в экономическом развитии
Инновация рассматривается как результат деятельности по обновлению предыдущей деятельности или процесс, в котором идея приобретает экономический смысл.	Д.И. Кокурин, Б. Твисс	Достаточно широкое определение
Инновация определяется через понятие нововведения	Современный экономический словарь	Данные понятия идентичны и не раскрывают особенностей и сущности инновации

В данном исследовании, на взгляд автора, инновацией следует считать только те новшества, которые оказывают положительное влияние на финансово-экономическую деятельность предприятий и способствуют дальнейшему стратегическому развитию. Но, в то же время, необходимо учитывать, что внедрение новшества может иметь и обратный эффект (регресс).

Таким образом, можно предложить следующее определение инновации. Инновация – это процесс использования результатов научно-исследовательской деятельности (новшества), способствующий повышению эффективности деятельности и создающий предпосылки для дальнейшего стратегического развития предприятия.

Под инновационным процессом понимается процесс, охватывающий всю последовательность преобразования научного знания, научных идей, открытий и изобретений в конкретное воплощение, в коммерчески освоенный (внедренный на рынке) новый продукт или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности.

В рамках компании под инновационным процессом в самом общем виде понимается деятельность этой фирмы, связанная с получением теоретических знаний, их практическим применением для создания нового товара и его коммерческой реализацией.

Для установления значимости того или иного инновационного продукта, выявления степени его влияния на конкурентоспособность бизнеса, а также для сравнительной количественной и качественной оценки важное значение имеет классификация инноваций по ряду основополагающих признаков.

На основании проведенного исследования ряда источников [4, 1], можно предложить обобщенную классификацию инноваций, которая позволяет выявить наиболее значимые виды инноваций с позиции стратегического развития предприятия (таблица 2).

Таблица 2

Классификация инноваций

Классификационный признак	Виды инноваций
По степени возникно-вения	Реактивные инновации – реакция фирмы на нововведения, осуществленные конкурентов. Эти инновации фирма вынуждена производить вслед за конкурентом, чтобы сохранять свое положение на рынке.
	Стратегические инновации носят упреждающий, инициативный характер, направлены на получение конкурентных преимуществ в перспективе. В случае стратегической инновации предприятие разрабатывает новый процесс, в котором искомая точка эффективности достигается с меньшими затратами.

По предмету и сфере приложения	Продуктовые – инновации, создающие новые продукты и новые материалы
	Рыночные – инновации, открывающие новые сферы применения продукта и позволяющие реализовать продукт на новых рынках
	Инновации-процессы – технологии, организация процесса производства и управления.
По степени новизны	Инновации могут базироваться на новых открытиях или создаваться на основе нового способа применения уже сделанного открытия.
По степени радикальнос-ти	Базисные инновации (паровая машина)
	Улучшающие (улучшение продуктов, процессов)
	Псевдоинновации (внешне изменение продукта)
По вектору действия	Инновации, направленные на внешних по отношению к организации потребителей
	Инновации, предназначенные для совершенствования деятельности самой организации
По характеру удовлетво-ряемых потребностей	Инновации могут быть ориентированы на существующие потребности или создавать новые
По месту и роли в процессе производства	Основные продуктовые нововведения – создают новые рынки и новые отрасли. Основные технологические инновации – составляют базис крупных технологических систем.
	Дополняющие продуктовые нововведения – расширяют рынок в соответствующих областях Дополнительные технологические – развивают имеющие базисные технологии.
По масштабу распростра-нения	Инновации, ставшие основой для новой отрасли, производящей продукт
	Инновации, которые находят изменение во всех отраслях и сферах народного хозяйства.
По глубине вносимых изменений	Инновации нулевого порядка – регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление ее существующих функций
	Инновации первого порядка – изменение количественных свойств системы
	Инновации второго порядка – перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования
	Инновации третьего порядка – адаптивные изменения элементов производственной системы с целью приспособления их друг к другу
	Инновации четвертого порядка – новый вариант, простейшее качественное изменение, выходящее за рамки простых адаптивных изменений (первоначальные признаки системы не меняются, но происходит некоторое улучшение ее полезных свойств)
	Инновации пятого порядка – новое поколение (меняются большинство свойств системы, но базовая структурная концепция сохраняется)
	Инновации шестого порядка – новый вид (качественное изменение первоначальных свойствах системы, первоначальной концепции без изменения функционального принципа)
	Инновации седьмого порядка – новый род (высшее изменение в функциональных свойствах системы и ее части, которое меняет ее функциональный принцип)
В зависимости от стадии жизненного цикла	Инновации, внедряемые не стадии: - стратегического маркетинга - НИОКР - организационно-технологической подготовки производства - производства - сбыта - сервиса
Размер экономичес-кого эффекта (роль в процессе производства)	Обнаружение новых областей применения (повышает эффективность в 10-100 и более раз)
	Использование новых принципов функционирования (повышает эффективность в 2-10 раз)
	Создание новых конструктивных решений (повышает эффективность на 10-50 %)
	Расчет и оптимизация параметров (повышает эффективность на 10-20 %)
По функциональному назначению в область применения	Технические – предназначенные для производства новой продукции, продукции с новыми улучшенными свойствами и появляющиеся преимущественно в производственной сфере.
	Технологические – предназначены для совершенствования способов изготовления продукции на базе новейших технологий, достижений в различных областях. Возникают, как правило, в производственной сфере при изыскании улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции.
	Организационно-управленческие – связаны с процессом управления и оптимальной организацией производства, коммуникаций, транспорта, сбыта и снаряжения.
	Информационные – решают задачи организации рациональных информационных потоков; оптимального управления этими потоками в различных отраслях научно-технической, производственной деятельности; повышения оперативности получения информации, обеспечения ее полной надежности и достоверности.
	Социальные – направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, науки, культуры и других социальных проблем населения.

Использование предложенной классификации позволяет конкретнее, объективнее и полнее оценить инновации, определить их результативность, а также выявить неоднородность инновации и подобрать методы управления каждой из них.

Таким образом, классификация инноваций позволяет:

- осуществлять привязку к тому или иному типу инновации в зависимости от характера их поведения в процессе практической инновационной деятельности, разрабатывать эффективную рыночную стратегию, направленную на реализацию нововведений;

- создавать экономические механизмы и организационные формы управления инновациями и инновационной деятельностью в зависимости от типа инноваций (организационно-экономического механизма инновационной стратегии);

- определять методы, способы и формы реализации и продвижения инновационного продукта и инновационных технологий в зависимости от различных типов инноваций;

- оптимизировать организационные формы инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры, экономические отношения в инновационной сфере и управление активизацией инновационных процессов.

The article discusses various approaches to modern economists the concept of "innovation". Given the author's definition of innovation. The author's classification of innovations that enable objective and fully appreciate the innovation, to determine their effectiveness, and to identify the heterogeneity of innovation management techniques and pick up all of them.
The key words: *innovation, innovation, innovation classification.*

Список литературы

1. Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. / под.ред. О.П. Молчановой. М.: Вита-Пресс, 2001.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер. 2001. С.28.
3. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем, возможности и границы централизованного регулирования. М, 1992.
4. Голубков Е.П. Инновационный менеджмент. Технология принятия управленческих решений: учебное пособие / Е.П. Голубков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2012. 464 с.
5. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-ти модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.:ИНФРА-М, 1999.
6. Инновационный менеджмент: Учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. 2-е изд.М.: ЮНИТИ, 2003.
7. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации: Учебное пособие для ВУЗов. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2000.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.,1990.
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М., 1989.
10. Уткин О.А. и др. Инновационный менеджмента. М. М.: АКАЛИС, 1996.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА М, 2000. 312 с.

Об авторе

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

УДК 65.0

КАДРОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Е.А Каткова, Ю.Н. Катков

В данной статье, кадровый контроллинг представлен как инновационный инструмент управления персоналом предприятия, позволяющий оперативно реагировать на изменения внешней среды, вносить поправки и отслеживать ситуацию в краткосрочном и долгосрочном периодах. Представлен авторский механизм функционирования кадрового контроллинга в организациях, определены его основные задачи и концептуальные границы развития.
Ключевые слова: *управление персоналом, кадровый контроль, контроллинг персонала, критерии качества труда, концепция контроллинга, оценка результатов деятельности персонала*.

В настоящее время современные предприятия стремятся к повышению компетентности и эффективности работы персонала, основанные на инновационных инструментах и методах управления, среди которых, можно выделить кадровый контроллинг.

Кадровый контроллинг – это система информационно-аналитической и методической поддержки принятия управленческих решений в системе управления персоналом с целью повышения эффективности организации [2]. Управление персоналом как элемент управленческих технологий обеспечивает интеграцию элементов организации в систему, обеспечивающую эффективность всей системы функционирования организации, максимальную реализацию вовлеченных ресурсов. Достижение целей организации зависит от работы руководителей, специалистов и исполнителей, используемых ими технологий работы. Система управленческих технологий является основой всевозможных управленческих концепций и специализированных технологий: управление качеством, контроллинг, управление человеческими ресурсами и т.д.

Появление контроллинга на предприятиях связано с повышением нестабильности внешней среды, выдвигающей дополнительные требования к системе управления; увеличением скорости ре-

акции на изменение внешней среды; необходимостью непрерывного отслеживания изменений, происходящих во внутренней и внешней среде функционирования организации. Это можно объяснить также необходимостью продуманной системы действий по обеспечению выживаемости и избежание кризисных ситуаций, усложнением систем управления организацией, необходимостью построения специальной системы информационного обеспечения управления [1]. Кадровый контроллинг – это системное управление, включающее разработку четкой системы плана, фиксацию этих планов, контроль над их выполнением, реализацией и принятие мер рекомендательного характера в случае отклонения. Также данный подход предполагает постоянный мониторинг и всесторонний анализ внешних и внутренних факторов системы управления персоналом.

На основе обобщения теории и практики, нами представлена авторская схема механизма функционирования кадрового контроллинга (рис. 1).

Рис. 1. Механизм функционирования кадрового контроллинга

Кадровый контроллинг является информационной поддержкой принятия управленческих решений и опирается на неразрывную связь – знаний, процессов и организации.

Основными целями кадрового контроллинга могут выступать: поддержка кадрового планирования; надежность и повышение качества информации о персонале, а также обеспечение гибкости в управлении персоналом предприятия.

Задачи кадрового контроллинга заключаются в проверке эффективности отдельных кадровых подсистем, а также в контроле и анализе кадровых издержек. Для наглядности, в авторском исполнении, на рисунке 2 представлены основные задачи кадрового контроллинга.

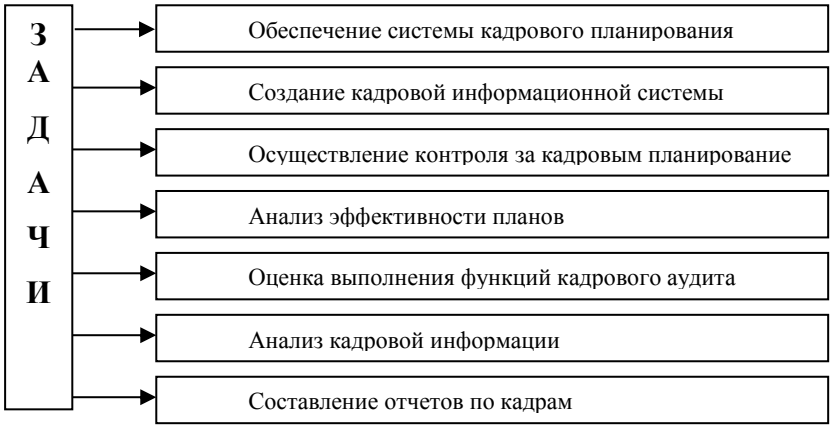


Рис. 2. Основные задачи кадрового контроллинга

В качестве самостоятельной, но не менее важной задачи следует рассматривать своевременное и полное информирование руководством работников предприятия о требованиях, предъявляемых

к их деятельности, а также о критериях учета и оценки результатов этой деятельности. Указанная информация обычно доводится до сведения работников предприятия в форме соответствующих организационно-распорядительных и организационно-методических документов – должностных инструкций, инструкций по видам деятельности, внутренних стандартов качества, описаний технологии выполнения видов работы и т. д. Существуют и другие средства информирования персонала. Увеличение возможностей сбора данных повышает и риск их обесценивания. Поэтому необходимо четко выявлять связи между показателями и целями кадрового хозяйства. Особое внимание следует обращать на качественные параметры получаемых данных. Возрастает роль внутрифирменных опросов, которые помогают установить степень удовлетворенности персонала [3].

Занимая особое место в системе управления персоналом современной организации, кадровый контроллинг осуществляет информационное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся возможностей, объективной оценки сильных и слабых сторон организации и становится эффективным инструментом управления современной организации [2]. Опираясь на выделенные цели и задачи кадрового контроллинга, определим следующие функции кадрового контроллинга:

- диагностическая функция включает комплексную оценку кадрового потенциала предприятия, программу упреждающего воздействия или коррекцию по отношению к диагностическому субъекту управления;
- функция обратной связи фиксирует и контролирует ход выполнения поставленных задач, ход состояния дел, состояние работы;
- координационная функция обеспечивает рациональность принятия управленческих решений;
- информационная функция занимается подготовкой и обработкой информации для принятия управленческих решений, а также обеспечивает автоматизацию информационных потоков в системе кадрового менеджмента;
- корректирующая функция обеспечивает оптимизацию управления организационной структуры.

В рамках кадрового контроллинга в настоящее время разработаны дифференцированные системы показателей по отдельным направлениям работы с персоналом. Так, в последнее время проводится регистрация неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами и соблюдением работниками правил трудовой дисциплины.

Выявление и учет качества труда работника осуществляется на основе функционирующей на предприятии системы качества. Ключевым элементом системы качества являются критерии качества труда – признаки или показатели, относительно которых осуществляется определение соответствия качества труда работника установленным на предприятии требованиям. В результате выявления и учета качества труда работника определяется и документально фиксируется степень соответствия качества труда работника установленным критериям качества, т. е. соответствует или не соответствует выпущенная работником продукция определенным требованиям. Конкретным выражением результатов выявления и учета качества труда являются документально подтверждаемые показатели, характеризующие качество труда того или иного работника – например, процентное соотношение качественной и некачественной продукции или количество единиц бракованной продукции выпущенной работником за определенный период времени [4].

Указанные результаты фиксируются в соответствующей документации предприятия, после чего, как правило, накапливаются в системе автоматизированной обработки учетных данных (для последующей оценки, сравнения и анализа).

Таким образом, концепции контроллинга персонала должны развиваться от приоритета контроллинга издержек к контроллингу эффективности, когда затратные показатели будут сопоставляться с показателями «выпуска». Возросшая ориентация на увеличение стоимости предприятия приведет к созданию новых методов оценки человеческого капитала. В этом плане потребуется решать не только методологические, но и этические вопросы оценки работы людей. Кадровый контроллинг необходимо использовать для своевременного диагностирования узких мест, а также предлагать комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности системы управления персоналом.

In given to article, trained controlling is presented as innovacionnyy instrument of management personnel enterprises, allowing operative to respond to change the external ambience, correct and trace the situation in short-term and long-term period. The author's mechanism of the operation trained controlling will presented in organization, are determined his primary tasks and conceptual borders of the development.
The key words: *personnel management trained checking, controlling personnel, criteria quality labor, concept controlling, estimation result to activity of the personnel.*

Список литературы

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: ЮНИТИ, 1999. 383 с.
2. Михайлова А.В. Развитие кадрового контроллинга в системе управления персоналом организации: монография. Магнитогорск: МаГУ, 2008. 196 с.

3. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. 672 с.

4. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. М.: Рид Групп, 2011. 416 с.

Об авторах

Каткова Е. А.- кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и финансов Брянской государственной инженерно-технологической академии, эл. адрес: KEA1459@yandex.ru.

Катков Ю. Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения СЭИ Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, эл. адрес: kun95@yandex.ru.

УДК 65.0

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BSC (СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ) В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

А.Ю. Куршин

Динамично развивающийся рынок производственных технологий не может эффективно функционировать без использования новых систем управления. Одной из таких новых систем управления и является сбалансированных система показателей -Balanced Scorecard (BSC). Она позволяет существенно улучшить качество управления процессами компании, особенно если у компании инновационные проекты или несколько направлений деятельности и видов бизнеса. В данной статье дано понятие сбалансированной системы показателей, описано преимущество ее применения, перечислены элементы, входящие в данную систему, представлен пример формирования карты сбалансированных показателей.

Ключевые слова: *инновации, сбалансированная система показателей, система управления, стратегия.*

Широко применяемый традиционный способ оценки инновационных проектов, основанный в основном на анализе финансовых и экономических показателей, не позволяет оперативно и всесторонне оценивать ход реализации проекта и быстро реагировать на изменяющуюся рыночную среду. Увлечение ростом прибыли, при котором не будет уделяться должного внимания другим сторонам деятельности фирмы: инновациям, клиентской политике, квалификации персонала и т. д. чревато различными негативными ситуациями. Это может привести к большим убыткам, снижению доли рынка и в конечном итоге — банкротству компании. Чтобы этого не произошло, компании необходима система BSC.

Сбалансированная система показателей (ССП) *(англ. — Balanced Scorecard (BSC))* — концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для планирования операционной деятельности и контроля их достижения. По сути ССП - это механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании (или группы) на их достижение. На уровне бизнес-процессов контроль стратегической деятельности осуществляется через так называемые ключевые показатели эффективности (КПЭ) *(англ. — Key Performance Indicator (KPI))*. KPI являются измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте, ССП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления [1].

Концепция Balanced Scorecard была разработана американскими экономистами — директором исследовательского центра Norlan Norton Institute Дэвидом Нортоном (David Norton) и профессором Harvard Business School Робертом Капланом (Robert Kaplan) — и представлена широкой публике в 1992 году.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 *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.

Несмотря на популярность и широчайшее использование BSC в США, Европе и развивающихся азиатских странах, в России широко не распространенно. С момента появления Balanced Scorecard прошло много лет, а в России о ней до сих пор знают единицы из числа управленческих руководителей. Немногочисленные проекты по внедрению BSC в своем большинстве были реализованы на предприятиях среднего и малого бизнеса -наиболее гибких и быстро приспосабливающихся к условиям окружающей бизнес-среды.

Система сбалансированных показателей может использоваться в различных отраслях, компаниях, инновационных и инвестиционных проектах: известны примеры ее применения в банковском

деле, здравоохранении, правительственных учреждениях, страховании, телекоммуникациях и др.

Преимущество ССП состоит в том, что организация, внедрившая эту систему, получает в результате «систему координат» действий в соответствии со стратегией на любых уровнях управления инновационным проектом и связывают различные функциональные области. Неверно рассматривать ССП односторонне, с позиции какой-либо функциональной области. Такие попытки делают крайне затруднительным успех применения и дискредитируют концепцию.

Согласно позиции авторов-разработчиков системы, ССП это:

- Новая система управления компанией.
- Механизм реализации стратегии и её корректировки.
- Инструмент перевода стратегии в плоскость конкретных целей, показателей и задач.
- Надежный инструмент контроля показателей будущего.
- Система мотивации персонала.
- Система обратной связи, обучения и постоянного развития.

Основной принцип Balanced Scorecard, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления - управлять можно только тем, что можно измерить.[2]

От стратегии к действию. Иначе говоря, цели можно достигнуть только в том случае, если существуют поддающиеся числовому измерению показатели, говорящие управленцу, что именно нужно делать и правильно ли с точки зрения достижения цели он делает то, что делает.Balanced Scorecard делает акцент на нефинансовых показателях эффективности, давая возможность оценить такие, казалось бы, с трудом поддающиеся измерению, аспекты деятельности как степень лояльности клиентов, или инновационный потенциал компании. Авторы Balanced Scorecard предложили четыре направления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые для успешной деятельности компании вопросы:

- Финансы (”каково представление о компании у акционеров и инвесторов?”);
- Клиенты (”какой компанию видят покупатели ее продуктов?”);
- Бизнес-процессы (”какие бизнес-процессы требуют оптимизации, на каких организации стоит сосредоточиться, от каких отказаться?”);
- Обучение и рост (”какие возможности существуют для роста и развития компании?”).

Технологически построение BSC для отдельно взятой компании включает несколько необходимых элементов:

- карту стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями;
- непосредственно карту сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, “точку достижения цели” и сроки, в которые должны быть достигнуты требуемые результаты);
- целевые проекты (инвестиции, обучение и т.п.), обеспечивающие внедрение необходимых изменений;
- “приборные панели” руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности.

“Приборная панель” менеджера каждого уровня включает те показатели, которыми он оперирует в своей деятельности. Для топ-менеджера это показатели стоимости компании, эффективности использования капитала, эффективности инвестиций и инноваций и т.д. На уровне руководителя производственной единицы - показатели операционных затрат, загрузки мощностей, величины брака и т. п. Построение BSC осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели менеджеров более высокого уровня в интегрированном виде отражали задачи и показатели менеджеров более низкого уровня оргструктуры. [4]www.insapov.ru/ bsc.2006г.

Таким образом, удается сделать реализацию стратегии регулярной деятельностью всех подразделений, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение.

Стратегические цели инновационного проекта необходимо разбить на функциональные цели, которые в свою очередь группируются по сферам и уровням управления, то есть по проекту в целом, отдельным элементам, а иногда и по подэлементам. Все функциональные цели должны удовлетворять следующим условиям:

1. *Необходимость и достаточность:* цели необходимо сформулировать для всех направлений деятельности компании.

2. *Привязка ко времени:* должны быть установлены сроки достижения цели (например, снижение управленческих расходов на 5% в течение года).

3. *Согласованность по времени:* должна быть установлена четкая очередность достижения целей, чтобы не получилось так, что программа автоматизации бюджетирования будет внедрена позже, чем система ежедневного формирования управленческого баланса.

4. *Согласованность по иерархии управления:* целевые показатели подчиненных подразделений

не должны противоречить целевым показателям руководящих подразделений и компании в целом.

5. *Измеримость:* все функциональные цели должны иметь количественное выражение (например, увеличение рентабельности продаж на 20%, увеличение доли постоянных клиентов на 10%, увеличение количества сотрудников, прошедших курсы повышения квалификации, до 70% от общего числа сотрудников компании и т. д.).

После того как функциональные цели будут сформированы, нужно определить для каждой из них критические факторы успеха (КФУ) . КФУ — это факторы, от которых зависит достижение функциональных целей (например, рентабельность продаж зависит от уровней доходности, оборачиваемости и затрат). Нужно отметить, что некоторые фирмы формируют КФУ сразу после разработки стратегии либо после описания функциональных целей переходят непосредственно к определению KPI [3] Журнал «Финансовый Директор», № 3 за 2003 год.

Использование сбалансированной системы показателей как стратегической системы можно представить в виде схемы:

Рис.1. Сбалансированная система показателей эффективности как стратегическая схема действий[2]

Использование системы сбалансированных показателей и ее интеграцию в управление инновационным проектом, например можно сформировать следующим образом:

Сбалансированная система показателей инновационного проекта по производству нового продукта			
	Стратегическая цель	**Показатель**	**Конкретное значение**
Финансы: положение компании с позиции инвесторов	Достижение нормы прибыли на используемый капитал выше средней по отрасли Обеспечение темпов роста продаж выше рыночных. Увеличение притока денежных средств	Прибыль на используемый капитал Прирост продаж Дисконтированная норма поступления денежных средств	Не менее 24% Свыше 10% Прирост 15% в год
Клиент: положение компании с позиции клиента	Поддержание имиджа предприятия как новатора Улучшение соотношения цены и качества продукта Положение приоритетного поставщика	Доля новых товаров и услуг в продажах Оценка клиента Доля продаж постоянным клиентам	Доля продукции моложе двух лет свыше 60% 1-е место с точки зрения не менее 60% клиентов Свыше 50%
Процессы: хозяйственные процессы для достижения максимальных результатов	Заблаговременное влияние на потребности клиента Развитие регионального рынка А	Проведение презентационных мероприятий Количество новых клиентов в	Прирост 10% в год

	Резкое улучшение управления проектами	регионе А Рабочие дни между размещением заказа и началом производства	Прирост 10% в год 90% менее 15 дней
Персонал, обучение: сохранение гибкости и возможности улучшения положения предприятия	Постоянное улучшение Повышение удовлетворенности сотрудников	Количество консультационных семинаров по наладке оборудования на тепловозах Индекс удовлетворенности сотрудников по улучшению на одного сотрудника	Прирост 10% в год Более 80% Более 20 предложений на человека

В нашей стране BSC имеет широчайшие перспективы и потенциал с точки зрения ее использования на отечественных предприятиях, что открывает возможности для перехода на качественно новую модель управления. С другой стороны, существуют и препятствия, обусловленные спецификой ведения бизнеса и традициями управления во многих российских компаниях, где миссия, цели и стратегии либо существуют в качестве деклараций, либо, что чаще всего, отсутствуют. Высшему менеджменту этих компаний необходимо уделять большее внимание стратегическим управлением инновационных процессов, потому-что применение новых технологий и инструментов управления способны обеспечить инновационное развитие.

Dynamically emerging market of production technologies can't effectively develop without use of new control systems. One of such new control systems is the balanced system of indicators – Balanced Scorecard (BSC). It allows to improve significantly quality of company processes management, especially if the company have innovative projects or several activities and types of business. In this article the concept of the Balanced Scorecard is given, advantage of its application is described, elements of this system are listed, example of balanced scorecard drawing up is presented.
The key words: innovations, Balanced Scorecard, control system, strategy

Список литературы

1. материалы сайта www. ru.wikipedia.org.
2.Роберт С. КАПЛАН Дейвид П. НОРТОН «Сбалансированная система показателей»ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003год.
3.Журнал «Финансовый Директор», № 3 за 2003 год.
4.Материалы сайта www.insapov.ru/ bsc.2006г.

Об авторе

Куршин А.Ю. – соискатель Брянского государственного университета им. Академика И.Г. Петровского, xm-kapital@mail.ru; kurshin@ukbmz.ru

УДК 35.07

РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Ю. Куршин

Статья рассматривает одну из важных составляющих инновационной политики компании ее финансовую стратегию. В статье дано понятие финансовой стратегии, определены обязательные параметры стратегического планирования. Описаны основные задачи, которые необходимо решать компании при разработке финансовой стратегии.
Ключевые слова*: инновации, финансовая стратегия, инновационная политика.*

В целях обеспечения экономического роста необходим механизм, построенный на основе стратегических задач развития предприятия. Данный механизм должен представлять собой совокупность целевых установок и ресурсов для его реализации. В его состав должны быть включены экономические, правовые, финансовые, производственные категории, а также четко представлены целевые задачи. Необходимо понимать, что разработка инновационной политики должна вписываться в общую концепцию стратегического развития компании и должна включать в себя целый комплекс различных инструментов и стратегий. В зависимости от финансовой, сырьевой, производственной и т.д. конъюктуры предприятию необходимо наращивать, развивать, улучшать или наооборот сокращать ту или иную деятельность.

Инновационная политика - это своеобразная программа, устанавливающая очередность внедрения инноваций в зависимости от имеющихся ресурсов и поставленных задач. Целью инновационной политики является обеспечение согласованности качественных и количественных связей всех элементов инновационной деятельности. При разработке инновационной политики широко используют экономико-математические модели. Успешно реализуемая инновационная политика обеспечивает постоянную связь между всеми этапами осуществления инноваций и согласует действия служб предприятия, непосредственно участвующих в инновационном процессе (службы НИОКР, маркетинга, производственного отдела, финансовых служб). [1]

Инновационная политика планируется на основе взаимосвязи элементов стратегий компании: финансовая стратегия,стратегия качества, стратегия производства, социальная стратегия и т.д.и является своеобразной программой действий.

Финансовая стратегия - это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования. [2]

Рис 1. Формирование финансовой стратегии [3]

Различны и виды финансовых стратегий. Они зависят от целей, сроков и задач которые ставит перед собой компания. Стратегия может быть генеральной, т.е. охватывать все сферы деятельности компании: производство, инвестиции, социальные задачи и т.д,также стратегия может быть оперативной т.е. разработана на короткий срок или под конкретную сделку. Рассмотрим финансовую стратегию инновационной политики компании, т.е. совокупность мер и механизмов ,обеспечивающих реализацию инновационных задач. При разработке финансовой стратегии инновационной политики необходимо определить основные задачи и параметры планирования:

-Разработка прогноза развития компании на срок не менее 3-х лет с инновационным проектом и без него;

Анализ направлен на выявление производственных возможностей, а также угроз во внешнем и во внутреннем окружении. При разработке стратегического развития и выборе инновационных направлений предприятию важно проанализировать текущие условия и оценить перспективные изменения, которые могут произойти в результате данных преобразований.

-Определение источников финансирование инновационного проекта;

Крайне важной составляющей финансовой части инновационной политики необходимо уделить источникам финансирования. Это могут быть источники таких экономических категорий как прибыль и амортизация, а также финансовые категории в виде привлеченных или заемных ресурсов, собственного оборотного капитала. Участию инвесторов и партнеров необходимо уделить особое внимание, т.к. реализация финансовой стратегии во многом зависит от надежности и финансовой устойчивости компаний инвесторов.

-Оценка финансового состояния на прогнозируемый период;

Производится комплексный анализ и оценка финансового состояния компании «без проекта» и «с проектом». Анализ должен быть проведен во временных срезах, например на каждом этапе реализации инновационного продукта: разработка, внедрение, производство, реализация, или может быть сопоставлен с различными сроками или иными условиями.

-Разработка методики мониторинга ключевых показателей эффективности;

Набор инструментов и параметров определения финансового состояния и положения компании- Ключевые Показатели Эффективности. Ключевые показатели должны учитывать специфику инновационного продукта и непосредственно вписываться в общий стратегический план.

-Построение моделей развития событий:оптимистичный и пессимистичный варианты;

Многие компании ограничиваются вышеперечисленными условиями при разработке бизнес-планов, игнорируя этап моделирования или планируя его чисто формально. Причиной этому, как правило являются слишком малые сроки разработки, установленные, например акционерами или недостаток информации и опыта. В данной ситуации необходимо включение в данный процесс моделирование различных вариантов развития событий. Конечно, невозможно предусмотреть все сценарии развития, но зачастую несколько просчитанных вариантов складываются в некую «усредненную» картину, определяют различные превентивные меры.

В контексте финансовой или финансово-инвестиционной стратегии прогноз планируемых финансовых потоков должны быть значительным (например, по отношению к размеру предприятия), хотя в редких случаях возможны также и низкозатратные стратегические решения. Стратегические решения обычно связаны с привлечением внешних (по отношению к предприятию) источников финансирования, но в любом случае должны определять и расходование собственных средств. Потребность в финансовых ресурсах отражена на нижнем уровне рис.2 с помощью стрелок двух видов: пунктирными характеризуется незначительная потребность в финансовых ресурсах, которая часто удовлетворяется за счет собственных средств предприятия; двойными – значительная потребность, требующая привлечения внешних источников. [4]

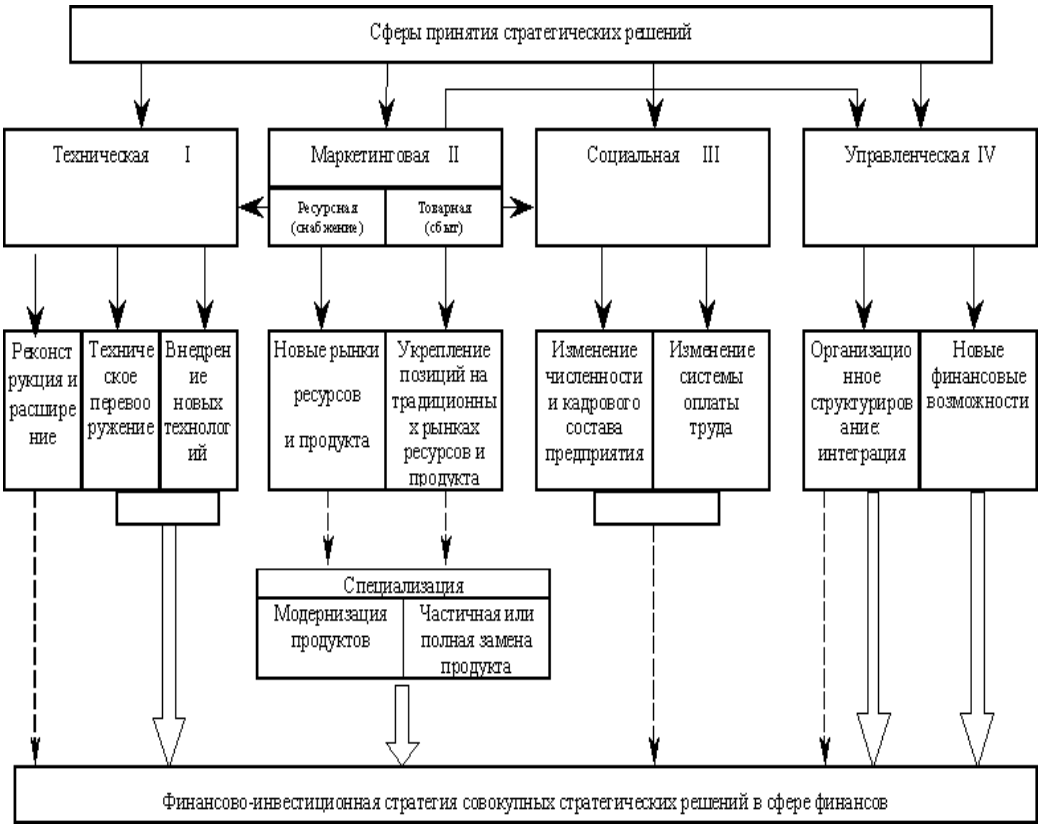


Рис.2 Сферы принятия стратегических решений.

Логика построения финансовой стратегии может быть двоякой: ресурсной (идущей от ресурсов к их реализации) или целевой (от целей к ресурсам для их реализации) и зависит от приоритетов, принятых при ее формировании. Как правило процесс формирования стратегии является итеративным, в ходе которого происходит корректировка исходных вариантов и по ресурсам и по целям. Устойчивость компании является одним из основных критерий при выборе стратегического поведения и нередко возникает ситуация, когда компания, казалось бы успешно реализовавшая свою финансовую стратегию, оказывалась в полной зависимости от внешних источников. Здесь возникает уже проблема оценки безопасности финансовой стратегии предприятия.

Правильно выбранная финансовая стратегия должна решать важнейшую задачу финансового менеджмента-обеспечение роста стоимости компании. Она должна обеспечивать решение задач инновационной политики и рост благосостояния акционеров.Нестабильность рыночной экономики нашей страны не дает возможность предприятиям формировать и придерживаться долгосрочной стратегии без внесения постоянных корректив, таким образом компании при разработке и реализации финансовой стратегии необходимо время от времени актуализировать целевые показатели и пересматривать модель своего поведения на рынке.

The article deals with the most important part of the company innovation policy – its financial strategy. It defines the concept of financial strategy, binding conditions of strategic planning. The article characterizes the main tasks, which should be solved by the company in the process of financial strategy working out.
The key words: *Innovation, financial strategy, innovation policy*

Список литературы

1.Менеджмент на промышленном предприятии 2000г. **Авторы:** Л.И.Кошкин, А.Е.Хачатуров, И.С.Булатов

2. «Финансы и статистика» Ковалева А.М. Москва «Финанасы и статистика»2005.стр.324-327

3.Материалы электронной версии журнала «Финансовый директор»

4. Стратегия бизнеса:Аналитический справочник Под общей редакцией академика РАЕН,д.э.н. Г.Б.Клейнера Москва «КОНСЭКО», электроная версия.

5. Экономика, организация и менеджмент. Милгром П.Л. Т.2 М.: ЮНИТИ, 2004.

Об авторе

Куршин А.Ю. – соискатель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, xm-kapital@mail.ru

УДК - 65.01

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЫ

Л.С. Митюченко

В статье дано обоснование необходимости проведения коренных изменений управления, как на уровне государства, так и на уровне отраслей и предприятий.
Ключевые слова: *социальное управление, социальная структура, самоуправление, управленческая система, производственное управление, модель управления.*

Важнейшей тенденцией XXI века, его доктринальным требованием является, с одной стороны, возрастание роли государственного управления в регулировании общественных дел, с другой, - коренное изменение его содержания. Россия, как всегда, - страна крайностей. Если в СССР госсобственность достигала 95%, то после обвальной приватизации ее доля в ВВП упала до 10%. Резко снижены финансовые возможности государства, что не позволяет ему властные отношения наполнять профессионализмом и ответственностью перед гражданскими институтами общества, наращивать свои инструментально-управленческие возможности [1,107].

Без коренных перемен в отношении власти и управления дальнейшее развитие отраслей промышленности невозможно.

Анализ факторов, регулирующих общественную жизнь, а значит, и положение людей в обществе, их мобильность показывает, что существует два пути приостановления деструктивных процессов: первый – стихийная саморегуляция общества, когда внутренние механизмы структурообразования начинают постепенно работать на кристаллизацию новой социальной структуры, появляются новые элементы и связи, восстанавливается их устойчивость и вновь начинают работать каналы социальной мобильности. Второй путь предполагает управляемость процессами формирования социальной структуры и их прогнозируемость.

В первом случае мы имеем дело со стихийным воздействием на систему. Так, например, рынок с его конкурентными механизмами является мощным регулятором такого воздействия. Кроме того, в определенных условиях оказывают значительное стихийное управленческое воздействие обычаи, традиции, нормы морали, религиозные верования, идеологические установки и другие явления.

Во втором случае – с факторами, обуславливающими целенаправленные управленческие воздействия, которые относятся к сознательным. С одной стороны это могут быть внешние управленческие воздействия, которые являются функцией специфических общественных институтов, в теории управления получивших название субъектов управления и в совокупности составляющих управляющую систему. Применительно к обществу в качестве управляющей системы выступает вся политическая система общества, включающая в себя государство, политические партии, общественные организации и другие элементы. Ведущим институтом политической системы общества выступает государство. С другой стороны – это факторы, связанные с самоуправлением.

Так как сознательное управление является целенаправленным, то достижение цели может осуществляться различными способами: от насильственно-приказного, «жесткого» до «мягкого», демократического, формирующего внутреннюю мотивацию объекта к реализации цели. В этом случае мы имеем дело с социальным управлением. Границы, содержание и цели социального управления

зависят от социально-политического строя того или иного общества.

«Социальное управление», как всякое социологическое понятие, имеет широкий и узкий смысл. Чаще всего многие воспринимают его именно в широком смысле как управление обществом, людьми, живой человеческой средой и происходящими в ней процессами.

Социальное управление в узком смысле определяется как управление процессами и явлениями социальной сферы общественной жизни, средством реализации социальной политики [2,839]. В социальной сфере управление предполагает сознательную деятельность общественных институтов и отдельных индивидов, направленную на регулирование стихийных и осознанных, объективных и субъективных начал, целесообразное упорядочение общественных отношений. В данном случае речь идет не о прямом воздействии на объект, а опосредованном, то есть через воздействие на условия, в которых находится объект, применение особых принципов, методов и средств управленческого влияния.

Следствием реформ 90-х годов стало значительное ухудшение условий функционирования промышленности. Одной из самых значимых проблем является состояние производственного управления и, в частности, не вполне адекватное соответствие организационных моделей и решаемых задач условиям внешней среды. Перестройку управления, как представляется, надо начинать с изменения целых установок, с ориентации управления на современные модели, осуществляя планирование на основе информационных технологий, с учетом рисков и уникальных преимуществ фирмы (географическое месторасположение, обладание уникальной технологией или знаниями, квалификация персонала, национальная значимость и т. п.).

Для обоснования создания оптимальной модели управления в России при использовании зарубежного опыта необходимо рассмотреть объективную совместимость ее важнейших составных частей, которыми являются:

1) укрупнение или детализация задач в целях определения необходимого набора видов управленческих работ;

2) распределение видов работ по структурным подразделениям предприятия;

3) делегирование полномочий, распределение ответственности, определение числа уровней в иерархии управления;

4) создание такой системы, в которой бы оптимально сочетались регламентированное управление с самоуправлением;

5) установление в коллективе предприятия такой деловой атмосферы, основанной на учете интересов работников и управлении этими интересами, которая побуждала бы каждого отдельного работника и коллектив в целом к достижению высоких конечных результатов;

6) моделирование такой информационной системы и организации управления, которые обеспечили бы эффективность процесса принятия и реализации оптимальных управленческих решений;

7) создание такой системы управления, которая была бы в необходимой мере чувствительна к изменениям внешней среды (рынок сбыта, конкуренты и т.д.) и способна к адаптации при введении необходимых инноваций;

8) обеспечение самонастройки организации всей системы и ее основных частей при возникновении непредвиденных производственных ситуаций, ориентация системы на принятие эффективных управленческих решений при альтернативности их выбора.

Совокупность перечисленных составных частей (взаимозависимых элементов) может в определенной мере представлять некоторую систему. Чтобы эти части (или элементы) успешно функционировали в рамках этой системы, необходим соответствующий механизм. Роль такого механизма возложена на хозяйственный механизм.

При формировании модели управления следует ориентировать ее на решение наиболее актуальных задач, к которым относятся задачи выбора стратегий, создание благоприятных условий труда и мотивация работников, увеличение объемов выпуска качественной продукции, принятие решений в условиях неопределенности и риска, оптимизация размера и структуры оборотных активов, стабилизация производства, повышение конкурентоспособности.

Решение данных задач требует разработки методических основ управления для предприятия с длительным циклом производства в условиях нестабильной среды.

Менеджмент западных фирм не может стать актуальной основой совершенствования, так как сложился и действует в соответствующей рыночной сфере, которую отличают: эффективная финансово-кредитная система, развитый покупательный спрос, баланс накопления и потребления, устойчивые институты, развитая инфраструктура рынка. За годы реформ мы не смогли даже приблизиться к этим условиям. Более того, реформы породили многие известные трудности, которые подорвали основы производства и естественные процессы товарно-денежных отношений, что значительно снижает эффективность управления, толкая предприятия не на путь развития, а на путь выживания.

Исходя из выше перечисленного, можно утверждать, что управление должно строиться на ос-

нове адекватности внутренней и внешней среды. И должно осуществляться не только руководящим составом в виде различных инструкций и распоряжений, а при непосредственном участии всего трудового коллектива, то есть изнутри.

In article justification of need of carrying out basic changes of management, both at the level of the state, and at the level of branches and the enterprises is given.
The key words: *social management, social structure, governance, management system, production management, control model.*

Список литературы

1. Муниципальная наука: теория, методология, практика / А. Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др.; Под общ. ред. В. Н. Иванова; Акад. наук социал. технологий и мест. самоуправления. М.: Муниципальный мир, 2003. 288 с.
2. Энциклопедический социологический словарь / Под общ. ред. академика РАН Г.В. Осипова М.: ИСПИ РАН, 1995. С. 839.

Об авторе

Митюченко Л. С. - кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 338.2

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ФАКТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

О.И. Михайлин, Н.Ю. Щеликова

При поддержке гранта РГНФ 12-12-32003

Механизм управления инновационным развитием на региональном уровне не соответствует требованиям повышения эффективности инновационной деятельности. В современных условиях необходима разработка новой концепции управления инновационным развитием, построение теоретически обоснованной модели и механизмов управления, повышающих эффективность инновационного развития региона.
Ключевые слова: *инновационное развитие, модернизация, коммерциализация нововведений, региональная инновационная система, модель региональной инновационной системы.*

Инновационное развитие в современных экономических условиях осуществляется в условиях интенсификации межгосударственных экономических, политических, социальных и культурных связей. В настоящее время во многих странах мира уже накоплен значительный опыт в области регулирования и регламентации инновационных отношений. Для того чтобы обеспечить высокое качество инновационного развития, своевременно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, преодолеть отставание в развитии техники и технологии, повысить устойчивость и адаптационную способность в удовлетворении потребительского спроса населения, должны целенаправленно применять инновационные технологии. Это позволит преодолеть инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений, которые препятствуют инновационному развитию.

Инновационное развитие, в свою очередь, представляет собой комплексный процесс, объединяющий всех участников от генераторов идей до исполнителей внедрения инноваций. Для повышения эффективности процесса реализации инновационных разработок требуется применение системного подхода, а также сбалансированное обеспечение материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами. В настоящее время инновационная деятельность выступает решающим фактором экономической и политической жизни, определяющим судьбу процесса реформирования.

Успех инновационных преобразований в значительной степени определяется способами их финансовой поддержки, соответственно, лишь на основе эффективной системы финансирования возможно развитие инновационной деятельности. В условиях рыночного типа субъектами финансирования выступают финансово-промышленные группы, самостоятельные предприятия, промышленные компании, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного самоуправления, частные лица, так как все они способствуют развитию инновационной деятельности. Для эффективного внедрения нововведений с их последующей коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности, требуется соблюдение следующих условий: активизация инновационной политики на уровне государства и готовность перехода к активному инновационному развитию. В связи с этим необходимо отметить, что инновационная деятельность - особый вид деятельности, который непосредственно связан с трансформацией идей (результатов научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс [2].

В условиях модернизации инновации не только способствуют преодолению технологического отставания в развитии отдельных отраслей, повышению конкурентоспособности отечественной продукции, поддержание экспорта, стимулированию инвестиционного процесса, но и являются предпосылкой достижения сбалансированности развития, условием устойчивого экономического роста регионов и государства. На современном этапе достижения научно-технического прогресса приобретают ведущее значение в интеллектуализации основных факторов производства. Установлено, что доля новых знаний, которые нашли практическое воплощение в инновационных технологиях, оборудовании, подготовке квалифицированных кадров, организации производства в развитых странах приходится от 80 до 96 процентов прироста ВВП. Практическое внедрение новых технологий является основополагающим фактором успеха в рыночной конкуренции, главным средством интенсификации производства и повышения качества товаров и услуг. Нововведения являются необходимым условием успеха в конкурентной борьбе, позволяя добиваться фирмам-новаторам сверхприбылей за счет монопольного присвоения интеллектуальной ренты, появляющейся при освоении новых продуктов и технологий.

Формирование инновационной экономики является чрезвычайно актуальной задачей, решение которой позволит вывести экономику нашей страны из вектора преимущественно экспортно-сырьевого развития и обеспечит конкурентоспособность России в мировом экономическом пространстве. При этом знания и информация выступают основой новой инновационной экономики и главным фактором ее роста. Направленность на знания, способствует успешному развитию отраслей промышленности и бизнеса, которые осуществляют передачу новых технологий на основе инновационных подходов. В свою очередь, для формирования новых знаний необходима разработка системы мероприятий, что позволит осуществить необходимую подготовку кадров для внедрения, распространения и практической реализации инноваций.

На основании решений правительства РФ, инфраструктура российской инновационной экономики будет создаваться в виде инфраструктуры национальной инновационной системы, в результате чего она будет представлять собой совокупность организаций различных организационно-правовых форм, выполняющих разработки и коммерциализацию технологий. При этом наиболее важными элементами инфраструктуры инновационной экономики будут выступать следующие составляющие [1]:

– информационно-аналитическая составляющая, обеспечивающая координацию работ, полноту и актуализацию сведений о перспективных разработках, технологиях и кадровом потенциале в сфере инноваций в России и за рубежом.

– финансовая составляющая, обеспечивающая источниками процесс создания материально-технической базы различных направлений развития инноваций;

– методическая составляющая, регламентирующая вопросы правовой охраны и использования результатов научно- технической деятельности;

Для разработки и использования инноваций в практической деятельности с наибольшей степенью эффективности, необходима выработка стратегии государственно-правового регулирования национального инновационного развития. При этом прерогативой государства выступает выработка системного подхода, определенной концепции, единой структурированной системы целей по управлению инновационным процессом. Несомненно, что важное место во внедрении, продвижении и реализации инноваций отводится органам власти на региональном уровне, ведь именно в регионах будет осуществляться процесс инновационного развития, который позволит улучшить инвестиционный климат. Поддержка и защита, информационное обеспечение деятельности участников инновационного процесса также является областью деятельности органов региональной власти.

В сложившихся условиях перераспределение сфер влияния и разделение полномочий между регионом и федеральным центром выступает в качестве одного из важнейших вопросов в рамках регулирования и регламентации инновационных процессов в современных условиях. Рынок не в состоянии самостоятельно справиться с проблемами обеспечения экономической стабильности и достижения экономического роста, с которыми непосредственно взаимосвязаны перспективы развития современного общества. Соответственно, возникает необходимость в значительной корректировке как государственной, так и региональной инвестиционной и инновационной политики. Перечисленные выше направления должны быть выработаны в рамках реализации стратегии общей экономической политики.

На современном этапе развития экономики можно с высокой долей уверенности утверждать, что основой роста и подъема как национальной, так и региональной конкурентоспособности является инновационный подход, причем это связано не только с развитием и внедрением во все сферы жизнедеятельности региона высоких технологий, но и необходимостью инновационной модернизации при формировании финансово-инвестиционного механизма, который в перспективе будет обеспечивать сбалансированность отраслевой структуры и рациональное перераспределение ресурсов.

В условиях расширения властных полномочий региональных органов управления возрастает необходимость поддержки инфраструктурного обеспечения в осуществлении инновационной и инфраструктурной политики на местах, начиная с разработки комплексных программ и завершая решением

оперативных вопросов текущей деятельности по практической реализации научно-технических новшеств в промышленном комплексе на региональном уровне.

Региональный аспект инновационного развития предполагает адекватное отражение комплекса социально-экономических и организационных условий, необходимых для формирования стратегий эффективного развития региональных инфраструктурных инновационных систем. В свою очередь, организация инфраструктурного обеспечения в регионах неоднородна вследствие ряда институциональных особенностей. Необходимо отметить, что различается также степень эффективности воздействия инфраструктуры на динамику трансферта технологий и коммерциализации инноваций, и, как следствие, инновационных процессов в целом. Следовательно, можно сделать вывод о том, что одной из наиболее существенных проблем, тормозящих переход субъектов к современному, цивилизованному типу развитию является сбалансированной инновационной политики, которая должна разрабатываться на государственном уровне, но реализовывать ее необходимо в каждом регионе с учетом его специфических особенностей. В конечном результате, развитие региона на инновационной основе позволит повысить его конкурентоспособность.

The mechanism of management of innovative development at the regional level does not correspond to the requirements of increase of efficiency of innovative activity. In modern conditions it is necessary to develop a new concept of innovation development management, building a theoretically-based model and management mechanisms, to increase the efficiency of the innovation development of the region.
The key words: *innovation development, modernization, commercialization of innovations, regional innovation system, the model of regional innovation system.*

Список литературы

1. Бакланов, Н.А. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития / Н.А. Бакланов, Н.И. Диденко. СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2007. 414 с.
2. Шнейдер А.Региональные аспекты инновационного развития. М.: Интерра, 2012. 210 с.

Об авторах

Михайлин О.И. - проректор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского по АХЧ, mihailin@gmail.com

Щеликова Н.Ю. – Брянский государственный университет имени академика Т.Г. Петровского.

УДК – 338.81

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МИРОВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Е.С. Муравьева

Статья посвящена вопросам деятельности российских компаний на мировом фондовом рынке. В частности, рассматривается понятие «депозитарная расписка» как один из способов привлечения иностранных инвестиций, анализируется положение российских эмитентов на основных фондовых площадках мира, также представлен рейтинг российских корпораций по стоимости выпущенных в обращение депозитарных расписок за 2009-2011 гг.
Ключевые слова: *депозитарная расписка, фондовый рынок, инвестиции, инновации.*

Процессы глобализации и интеграции финансовых рынков, характеризующие современное состояние мировой финансовой системы, способствуют открытию границ национальных фондовых рынков, выделению их в региональном и мировом масштабе, а также появлению инновационных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять движение капитала при существенных различиях в национальных правовых системах.

Привлечение инвестиций является одной из важных задач, стоящих перед предприятиями, стремящимися к развитию. Однако финансовая емкость российского рынка в настоящее время не достаточно велика и не может в полной мере обеспечить потребности отечественных предприятий.

Также по законодательству ряда стран обращение ценных бумаг, эмитированных в других странах, запрещено или ограничено (например, Соединенные Штаты Америки). Возможна и обратная ситуация – запрещен вывоз ценных бумаг из страны (Российская Федерация).

Поэтому в настоящее время инновационным механизмом привлечения средств, необходимых для развития производства, является выпуск ценных бумаг, доступных для иностранных инвесторов, например таких, как депозитарные расписки, которые являются инструментом для приобретения инвесторами ценных бумаг иностранных эмитентов.

Программы депозитарных расписок также позволяют решить проблему недооцененности акций российских компаний, поскольку одной из фундаментальных особенностей российского рынка акций является уход торговой активности на западные рынки российских инвесторов.

Биржевые обороты по депозитарным распискам на российские акции за рубежом превосходят

обороты по акциям внутри страны. Депозитарные расписки также способствуют повышению ликвидности акций, лежащих в их основе.

Назначение депозитарной расписки заключается в том, что она представляет собой распространенный в мировой практике инструмент, универсальный механизм, позволяющий организовать обращение ценных бумаг за пределами юрисдикции, где был проведен их выпуск.

Экономическая сущность депозитарной расписки выражается в праве собственности ее владельца на часть капитала иностранного эмитента. При этом владелец депозитарной расписки осуществляет правомочия собственника депозитарной расписки в рамках национального правового поля. То есть, фактически оставаясь в юрисдикции своей страны, он получает право владения и распоряжения частью иностранного капитала [1, с.6].

Н.И. Кравцова, С.А. Малькова и С.А. Руденко выделяют следующие функции депозитарных расписок (рис. 1):

1) Инвестиционная.

Депозитарная расписка представляет собой инвестиционный инструмент, свидетельствующий об инвестировании средств. Депозитарные расписки дают возможность инвесторам расширить круг ценных бумаг для инвестирования, возможность оптимизировать портфель.

2) Международная.

Депозитарные расписки опосредуют международное движение капитала. Способствуют налаживанию деловых контактов между институтами инфраструктуры двух (и более) стран и приведению в соответствие законодательства этих стран.

Рис. 1 – Функции депозитарных расписок

3) Посредническая.

Депозитарные расписки представляют для инвестора инструмент работы с иностранными ценными бумагами в рамках национальной правовой системы. Благодаря включению в экономические отношения дополнительного звена в лице депозитария-эмитента депозитарных расписок. Использование депозитарных расписок снимает для инвестора проблемы, связанные с валютой, расчетами и языковым барьером, возникающие при оформлении международных финансовых инструментов.

4) Распределение рисков.

Депозитарные расписки дают инвесторам возможность диверсифицировать портфель ценных бумаг. Часть рисков инвестора берет на себя депозитарий – эмитент депозитарных расписок.

5) Улучшение имиджа.

Благодаря программам депозитарных расписок улучшается узнаваемость компании за рубежом, что увеличивает инвестиционную привлекательность компании.

Современной инновационной тенденцией развития фондового рынка России выступает стремление к созданию мирового финансового центра, который подразумевает полное открытие национального фондового рынка для иностранных участников.

Поэтому исследование механизмов выпуска, обращения и современного состояния рынка депозитарных расписок на акции российских эмитентов является актуальной темой. В первую очередь, вследствие процесса интеграции России в мировую экономику и растущей потребности частного сектора российской экономики в иностранном инвестиционном капитале.

На сегодняшний день, российские компании-эмитенты представлены в основном на европейских торговых площадках, в системе PORTAL и на внебиржевом рынке США (OTC), о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1

Общее количество программ депозитарных расписок на акции российских эмитентов по типу

рынка обращения за 2009-2011 гг.

Тип рынка	Общее количество программ депозитарных расписок			Отклонение, (+/-)	Темп прироста, %
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011/2009	2011/2009
NYSE, NASDAQ	3	5	6	3	100,0
LSE	56	59	69	13	23,2
OTC	30	33	34	4	13,3
BerSE, FSE, NYSE Euronext Paris	49	52	54	6	10,2
PORTAL	58	60	69	11	19,0

Большинство программ российских эмитентов обращается в системе PORTAL (порядка 29,7 %) и на Лондонской фондовой бирже (LSE), а также на европейских фондовых биржах: Франкфуртской фондовой бирже (FSE), Берлинской фондовой бирже (BerSE) и NYSE Euronext Paris – около 23,3 % от общего количества программ, что обусловлено более низкой стоимостью размещения и упрощенной процедурой организации выпуска депозитарных расписок на данных торговых площадках [2].

За рассматриваемый период количество программ, размещение которых происходило в системе NASDAQ и на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) возросло в 2 раза. В 2011 г. количество программ, размещаемых на LSE, увеличилось на 23,2 % по сравнению с аналогичным показателем 2009 г. В системе PORTAL в 2011 г. возросло количество программ на 19 % по сравнению с 2009 г. Прирост программ на европейских фондовых биржах в 2011 г. составил 10,2 %; в системе внебиржевого рынка США – 13,3 % по отношению к 2009 г. [5].

Рассматривая выпуск программ депозитарных расписок российскими эмитентами по отраслевой принадлежности, следует отметить – ТЭК лидирует как по стоимости, так и по количеству обращаемых депозитарных расписок на мировых торговых площадках (рис. 2).

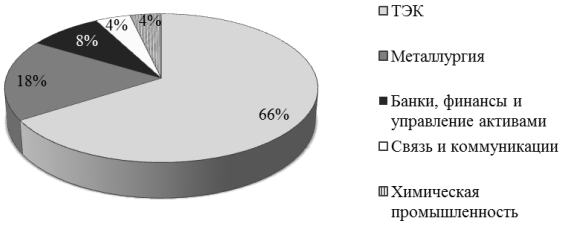


Рис. 2 – Рейтинг российских отраслей промышленности по стоимости обращающихся депозитарных расписок за 2011 гг., %

Таким образом, большинство российских эмитентов депозитарных расписок – компании топливно-энергетического комплекса. Так, 19,4 млрд. депозитарных расписок эмитентов данной отрасли обращаются на сумму 308,4 млрд. долл. на мировых фондовых площадках. Депозитарные расписки металлургической промышленности обращаются на сумму 82,5 млрд. долл., депозитарные расписки банковского сектора – 40,2 млрд. долл. По количеству депозитарных расписок лидируют также компании топливно-энергетического комплекса – 19,4 млрд. депозитарных расписок, в банковском секторе обращаются 5,5 млрд. депозитарных расписок [3].

На протяжении всего рассматриваемого периода лидерами по степени ликвидности, выпущенных в обращение депозитарных расписок выступают пять российских эмитентов (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг российских корпораций по стоимости выпущенных в обращение депозитарных расписок за 2009-2011 гг., млрд. долл.

Компания	Стоимость депозитарных расписок в обращении, млрд. долл.			Темп прироста, %		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2010/2009	2011/2010	2011/2009
ОАО «Газпром»	63,1	85,8	145,2	35,97	69,23	130,11
ОАО «Лукойл»	38,7	50,1	76,2	29,46	52,10	96,90
ОАО « ГМК «Норильский никель»	13,4	30,4	47,2	126,87	55,26	2,5 р.
ОАО «Роснефть»	22,5	35,9	43,2	59,56	20,33	92,00
ОАО «НОВАТЭК»	5,7	10,1	21,5	77,19	112,87	2,8 р.

В соответствии с данными таблицы 2, лидером по стоимости котирующихся на Лондонской фондовой бирже депозитарных расписок выступает ОАО «Газпром» (145,2 млрд. долл.), количество депозитарных расписок которого в обращении превышает 11 млрд. Нефтяная компания ОАО «Лукойл» разместила 1,2 млрд. депозитарных расписок, общая стоимость которых на 2011 г. составила 76,2 млрд. долл. Металлургическая компания ОАО «ГМК «Норильский никель» разместила 2,1 млрд. депозитарных расписок, общая стоимость которых достигла 47,2 млрд. долл. в 2011 г. По состоянию на 2011 г. нефтяная компания ОАО «Роснефть»

разместила 5,5 млрд. депозитарных расписок стоимостью 43,2 млрд. долл. Пятерку лидеров замыкает ОАО «НОВАТЭК», стоимость депозитарных расписок которого достигла в 2011 г. 21,5 млрд. долл. [3].

В настоящее время развитие финансового рынка России происходит достаточно высокими темпами. Рынок ценных бумаг демонстрирует рост количественных показателей. Три года подряд российский фондовый рынок входил в десятку самых быстрорастущих рынков мира. Немаловажную роль в этом процессе, несомненно, играет и позитивная макроэкономическая ситуация. В течение последних нескольких лет складывается благоприятная конъюнктура для российского сырьевого экспорта.

Таким образом, несмотря на текущую ситуацию на международных рынках ценных бумаг, национальный фондовый рынок обладает огромным инвестиционным потенциалом и представляет серьезный интерес для иностранных инвесторов. Рынок депозитарных расписок российских эмитентов также будет развиваться весьма стремительно. По прогнозам экспертов основным источником привлечения капитала компаниями в ближайшие 3-5 лет станут именно депозитарные расписки.

The article covers the problem of the russian corporations activities in the world stock market. Particularly, in this article is considered the notion of «depositary receipt» as one of the method on attraction of foreign investments and there is analyzed position of russian issuers on the main world's stock markets, also in this article is presented the russian corporations rating according to the value of outstanding depositary receipt over a period of 2009-2011 years.
The key words: *depositary receipt, stock market, investment, innovation.*

Список литературы

1. Кравцова Н.И., Малькова С.А., Руденко С.А. Депозитарные расписки: Учеб. пособие. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 64 с.
2. The Bank of New York Mellon. Depositary Receipt (http://www.adrbnymellon.com)
3. Cole-Fontayn M. The Depositary Receipt Markets BNY Mellon «2011 Year Market Review» // The Bank of New York Mellon. Depositary Receipts, http://www.adrbnymellon.com
4. Cole-Fontayn M. The Depositary Receipt Markets BNY Mellon «2010 Year Market Review» // The Bank of New York Mellon. Depositary Receipts, http://www.adrbnymellon.com
5. Cole-Fontayn M. The Depositary Receipt Markets BNY Mellon «2009 Year Market Review» // The Bank of New York Mellon. Depositary Receipts, http://www.adrbnymellon.com

Об авторе

Муравьева Е.С. - аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kattie-mur@yandex.ru

УДК 004.33(035)

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Д.А. Погонышева

Современная организация это сложная, полиструктурная, динамическая система. Описаны компоненты архитектуры предприятия. Обоснованы условия формирования конкурентных преимуществ организации на основе использования информационных технологий.
Ключевые слова: *инновации; архитектура предприятия; бизнес-архитектура; системная архитектура; этапы архитектурного процесса*

Современная организация представляет собой сложную открытую, многокомпонентную, полиструктурную, вероятностную, динамическую систему, включающую живые и неживые объекты, функционирующую в результате воздействия как внутренних, управляемых факторов, так и неуправляемых внешних факторов. В настоящее время резко возрастает динамичность бизнес-процессов, связанная с изменяющимися потребностями рынка, ориентацией товаров и услуг на индивидуальные потребности клиентов, непрерывным совершенствованием технических и технологических возможностей, сильной конкуренцией.

Высокие конкурентные преимущества в бизнесе приобретает та компания, которая уделяет большое внимание его производственным, коммерческим и финансовым составляющим, эффективно решает задачи сбора и переработки данных. Информационные технологии (ИТ), являясь по своей природе высокими технологиями, выступают эффективным инструментом поддержки инновационного бизнеса. Эффективное управление бизнес-процессами инновационной организации обусловлено совершенствованием ее архитектуры.

Под архитектурой предприятия понимают всестороннее и исчерпывающее описание (модель) его ключевых подсистем и межэлементных отношений. Архитектура предприятия включает роль людей, описание процессов (функции и поведение), представление вспомогательных технологий на протяжении жизненного цикла предприятия. Архитектура является стратегической информационной основой, определяющей структуру инновационного бизнеса; информацию, необходимую для ведения бизнеса; техно-

логии, применяемые для поддержания бизнес-операций; процессы преобразования, развития и перехода, необходимые для реализации новых технологий, удовлетворение новых бизнес-потребностей.

Пользователями архитектуры предприятия являются профессионалы в области создания информационных систем, которые создают корпоративные проекты; системные архитекторы, которые отвечают за создание архитектуры отдельных информационных систем; бизнес-аналитики, которые ведут процесс проектирования организационных структур и бизнес-процессов; руководители.

Архитектура предприятия имеет следующие слои: 1)корпоративные миссия и стратегия, стратегические цели и задачи; 2)бизнес-архитектура; 3)системная архитектура (ИТ - архитектура). Корпоративные миссия и стратегия определяют основные направления развития предприятия и ставят долгосрочные цели и задачи. Бизнес-архитектура на основании миссии, стратегии развития и долгосрочных бизнес-целей определяет бизнес-процессы, информационные и материальные потоки, поддерживающую организационно-штатную структуру. Системная архитектура включает совокупность методологических, технологических и технических решений для обеспечения информационной поддержки деятельности предприятия, т.е. архитектуру приложений, архитектуру данных и техническую архитектуру.

Архитектура приложений включает прикладные системы, поддерживающие реализацию бизнес-процессов; интерфейсы взаимодействия прикладных систем между собой и с внешними системами и источниками или потребителями данных; средства и методы разработки и сопровождения приложений. Архитектура данных содержит базы данных и хранилища данных; системы управления базами данных и хранилищами данных; правила и средства доступа к данным. Техническая архитектура состоит из сетевой архитектуры и архитектуры платформ. Сетевая архитектура включает локальные и территориальные вычислительные сети; используемые протоколы, сервисы и системы адресации; аварийные планы по обеспечению бесперебойной работы сетей в нестандартных условиях. Архитектура платформ содержит аппаратные средства - серверы, рабочие станции, накопители и другое компьютерное оборудование; операционные системы, утилиты; аварийные планы по обеспечению бесперебойной работы аппаратуры и баз данных.

Рассматриваемая в динамике архитектура предприятия — это план действий и скоординированных проектов, необходимых для преобразования существующей архитектуры организации к состоянию, определенному как долгосрочная цель, базирующийся на текущих и планируемых бизнес-целях и бизнес-процессах. Архитектура предприятия в общем случае описывается разделами : миссия и стратегия организации, стратегические цели и задачи; бизнес-архитектура в текущем и планируемом состоянии, системная архитектура в текущем и планируемом состоянии; планы мероприятий и проектов по переходу из текущего состояния в планируемое.

Основными этапами построения архитектуры предприятия являются: осознание необходимости построения архитектуры; формирование рабочей группы; выбор среды моделирования, средств моделирования и хранилища; наполнение среды фактическим материалом (формирование архитектуры); использование; расширение и поддержка. В состав рабочей группы входит архитектор, являющийся постановщиком задач на архитектурные изменения, обусловленные изменениями внутренних и внешних условий.

Модель архитектуры предприятия аккумулирует знания о его процессах, поведении, информационных и материальных потоках, ресурсах и организационных единицах, инфраструктуре и архитектуре систем. Главной целью моделирования является повышение интегрированности предприятия, поддержка анализа в различных разрезах (экономических, организационных и т.д.) для совершенствования его деятельности, принятия обоснованных управленческих решений.

Этапы моделирования архитектуры обеспечивают нисходящее проектирование архитектурных слоев в соответствии с общей схемой архитектуры предприятия и содержат следующие работы: определение бизнес-целей и требований, охватывающих направления бизнеса, миссию, цели, факторы успеха, бизнес-результаты, видение, выявление требований (функциональных, системных, технологических) и их документирование; моделирование бизнеса с позиции менеджера, включающее построение концептуальных с использованием графических образов (пиктограмм) для представления бизнес-объектов и событий; моделирование бизнес-процессов; моделирование бизнес-функций; моделирование организационной структуры, схемы принятия решений; моделирование ресурсов; преобразование бизнес-моделей в модели приложений и технологической архитектуры.

В настоящее время используются следующие программные среды моделирования архитектуры предприятий: универсальные интегрирующие среды (Zachman Framework, GERAM, Бизнес-Инженер, БИГ-Мастер и др.), языки моделирования предприятий (IDEF, ARIS, BPML и др.), программные среды моделирования (ARIS 6 Collaborative Suite, Popkin System Architect, METIS и др.), мета-модели и языки мета-моделирования (UML Profile for Business Process Definition, UEML и др.).

Значение архитектуры предприятия постоянно растет за счет обеспечения возможностей эффективного использования существующих технологий и эволюционного перехода к инновационным технологиям. В ряде стран, например, в США, правительственные директивы требуют, чтобы предприятия имели четко описанную архитектуру. Эксперты считают, что через несколько лет архитектура превратится для предприятия в одно из главных средств управления изменениями, обеспечивая оказание помощи менеджерам при анализе потенциальных изменений и их реализации; предоставление основы для совместной работы бизнес-менеджеров и ИТ-менеджеров над целями, бизнес-процессами; предоставление единого хранилища информации о предприятии;

обеспечение менеджерам поддержки в принятии решений. Создание архитектуры предприятия является первым шагом на пути к достижению конкурентных преимуществ на рыночном пространстве [2].

Архитектуру предприятия рассматривают в контексте всех процессов управления ИТ. В связи с этим существует точка зрения на ИТ как на некоторый актив. Под управлением портфелем ИТ понимают процесс отбора, управления и оценки инвестиций, связанный как с ИТ-активами, так и с портфелем ИТ-проектов. Управление портфелем ИТ-активов позволяет организации оценивать, покупать и управлять ИТ-активами и проектами в соответствии с текущими и будущими потребностями бизнеса с учетом степени риска. Управление портфелем ИТ преследует три цели: максимизация ценности (стоимости) портфеля, синхронизация портфеля ИТ с целями бизнеса и поиск оптимального баланса между риском и потенциальной отдачей от портфеля ИТ. В связи с этим описание состояния архитектуры ИТ обеспечивает представление о необходимых инвестициях в технологии и навыки ИТ-персонала. ИТ-программы и проекты – это механизм реализации архитектуры в рамках выбранной стратегии. Управление ИТ-программами и проектами и архитектура предприятия взаимно дополняют друг друга, обеспечивая интеграцию процессов, связанных с использованием ИТ на предприятии. Процессы выработки стратегии и планирование обеспечивают основу для отбора, управления и оценки ИТ-ресурсов и проектов.

В качестве основного критерия при выборе оптимальной архитектуры предприятия эксперты предлагают использовать принцип минимизации совокупной стоимости владения. Оценка совокупной стоимости владения должна включать не только фактические затраты, но и потери, связанные с бизнес-рисками. Этот подход расширяет традиционную оценку рисков путем учета не только потерь от технических рисков из-за простоев и сбоев, но и учета рисков бизнес-потерь, связанных с несовершенством реализации системы или модернизацией бизнес-процессов.

Архитектурные принципы представляют собой основу для разработки архитектурных решений. Принципы являются взаимозависимыми и применяются в совокупности. Принципы должны удовлетворять таким критериям, как доступность понимания, точность формулировок, полнота, последовательность и стабильность и др.

Компания TOGAF, лидер в области архитектурных разработок, приводит перечень следующих принципов архитектурного процесса: максимальная польза, примат использования, непрерывность бизнеса, привлечение всех ресурсов, соответствие законодательству, защита интеллектуальной собственности, обеспечение качества, безопасность данных, ответственность ИТ-службы, данные являются активом, общие метаданные, технологическая независимость, простота использования, взаимодействие, минимизация разнообразия, обоснованность и своевременность изменений и др. [1].

На основе выполненного теоретического анализа считаем необходимым перечень принципов разработки архитектуры предприятия дополнить следующими: системность, адаптивность, полифункциональность, креативность, вариативность.

Анализ работ позволяет нам сделать вывод, что в бизнесе архитектурный процесс выполняет ориентирующую, регулирующую, развивающую, прогнозирующую и контролирующую функции.

Выполним разработку концептуальной архитектуры перерабатывающих предприятий. Для этого необходимо ответить на вопросы: кто в организации выполняет определенную бизнес-функцию, насколько регулярно выполняет, какое событие вызывает выполнение этой бизнес-функции, автоматизировано или нет ее выполнение? какая информация является входной для бизнес-функции, каков источник этой информации, в каком виде она поступает? какие программные средства используются для выполнения бизнес-функции, какие ИТ-функции выполняют эти программы, какие базы данных и справочники используются, какие отчеты формируются программой? какая информация является входной и выходной для программы, в каком виде поступает входная информация и формируется выходная? каким образом организовано информационное взаимодействие программ: какова структура информационного обмена, какова периодичность? какие подразделения используют ту или иную программу и др.

Для разработки архитектуры предприятия указываем миссию и стратегические цели, ключевые показатели, схемы бизнес-процессов «как есть» и «как надо», организационную структуру «как есть» и «как надо», матрицы ответственности персонала, регламенты процессов, положения об отделах, подразделениях, должностные инструкции сотрудников, планы, отчеты и др.

Основными бизнес-процессами перерабатывающего предприятия являются: закупка сырья и материалов, производство продукции, продажа продукции и др. Обеспечивающие бизнес-процессы - это ремонт и модернизация оборудования, ИТ-обеспечение и связь и др. Процессы управления включают стратегическое управление, управление финансами, управление персоналом и др. Структура управления включает высшее руководство, подразделения. Документооборот содержит стандартные операции по информационному взаимодействию. В системную архитектуру входят архитектура приложений, архитектура данных и техническая архитектура. Архитектура приложений содержит системное и прикладное программное обеспечение, в том числе MS WORD, MS EXCEL, «1С: Бухгалтерия» и др. Архитектура данных включает базы данных и хранилища данных, системы управления базами данных и др. Техническая архитектура представлена сетевой архитектурой (локальная и глобальная сети; протоколы, сервисы и системы адресации) и архитектурой платформ (серверы и другое

аппаратное обеспечение). Использование программной среды «Бизнес-Инженер» позволяет разработать полноценную архитектуру предприятия. Согласно оценкам экспертов, разработка и внедрение архитектуры в соответствии со стандартами до 30% уменьшает расходы на ИТ.

Значение архитектуры предприятия постоянно растет за счет перехода к инновационным технологиям, создания конкурентных преимуществ в бизнесе. В условиях формирования информационного общества архитектура предприятия выступает мощным средством реализации инновационных бизнес-стратегий на основе эффективного использования ИТ.

Modern organization is complex, полиструктурная, dynamic system. Describes the components of enterprise architecture. Justified conditions for the formation of competitive advantages of the organization on the basis of use of information technologies.
The key words: *innovation, enterprise architecture, business architecture, system architecture; stages of architectural process*

Список литературы

1.Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия.-М.: Интернет-Ун-т Информ.Технологий, 2005.

2.Прикладная информатика: Справочник/ Под ред. В.Н. Волковой и В.Н. Юрьева.-М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010.

Об авторе

Погонышева Д.А. - доктор педагогических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК: 338.43(470.13)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

А.Г. Рулинская

В статье рассматриваются методологические подходы формирования современной стратегии инновационного развития агропромышленного комплекса, основанные на концепциях устойчивого развития и экономики знаний; маркетинговом, проектном и программно-целевом подходах; индикативном планировании; структуризации стратегических ориентиров и мониторинге их достижений. Акцентирована проблема в обеспечении инновационного развития АПК – его технико-технологическая отсталость.
Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, инновации, методология, стратегия, развитие.*

Применительно к АПК инновации представляют собой реализацию в хозяйственной практике результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новой техники, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых форм организации и управления различными сферами аграрной экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства [1. с. 54].

Инновации тесно связаны с таким понятием, как инновационный процесс. Инновационный процесс представляет комплекс последовательных работ от получения новой идеи до использования ее потребителем в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, новых способов организации и управления производством. Его можно представить в виде структуры, состоящей из следующих звеньев: сфера, производящая нововведения, организационно-экономический механизм передачи новшеств, потребители инновационной продукции. Регулирует и координирует этот процесс государство. Структура инновационного процесса представлена на рисунке 1.

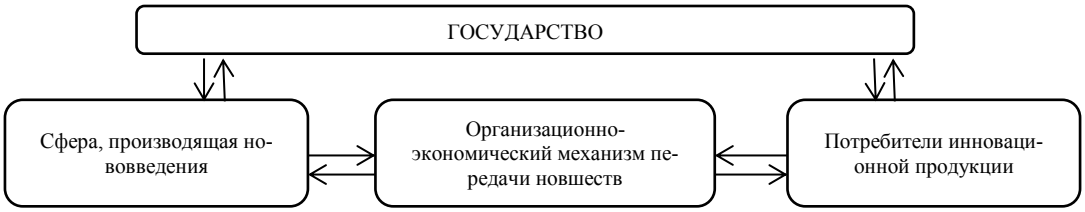


Рисунок 1. Структура инновационного процесса

Сложность аграрного производства и его особенности предопределяют своеобразие подходов и методов управления инновационным процессом, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций. Управление инновационным процессом обязательно предполагает согласованное видение его участниками перспектив развития АПК, которое должно сопровождаться переходом от сложившегося хозяйственного уклада к развитию отраслей на современных инновационных продуктах, технологиях, технике, т.е. разработку стратегии инновационного развития. Стратегия представляет общую цель, модель и инструменты развития, приоритеты, роль различных участников в инновационном процессе.

Стратегическая цель инновационного развития заключается в создании динамично развивающегося, сбалансированного и конкурентоспособного агропромышленного комплекса, который обеспечивает высокий уровень жизни сельского населения.

Интегральными составляющими стратегической цели инновационного развития АПК могут стать три комплексных направления [2]:

— эффективный агробизнес, включающий комплекс проектов по реконструкции и техническому перевооружению животноводческих ферм на новом технологическом уровне, приобретение сельскохозяйственной техники, пригодной для внедрения современных технологий производства продукции растениеводства, распространение новых сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, развитие производства экологически чистой продукции, модернизация мощностей и строительство новых предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности и др.;

— АПК территорий как единая система, предусматривающая создание вертикально интегрированных структур холдингового типа, образование мобильных высокотехнологичных межхозяйственных подразделений, развитие кооперации, информационно-консультационной, консалтинговой деятельности и инфраструктуры агропроизводства;

— качество жизни сельского населения территорий, включающее развитие личных подсобных хозяйств населения, системы заготовок сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах населения, подсобных промыслов и производств, социальное развитие села, обеспечение доступа мелкотоварных хозяйств к финансовым ресурсам.

Исходя из теоретических и методических разработок ведущих ученых в области аграрной экономики, методологические основы стратегии инновационного развития АПК можно представить положениями современных концепций и подходов, представленных схематично на рисунке 2.

Рисунок 2. Методологические основы стратегии инновационного развития АПК

Концепция устойчивого развития - одна из современных, наиболее распространенных и поддерживаемых мировым сообществом концепций взаимодействия общества и природы, которая исходит из трех целей устойчивого развития: экологической целостности, экоэффективности и экосправедливости.

С экономической точки зрения ключевым для концепции устойчивого развития является значение экономически оптимального использования ограниченных природных ресурсов. Важно подчеркнуть, что именно экономический подход является стержнем концепции устойчивого развития. В то же время концепция устойчивого развития позволила по-новому взглянуть на само понятие "экономическая эффективность". Более того, подтверждено практикой, что долгосрочные экономические проекты, при осуществлении которых принимаются во внимание природные закономерности, в конце концов, оказываются экономически эффективными, а осуществляемые без учета долгосрочных экологических последствий - убыточными. Экономический подход к концепции устойчивости развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, который может быть произведен при условии, по крайней мере, сохранения совокупного капитала, с помощью которого и производится этот доход. Эта концепция подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологичных — природо-, энерго-, и материалосберегающих технологий, включая переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов. Концепция социально ориентирована, направлена на сохранение социальной и культурной стабильности общества. Концепция устойчивого развития находит воплощение в стратегии инновационного развития АПК через программные мероприятия обеспечения условий расширенного воспроизводства, экономического роста.

Концепция экономики знаний задает стратегическую цель, заключающуюся в дальнейшем развитии аграрной науки путем модернизации системы управления и сети научно-исследовательских

учреждений, проведения фундаментальных и приоритетных прикладных исследований для разработки конкурентоспособной научно-технической продукции, определения инновационного механизма участия науки в процессе освоения научных разработок в производстве, обеспечивающих эффективное развитие агропромышленного комплекса.

Научное обеспечение эффективного развития агропромышленного комплекса отличается структурой своих специфических задач, обусловленных разнообразием природно-климатических и почвенных условий. Земли сельскохозяйственного назначения для аграрной науки являются основной базой для проведения фундаментальных и прикладных исследований. Сюда же относятся и биологические организмы - растения, животные и микроорганизмы, с изучением и использованием которых в основном и связан процесс получения новых знаний. Поэтому при определении стратегического направления развития аграрной науки учитываются, прежде всего, эти условия.

Стратегией инновационного развития АПК предусматриваются пути реализации основных направлений научных исследований на основе программных принципов, а также необходимость законодательного определения заказчика и его функций, разработки механизма конкретного размещения госзаказа в АПК. Что касается финансирования научных исследований с использованием механизма ведомственных целевых программ, крупных долгосрочных научно-технических программ по приоритетным направлениям, как из бюджета, так и внебюджетных фондов, то стратегией предусматривается оптимизация базового, программно-целевого и конкурсного финансирования, ориентированного на конечный результат.

В основе создания эффективной стратегии инновационного развития АПК лежит программно-целевой метод. Это позволит сконцентрировать в рамках программы фундаментальных исследований до 2025 г. имеющиеся государственные ресурсы и частные инвестиции в инновационной сфере. Кроме того, планируется масштабное вовлечение в инновационный процесс реального бизнеса путем балансирования его интересов с общенациональными приоритетами. В связи с этим предусматривается инвентаризация имеющихся инновационных объектов интеллектуальной собственности в АПК и нематериальных активов, стоящих на балансе научно-исследовательских учреждений Россельхозакадемии, Минсельхоза России, высших учебных заведений, выделив при этом объекты инновационной интеллектуальной собственности с проверкой правильности их учета и мер по их поддержке. Вместе с тем особое внимание необходимо уделить созданию венчурного предпринимательства в инновационной сфере, что позволит привлечь значительные финансовые ресурсы в наиболее рискованный первичный этап инновационного процесса. Поэтому предполагается использовать хорошо себя зарекомендовавший за рубежом механизм венчурных инкубаторов [3].

Стратегическая форма индикативного планирования в АПК предполагает значительное расширение временного горизонта индикативных планов и максимальную их интеграцию с долгосрочной экономической политикой, обеспечение взаимодействия технологических укладов. Особенно актуальным этот вопрос стал в связи с разработкой и реализацией государственной программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы.

Исследование трудов видных отечественных и зарубежных ученых-аграрников показало, что применение форм индикативного планирования в агропромышленном комплексе явление не новое. Еще в конце XX века индикативное планирование в сельском хозяйстве России прошло через разные формы, которые соответствовали различным этапам государственного регулирования переходной экономики.

Значение индикативного планирования в разработке стратегии инновационного развития АПК в первую очередь связано с обеспечением долгосрочной конкурентоспособности. Это – целевая функция, которая обусловливает устойчивое положение объекта стратегического управления на рынке и отвечает принципу маркетингового подхода. Индикативное планирование направлено на формирование процесса производства конкурентоспособной аграрной продукции при условии оптимального использования и сочетания всех имеющихся ресурсов, в т. ч. и инновационного ресурса, что в свою очередь является залогом эффективного развития сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Понятие и практика индикативного, рекомендательного, рамочного планирования предполагает децентрализованное принятие решений, наличие степеней свободы на нижестоящих уровнях и процедур согласования планов между верхними и нижними уровнями. Данная форма предусматривает регулирование экономики на основе набора индикаторов в виде макроэкономических показателей и носит преимущественно рекомендательный характер. Однако в руках государства остается система прямых и косвенных регуляторов в виде льгот, лицензий, квот, бюджетных субсидий, дотаций и пр. для достижения поставленных целей.

В АПК в качестве индикаторов используются показатели, характеризующие динамику структуры аграрного рынка, эффективность экономики и внешнеэкономические связи [4, с. 97.]. Однако система индикаторов стратегии долгосрочного инновационного развития АПК в настоящее время методически не отработана и научное обоснование этой системы остается дискуссионной проблемой.

На базе индикативного планирования создается действенный механизм обеспечения реализации целей и ориентиров инновационного развития АПК. Правительство воздействует в рамках индикатив-

ного планирования на инновационное развитие координацией и обеспечением информацией. При этом основной функцией индикативного планирования является информационно-ориентирующая, которая одновременно выступает и как мотивационная функция. Можно предположить, что практикой ведения мониторинга инновационного развития АПК будет выработано методическое обеспечение системы индикаторов стратегии долгосрочного инновационного развития АПК, поскольку критерии и конкретные показатели его проведения постоянно дополняются и совершенствуются, как научным сообществом, так и рейтинговыми агентствами и ведомственными структурами.

Вместе с тем стратегирование инновационного развития АПК осложняется тем, что в настоящее время в отечественной агроэкономической науке не сформирован единый методологический подход к оценке степени инновационности для конкретных мероприятий и проектов, хотя инновационная деятельность в нашей стране долгое время существует и развивается.

Существует серьезная проблема в обеспечении долгосрочного инновационного развития АПК – его технико-технологическая отсталость. Вовлечение в оборот заброшенных в первые годы реформ земель идет крайне медленно из-за недостатка техники. Осложняет ситуацию и то, что большая часть работающих тракторов, комбайнов и других машин - образца 1980-1990-х годов. В стране, где можно обрабатывать 130 млн. га пашни, в 2009 году было произведено тракторов всех марок 7,7 тысячи штук и 6,8 тысячи штук зерноуборочных комбайнов, при этом далеко не современных по своему качеству. Вследствие этого возросла нагрузка на одну сельскохозяйственную машину: трактор - в 2 раза по сравнению с 1990 г. (до 198 га), зерноуборочный комбайн – в 1,7 (до 260 га), кукурузоуборочный комбайн - в 2,8 раза (до 220 га). Нагрузка на аналогичную машину за рубежом значительно ниже. Так, нагрузка на один трактор в США составляет 38 га. пашни, во Франции - 14, в Канаде - 63 га. Значительная часть машин и оборудования продолжает работать на полях и фермах, исчерпав амортизационный срок.

Количественные параметры обновления парка тракторов заложены в программе развития сельского хозяйства. Однако расчеты ученых не позволяют ожидать выполнения поставленной задачи в ближайшие 5 лет, поскольку выбытие тракторов в 2012 г. составит не менее 270 тыс. шт. и парк тракторов в этом случае сократится до 380 тыс. [5]. Для того чтобы парк тракторов достиг численности, соответствующей технологической потребности для производства 100 млн. т зерна и обработки 90 млн. га пашни, потребуется 820 тыс. тракторов при максимальном сроке их службы не более 13 лет. Одновременно необходимо решать проблему подготовки дополнительных кадров механизаторов в течение этого периода.

В пищевой и перерабатывающей промышленности переработка сельскохозяйственной продукции осуществляется на 24,3 тыс. предприятий, представляющих более 30 подотраслей, в том числе 4400 крупных и средних. При этом на многих предприятиях технический уровень низок. Механизация труда по отраслям пищевой промышленности составляет 40-60%, более 50% трудоемких операций выполняется вручную. Лишь 8% действующего оборудования работает в режиме автоматических линий. Во многом вследствие низкого технического уровня отечественных производств производительность труда на них в 2-3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях развитых стран.

В пользу государства, партнеров, посредников и прочих субъектов монопольного окружения АПК уходит до 80% созданного в аграрном секторе валового национального дохода. Как следствие, возникает угроза не только продовольственной, но и общей национальной безопасности страны.

В отраслевом плане центральной проблемой, на взгляд ученых и практиков, является повышение экономической эффективности, которой можно добиться за счет увеличения производства продукции из отечественного сырья, снижения её себестоимости и цены реализации для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке. Всё это говорит в пользу совершенствования управления инновационными процессами для повышения эффективности работы субъектов хозяйственной деятельности в отраслях АПК.

Таким образом, современные методологические основы стратегии инновационного развития АПК определяют ее как согласованное видение различными участниками ее реализации на всех территориальных уровнях перспектив развития АПК, которое должно сопровождаться переходом от сложившегося хозяйственного уклада к развитию отраслей на современных инновационных продуктах, технологиях, технике на основе широкого использования инновационных возможностей. Основными группами инновационных проектов для АПК могут выступать селекционно-генетические, производственно-технологические, организационно-управленческие и экономико-социо-экологические инновации, комплексная реализация которых позволит обеспечить достижение целей стратегии инновационного развития. В системе программного развития АПК территорий стратегия инновационного развития определяет приоритеты в сфере экономического развития и рассматривает комплексные и целевые программы развития отраслей АПК в качестве механизмов реализации этих приоритетов.

This article discusses the methodological approaches of modern strategy of innovative development of agroindustrial complex, based on the concepts of sustainable development and the knowledge economy; marketing, project and program-target approaches; indicative planning; structuring strategic guidance and monitoring their achievement. The problem is accentuated in the innovative development of agroindustrial complex is its technical and technological backwardness.

The key words: *agroindustrial complex, innovation, methodology, strategy, development.*

Список литературы

1. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. № 2. С. 50-59.
2. А. Сидоров. Стратегия инновационного развития АПК муниципального района. // По материалам сайта: http: //agro-inform.ru›2009/03/strategia.htm.
3. Экономический портал: «Агропромышленный комплекс-статьи-публикации»: http: // institutiones.com›agroindustrial.html.
4. Насибов Л.Г. Эволюция развития форм индикативного планирования в агропромышленном комплексе // Российское предпринимательство. 2008. № 12 Вып. 2 (125) С. 94-97.
5. Круглов В.Н. Управление инновационным развитием отрасли. Докторская диссертация. // По материалам сайта РГБ: http: //diss.rsl.ru›Фонд диссертаций.

Об авторе

Рулинская А. Г.- профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, agri57@bk.ru

УДК 331.101.3

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Сморудова

Для успешного внедрения инновации необходимо задействовать все уровня управления организации. Но для активного участия каждого уровня нужно обеспечить благоприятные условия и заинтересованность в успешном проведении инновационного процесса в организации.
Ключевые слова: *инновационный процесс, инновация, нововведение, психологический барьер.*

Внедрение инноваций – один из ключевых факторов роста производительности труда, благосостояния и инновационного потенциала организации.

Последние десять лет представления относительно источников конкурентного преимущества организации значительно изменились. Раньше теория организации делала акцент на том, что сущность стратегии заключается в умении избежать конкурентного давления. Пытаясь предотвратить выход новых конкурентов на отраслевой рынок, организация могла внести вклад в свою собственную прибыльность [1, с. 32]. В последнее время развивается новый, так называемый ресурсный подход к конкурентному преимуществу, которое подчеркивает важность инновации и конкуренции. Этот подход фактически пришел на смену подходу сдерживания проникновения на рынок. Основной аргумент нового подхода заключается в том, что посредством инноваций любые барьеры, ограждающие отраслевой рынок, могут быть преодолены.

Таким образом, организациям, стремящимся к первенству в конкурентной борьбе следует постоянно заниматься поиском и внедрением новизны. Например, на японском рынке конкурируют две фирмы, производящие мотоциклы – «Хонда» и «Ямаха». «Ямаха» выбрала стратегией конкурентной борьбы – цену и качество. «Хонда» - новизну. За 18 месяцев она выпустила более 100 новых моделей, завоевала имидж прогрессивной, наукоемкой фирмы и в итоге превысила объем продаж товаров в 2 раза, значительно опередив конкурентов [2, с. 8-9].

Многие этапы в жизни каждой из зарождающихся, активно функционирующих и заканчивающих свое существование организаций связаны с различными моментами успешного или неуспешного, активного или пассивного, научно обоснованного или «слепого» внедрения инноваций, или нововведений. Уровень, широта и глубина инноваций, учет внутренних и внешних переменных организации во многом определяют успех нововведений. При этом если внешние переменные успеха часто отражают стабильность либо нестабильность экономической системы или конкретной ситуации, то, поскольку организации представляют собой системы, созданные людьми, внутренние переменные являются результатом решений, принимаемых руководством и сотрудниками организаций.

Инновация - это процесс внедрения нового в различные сферы организационной и общественной деятельности, производства и промышленности. Этот процесс непосредственно связан с научно-технической революцией, которая предполагает существенные изменения в активно развивающихся компаниях каждые 4-5 лет. Причины необходимости нововведений определяются проблемной ситуацией.

Классификация инноваций позволяет определить область применения отдельных классификационных групп – в статистике, планировании, выборе источников финансирования, определении организационных форм инновационной деятельности. В зависимости от суммы признаков классификационные группы инноваций различают по ряду параметров:

1. Технологические: продуктовые (продукт-инновации) и процессные (процесс-инновации).
2. Степень новизны: на международном уровне; для страны; для предприятия.

3. Значимость воздействия на экономику:

А) базовые - основанные на научных открытиях и крупных изобретениях; их накопление приводит к переходу на новый технологический уровень;

Б) улучшающие - способствующие диффузии базовых инноваций;

В) псевдоинновации - обеспечивающие посредством незначительного совершенствования базовых и улучшающих инноваций достижение максимальной эффективности путем расширения рынка сбыта и сферы использования.

4. Воздействие на процесс производства:

А) расширяющие (диффузные) – направленные на использование принципов и методов базовых инноваций в других экономических областях;

Б) замещающие – предназначенные для производства операций другим, более эффективным способом;

В) улучшающие – служащие для повышения качества работ.

5. Воздействие на факторы производства: комплексные (требующие соответствующих изменений в оборудовании, технологии, квалификации работников) и локальные (не вызывающие значительных изменений в факторах производства).

6. Область применения: технологическая, организационно-управленческая, экономическая, маркетинговая, социальная, экологическая, информационная.

7. Причина возникновения: стратегическая (имеющая перспективный характер и служащая для обеспечения конкурентоспособности товара или услуги предприятия в будущем) и реактивная (возникающая как реакция на действия конкурентов, направленная на повышение конкурентоспособности товара или услуги).

8. Характер удовлетворяемых потребностей: создание новых потребностей; удовлетворение имеющихся потребностей иным способом; более эффективное удовлетворение имеющихся потребностей [3, с. 5-6].

Нововведения любого типа обычно затрагивают значительное количество работников предприятия. В связи с этим выделяются основные ролевые позиции: постановщик проблемы, инноватор, инициатор, разработчик, эксперт, изготовитель, организатор, пользователь. Этот набор ролевых позиций зависит от содержания и масштаба нововведений и полностью встречается очень редко. Обязательными являются две позиции: организатор и пользователь. Некоторые позиции могут совпадать в одном лице. В то же время инновационная позиция и функциональное место работника могут не совпадать. Как правило, основным реализатором инновационного процесса является руководитель предприятия, и его поведение в таком случае отражает стандарты инновационного поведения - стремление быть первым, а значит, и предприимчивым, давать свободу действий творческим, талантливым сотрудникам и поддерживать энтузиастов. Поэтому главное в инновационном поведении руководителей - развитие у сотрудников мотивации инноваторов.

На каждом этапе инновационного процесса можно описать различные социально-психологические явления, которые оказывают либо стимулирующее, либо тормозящее влияние на его ход.

1. Масштабы нововведений в отрасли. Они могут стать объективной необходимостью в принятии организацией инновационной политики.

2. Инновационная политика предприятия. Она может быть как интенсивной, так и экстенсивной.

3. Тип и характер производства. Чем сложнее технология производства, тем большие трудности в инновационном процессе испытывают предприятия.

4. Экономическое состояние предприятия. Оно может быть как фактором, сдерживающим инновационный процесс, так и фактором его ускоряющим.

5. Особенности конкретной среды производства (содержание трудовой деятельности, профессионально-квалификационная структура коллектива и т. д.).

Вторая группа факторов - это субъективные факторы среды. Сюда входят:

1. Пол и возраст. Влияние этих факторов довольно противоречиво. Известно, что женщины более осторожны, чем мужчины.

2. Личностные качества. К качествам, способствующим реализации инновационного процесса, относят склонность к риску, заинтересованность в служебном росте, высокий профессионализм, личностную сопричастность, установку на нововведения. Инноваторы в большей степени чувствуют ответственность за удачу, а не за неудачу, они обладают высоким интеллектуальным потенциалом, критичным отношением к действительности, устремленностью на поиски альтернатив и активностью личности.

3. Квалификация, стаж работы и образование. Эти факторы чрезвычайно важны для успешного функционирования в менеджерской деятельности и для принятия инновационных решений. Очевидно, что прогрессивный руководитель должен владеть разнообразными знаниями в области управления и бизнеса, а также иностранными языками. Наиболее активны в инновационном процессе люди с высоким уровнем образования. При этом новички охотнее принимают нововведение, чем работники со стажем.

Перечисленные выше характеристики касались в основном личностных особенностей инициаторов и реализаторов инновационного процесса, а в этой роли чаще всего выступают, как уже говорилось, руководители. Что же касается характеристик персонала (исполнителей), то, по мнению Р. Л. Кричевского, для успешного проведения инновационной политики важны:

- образовательный уровень работников (чем он выше, тем легче воспринимается новшество, успешнее идет процесс подготовки кадров);

- информационные контакты и осведомленность людей (т.е. получение ими адекватной информации о нововведении);

- мотивация к нововведению (предполагается, что она является реакцией на инновационное поведение руководителей и инициаторов новшества, реакцией на соответствующее стимулирование и т. д.);

- субъективное отношение, связанное с «потерями» и «приобретениями» человека (изменение должности, заработной платы, режима и организации работы, влияние на здоровье), которое имеет большой диапазон различных оттенков от безоговорочного принятия нововведения до активного сопротивления ему.

Для успешного внедрения нововведений крайне важно знать преимущественную установку персонала на нововведение, что дает возможность прогнозировать поддержку или отвержение планируемой инновации. Формирование положительных установок во многом зависит от усилий инициаторов и организаторов новшеств и определяет особенности и сроки вторичной адаптации сотрудников в организации.

Важным психологическим моментом, способным затормозить инновационный процесс, а в некоторых случаях и остановить его, является неприятие инноваций, которое получило название психологического барьера. Это сопротивление переменам, создателем и «носителем» которого является сам человек. Это состояние, мешающее протеканию процессов адаптации человека к новой среде, связанное с ситуацией и личностными особенностями. Оно связано с генетическим и психологическим складом личности, с природным стремлением людей и групп к сохранению стабильности, с предпочтением «знакомого» «незнакомому», с жизненными стереотипами, побуждающими к осторожности и опасениям.

Психологический барьер является развивающимся образованием. Его параметры изменяются на разных этапах нововведений, зависят от типа организаций, различны у разных категорий работников. Как правило, барьер выше на этапе внедрения нововведений, а также на первой очереди нововведений, на этапе же развития нововведений психологический барьер снижается. Таким образом, барьер по отношению к нововведениям необходимо исследовать в каждом конкретном случае.

Согласно точке зрения К.Девиса, причины сопротивления персонала организационным нововведениям могут быть троякого характера: экономические, личностные и социальные (таблица 1) [4, с. 150].

Таблица 1

Причины сопротивления персонала нововведениям

Причины сопротивления	Характеристика причин сопротивления
экономические	- боязнь безработицы; - боязнь сокращения продолжительности рабочего дня и, как следствие, заработка; - боязнь снижение социального статуса и основной заработной платы; - боязнь интенсификации труда и сокращения прогрессивной его оплаты.
личностные	- восприятие критики личных методов работы как обиды; - боязнь того, что приобретенные навыки окажутся ненужными и будет ущемлена профессиональная гордость; - уверенность в том, что нововведения всегда приводят к усилению специализации, повышению монотонности труда и уменьшению чувства собственной значимости как участника трудового процесса; - нежелание расходовать силы на переобучение; - боязнь роста интенсивности труда; - страх перед неопределенностью, обусловленной непониманием сути и последствий нововведению.
социальные	- нежелание приспосабливаться к новому социально-психологическому климату в коллективе; - стремление сохранить привычные социальные связи; - боязнь, что новая социальная обстановка приведет к меньшему удовлетворению работой; - неприязнь к внешнему вмешательству в личные дела и к лицам, внедряющим нововведения; - недовольство слабостью личного участия и незначительностью своей роли при внедрении нововведений; - уверенность в том, что любые новшества выгодны компании, а не работнику, его товарищам по работе или обществу.

Таким образом, можно сделать вывод, что основным является боязнь потери (полной или частичной) в заработке, в социальном положении и профессиональных качествах.

Для того, чтобы нововведение было успешным, при его внедрении, по мнению Ильиной Н.А., необходимо учитывать следующие моменты [3, с. 112]:

1. Руководитель и члены коллектива должны четко представлять себе, что и когда будет произведено.

2. Должна быть проведена оценка степени готовности коллектива к изменениям и участию в инновациях.

3. Должны соблюдаться условия поэтапности реорганизации.

4. Способствует нововведениям поддержка реорганизации «ключевыми» людьми организации, а также привлечение к этому неформальных лидеров.

5. К успеху ведет широкое привлечение персонала, работающего во всех подразделениях организации.

6. Необходимым условием является информированность коллектива о подготовке и реализации нововведений.

7. При планировании нововведений необходимо и планирование риска. Антиподом риска являются гарантии. Выделяют гарантии достижения (рассчитаны на успех) и гарантии компенсации (рассчитаны на неудачу).

В период внедрения нововведений в большинстве коллективов имеют место улучшение взаимоотношений работников по горизонтали, снижение конфликтности, рост внутригрупповой сплоченности, т.е. в сфере взаимоотношений проявляется своеобразная компенсация общей напряженности.

Не только эффективное развитие, но и просто существование организации зависит, прежде всего, от внутренней среды организации и от того как ее руководитель регулирует и контролирует все процессы, которые происходят в ней. В том числе это касается и процесса внедрения инноваций в компанию.

Внедрение новшеств оказывает влияние не только на организационную структуру предприятия, но и на развитие общественных отношений, коммуникационных каналов и др. факторов, влияющих на социальные аспекты. При этом нельзя забывать, что персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства.

При этом готовность персонала к инновациям может проявлять себя различным образом и, в зависимости от того, какой аспект преобладает, руководитель может уточнить стратегию внедрения инновационных проектов.

Для рационального и эффективного функционирования организации руководителю необходимо обратить внимание на компоненты внутренней среды организации, которые представлены на рисунке 1.

Таким образом, схема эффективного функционирования организации, приведенная на рисунке 1, является оптимальным решением в управлении нововведениями в организации. Любой инновации всегда сопутствует сопротивление. Внутреннее сопротивление вытекает из субъективизма руководства, консерватизма служащих, недостаточности информации и низкой степени коммуникативности между отдельными уровнями и подразделениями компаний. Для снижения сопротивления инновациям на этом уровне руководитель должен обеспечить участие всех звеньев организации в планировании и принятии решений.

Человек - важнейшее звено инновационного процесса. Поэтому очень важно осознавать степень необходимости грамотной мотивации сотрудников организации, реализующей инновационный процесс.

Рисунок 1 – Эффективность функционирования организации

Нужно мотивировать сотрудников всех звеньев управления, причем у каждого звена - высшего, среднего или низового - есть свои особенности мотивации. Эффективная мотивация, проведенная на всех уровнях управления, значительно снижает внутреннее сопротивление организации инновационному процессу.

For successful introduction of an innovation it is necessary to involve everything level of management of the organization. But for active participation of each level it is necessary to provide favorable conditions and interest in successful carrying out innovative process in the organization.
The key words: *innovative process, innovation, psychological barrier.*

Список литературы

1. Абрамешин А.Е., Аксенов С.Н., Воронина Т.П., Корнюхин С.В., Молчанова О.П., Тихонов А.Н., Ушаков М.А. Менеджмент инновационной организации: Учебное пособие. / Под ред. проф. Тихонова А.Н. М.: Европейский центр по качеству, 2003. 408 с.

2. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. 189 с.

3. Инновационный менеджмент и экономика организаций (предприятий): Практикум / Под ред. Б.Н. Чернышева, Т.Г. Попадюк М.: ИНФРА-М; Вузовский учебник, 2011. 240 с.

4. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология: учебное пособие. СПб.: Изд-во «Речь», 2002. 298 с.

Об авторе

Сморудова О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, smorudova.olya@yandex.ru.

УДК 378. 4

БАРЬЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗОВ

В.В. Фещенко

В статье дается определение понятия «барьер инновационного развития вуза», рассматриваются причины его возникновения, выявляются основные виды инновационных барьеров. Успешное развитие инновационной деятельности вуза будет эффективнее, если своевременно выявить объективную природу таких барьеров и предложить пути их преодоления.
Ключевые слова: *инновации, управление, барьеры.*

При поддержке гранта РГНФ 12-12-32003

Развитие и формирование научного потенциала инновационного вуза выступает как процесс достижения равновесия между традиционными и современными функциями, их наилучшего сочетания.

Инновационный потенциал вуза проявляется в самых многообразных областях социокультурного пространства. Во-первых, безусловно, в экономике, как результат участия университета в развитии новых форм организации малого инновационного бизнеса и реформировании традиционных. Во-вторых, в социальной сфере путем участия в разработке и осуществлении социальных проектов и обеспечения их специалистами. В-третьих, в сфере управления через подготовку современного поколения менеджеров. В-четвертых, в области культуры посредством обеспечения культурных проектов, развития и сохранения духовной культуры региона.

Современное развитие вуза приводит к тому, что он в условиях интеграции и глобализации превращается саморазвивающуюся сложноорганизованную открытую систему. Специфической чертой его взаимодействия с окружающим миром становится, проявляющаяся в самоорганизации социокультурного пространства, формообразующая активность, посредством взаимодействия науки, образования, производства и культуры. Но введение инноваций в вузы неминуемо ведет к росту сложности системы, в результате чего появляется противоречие между склонностью системы к поддержанию равновесия (консервативный путь развития) и постоянным ростом неравновесности вследствие инноваций, которые невозможны в полностью равновесной среде. Это несоответствие определяет неравновесность и неустойчивость взаимодействия вуза и окружающей среды.

С точки зрения социально-технологического подхода к исследованию инноваций в сфере образования, можно сказать, что природа инноваций включает в себя возможность возникновения барьера, поскольку любое нововведение или новшество является изменением, которое не всегда может быть однозначно положительно воспринято и которое, все-таки, должно быть реализовано.

Барьер инновационного развития является явлением более общим, чем социально-трудовой, организационный, барьер ценностей или педагогический барьер. В него входят специфичные черты всех проанализированных и других барьеров.

Во-первых, потому, что инновационный процесс в современных вузах характеризуется универсальностью и касается всех направлений деятельности учебных заведений. Передовые инновации обычно не локализованы по времени и месту и носят системный характер.

Во-вторых, причины возникновения инновационных барьеров разнообразны и появляются в результате развития и взаимодействия современных тенденций в сферах межличностных отношений, науки, учебного процесса. Более того, часто барьеры возникают как результат несогласованности действий между отдельными сферами жизни вуза, действующими на основе несовместимых принципов и в различной степени воспринимающих новшества и нововведения.

В-третьих, управление барьерами требует системы регулятивных действий информационного, психологического, организационного, педагогического, и иного характера.

Таким образом, барьер инновационного развития в вузе – это взаимодействие участников инновационного процесса, при котором они следуют неравнозначным ценностям, имеют отличные друг от друга представления о форме, содержании и целях инновационного развития и противостоят друг другу в ходе создания, разработки и введения новшеств и инноваций в научный, учебный и воспитательный процесс. Он имеет свой характерный объект – инновации, предмет – комплекс реально существующих или полагаемых проблем, рождающихся при их разработке или внедрении, специфические обстоятельства и особенности возникновения, на основании чего его можно выделить в отдельный вид барьеров.

Анализ результатов исследования «Барьеры инновационного развития в учреждениях высшего профессионального образования» показывает, что нововведение очень часто воспринимается участниками инновационного процесса вуза как опосредованная или непосредственная. В соответствии данными проведенного экспертного опроса, 55,04% респондентов считают, что создание и внедрение нововведений и инноваций в вузе выступают в роли проблемы, так как у многих сотрудников и преподавателей внедряемые новшества вызывают страх и боязнь.

Собственно частота возникновения барьеров в вузах, ставших на путь внедрения инноваций в свою деятельность, во многом объясняется ответом на ощущение угрозы или опасности от введения нововведений и новшеств. О том, что барьеры инновационного развития возникают часто, заявили 22,77% опрошенных сотрудников и преподавателей Брянского государственного университета, 14,60% – Брянского технологического университета; 13,25% – Брянской государственной инженерно-технологической академии и 9,03% – Брянского филиала «Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. При этом в Брянском государственном университете, переживающем бурный инновационный рост таких барьеров, по мнению респондентов, больше, чем в других вузах.

Причины возникновения инновационных барьеров характеризуют внешнюю и внутреннюю микро- и макросреду, в которой он формируется. При этом внешние условия обусловливаются несовпадением мировоззрения вуза и других социальных учреждений в инновационной сфере. Чаще всего развитие внешних условий исполняется по двум сценариям. В первом случае вуз предлагает инновации, которые не воспринимаются социальной средой. Во втором случае - от вуза требуют инновационных действий, а он еще не готов к их воплощению в жизнь. Внутренние условия создаются всей вузовской средой, и, в конечном счёте, определяются степенью ее инновационной чувствительности, под которой следует понимать восприятие новизны большинством участников инновационного процесса, ориентацию на решение использовать какое-либо новшество.

Условия возникновения инновационных барьеров следует отличать от причин барьеров, которые приводят к их возникновению и являются основополагающим внутренним фактором развития. По результатам проведенного исследования, в вузах преобладают управленческо-организационные причины барьеров инновационного развития. Наиболее значимыми среди них участники эксперимента назвали недостаточность функциональных связей вуза с внешней средой (23,3%); неполное соответствие структуры вуза запросам инновационной деятельности (18,40%); несоответствие работников вузов по профессиональным признакам (13,44%), разрыв функциональных связей между структурными компонентами организации (21,30%). По мнению участников экспериментального исследования, значительно реже причинами инновационных барьеров являются погрешности и ошибки, допускаемые руководителями и подчиненными в процессе решения вопросов и задач инновационного развития вуза (8,3% респондентов), несоответствие требованиям, которые предъявляет инновационная деятельность (15,5%). 13,20% респондентов отмечают наличие социально-психологических причин инновационных барьеров.

Доминирующий организационно-управленческий характер причин инновационных барьеров детерминирует специфический алгоритм его развития, в процессе которого различие диспозиций участников инновационного процесса возникает и провоцируется функционально-организационной несостоятельностью системы управления вузом. Собственно благодаря этому барьеры инновационного развития непосредственно и довольно жестко связаны с качеством управления учреждением ВПО.

Исследование позволило выявить факторы барьеров инновационного развития вузов. На основе осуществленного экспертного опроса, в качестве факторов барьеров инновационного развития были определены: малое количество и неправильное распределение средств на улучшение материальной базы вуза, закупку оснащения для мастерских и лабораторий (27,1% экспертов); плохая разработанность нормативных процедур, сопутствующих инновационному развитию вуза (35,4%); привычные для людей слили конфликтного поведения (18,75%); столкновение личных и профессиональных интересов людей при внедрении чего-то нового, ранее не существующего, неизведанного (18,75%). Следовательно, и среди факторов барьеров инновационного развития преобладают те, что определены организацией управленческого процесса, качеством принимаемых администрацией образовательного учреждения решений.

По результатам экспертного опроса, в качестве предмета барьера инновационного развития выступают трудности и проблемы, которые также взаимосвязаны с фунционально-организационной несостоятельностью управления вузом, которая чаще всего проявляется во множественности уровней управления, бюрократизации управленческих процедур. Например, формализацию, которая замедляет темпы внедрения новшеств, противостояние инновациям со стороны преподавательского состава вуза отметили в процессе

проведенного исследования – 31,25%; сочетание чрезмерной бюрократизации управления с нескоординированностью действий различных внутривузовских служб – 10,42%; высокую централизацию, тормозящую инновационные инициативы – 6,25%; низкую юридическую проработку нововведений – 16,67%.

Результатом совокупного влияния условий, причин и факторов барьеров инновационного развития является рост конфликтного взаимодействия. Оно включает несколько этапов: формирование скрытых противоречий, конфликт, конфликтные действия, снятие или разрешение конфликта, послеконфликтная ситуация.

Спецификой столкновения в конфликте развития по инновационному пути является то, что на данном этапе явственно выделяются представители «инновационных» и «традиционалистских» приверженностей, так как в столкновении представляются интересы, цели и ценности субъектов взаимодействия, вырабатываются их позиции. При этом конфликт инновационного развития потенциально тяготеет к эскалации, расширению участников конфликта, так как, во-первых, инновации в вузе всегда задевают значительное число преподавателей, сотрудников, студентов; во-вторых, сам характер образовательного процесса, созданный на интенсивном эмоциональном взаимодействии и сотрудничестве, повышает роль индивидуально-психологических составляющих в инновационном процессе.

Таким образом, барьеры инновационного развития в вузе порождаются противоречиями, появляющимися в процессе взаимодействия основных субъектов вузовского сообщества: администрации, профессорско-преподавательского состава, сотрудников, студентов. На всех этапах его развития преобладают управленческо-организационные причины, прямо связанные с качеством управления вузом. При всем том, конфликтное взаимодействие всегда выступает как взаимодействие между людьми и группами людей, что делает актуальной проблему анализа связей и отношений, возникающих в ходе разработки и внедрения инноваций.

In article definition of the concept "barrier of innovative development of higher education institution" is given, the reasons of its emergence are considered, main types of innovative barriers come to light. Successful development of innovative activity of higher education institution will be more effective if in due time to reveal the objective nature of such barriers and to offer ways of their overcoming.
***The key words**: innovations, management, barriers*

Список литературы

1. Бурда С.Ю. Критерии и показатели эффективности инновационной деятельности // Международная академия акмеологических наук. М., 2010. с. 22.

2. Князев С.А. Проблема классификации инновационных барьеров // Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 16–30 апреля 2007 г. Вып. 3. Управление и региональная экономика / ВолГУ; редкол.: Б. Н. Сипливый (отв. ред.) [и др.]. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. с. 280.

3. Российский журнал менеджмента [Электронный ресурс] http://www.rjm.ru/files/upload/rjm/2010/4/rmj_4_10_innovacionnaya_aktivnost.pdf

Об авторе

Фещенко В.В. – кандидат педагогических наук, доцент Брянского государственного университета имени акдемика И.Г. Петровского, fetschenko-val@mail.ru.

УДК 339.138

ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

А.М. Хлопяников, Е.М. Подольникова, Г.В. Хлопяникова

В результате проведенных исследований доказано, что для укрепления позиций отечественных производителей на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия необходима региональная система аграрного маркетинга. Создание маркетинговых служб в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях АПК, действующих разрозненно, не обеспечивает в должной мере решение проблемы.
***Ключевые слова:** маркетинг, агромаркетинг, структура управления, маркетинговый центр*

Маркетинг в агропромышленном комплексе - это комплексная система мероприятий по планированию, ценообразованию, распределению и информационно - рекламному обеспечению реализуемых на потребительском рынке продовольственных товаров и услуг, направленная на максималь-

ное удовлетворение спроса и получение прибыли [1].

Маркетинговая деятельность должна осуществляться во всех сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях АПК, независимо от их финансового состояния. Несмотря на это, пока в России агромаркетинг не получил необходимого распространения. Как следствие, отечественные производители сельскохозяйственной продукции и продовольствия испытывают серьезные трудности в сбыте продукции, не выдерживают конкуренцию с ее поставщиками.

Анализ сельскохозяйственных предприятий Брянской области показал, что в подавляющем большинстве из них в большей или меньшей мере маркетинговые функции выполняют службы снабжения и сбыта. Причем, по уровню развития данной службы основную массу хозяйств можно разделить на 3 группы:

1. Предприятия, в которых указанная служба организационно не оформлена, а её функции выполняют специалисты других служб. В таких предприятиях, как правило, нет развитой базы доработки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции.

2. Предприятия, в которых имеется служба снабжения и сбыта, но она работает малоэффективно. Таким сельхозпредприятиям присуща более высокая деловая активность, чем первым. В частности, они стараются воздействовать на перерабатывающие предприятия, учитывать спрос на свою продукцию, но не всегда должным образом реагируют на изменение рыночной среды.

3. Предприятия, имеющие развитые и хорошо укомплектованные специалистами службы снабжения и сбыта. Сельхозпредприятия этой группы стараются развивать собственную базу доработки, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, что позволило им лучше «вписаться» в рыночную экономику. Однако таких хозяйств в области крайне мало.

На начальной стадии исследования, как и многие руководители сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК, мы полагали, что наличие собственной маркетинговой службы позволит последним занять прочные позиции на рынке сельхозпродукции и продовольствия. Однако, для большинства сельскохозяйственных предприятий Брянской области, которые имеют в основном небольшой объем и узкий ассортимент производимой продукции, организация служб маркетинга или введение должности маркетолог, не рационально.

Создание маркетинговых служб в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях АПК, действующих разрозненно, не обеспечивает в должной мере решение проблемы укрепления позиций отечественных производителей на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Чтобы эффективно решить эту проблему в каждом регионе необходимо создать систему управления агромаркетингом, обслуживающую всех производителей, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства. Данная система должна охватывать все уровни: низовой, район и регион. В связи с тем, что с усилением рыночной конкуренции регулирующая роль государства возрастает, основа этой системы должна являться частью государственного управления АПК региона.

В зависимости от сложившейся ситуации, районным звеном названной системы могут быть:

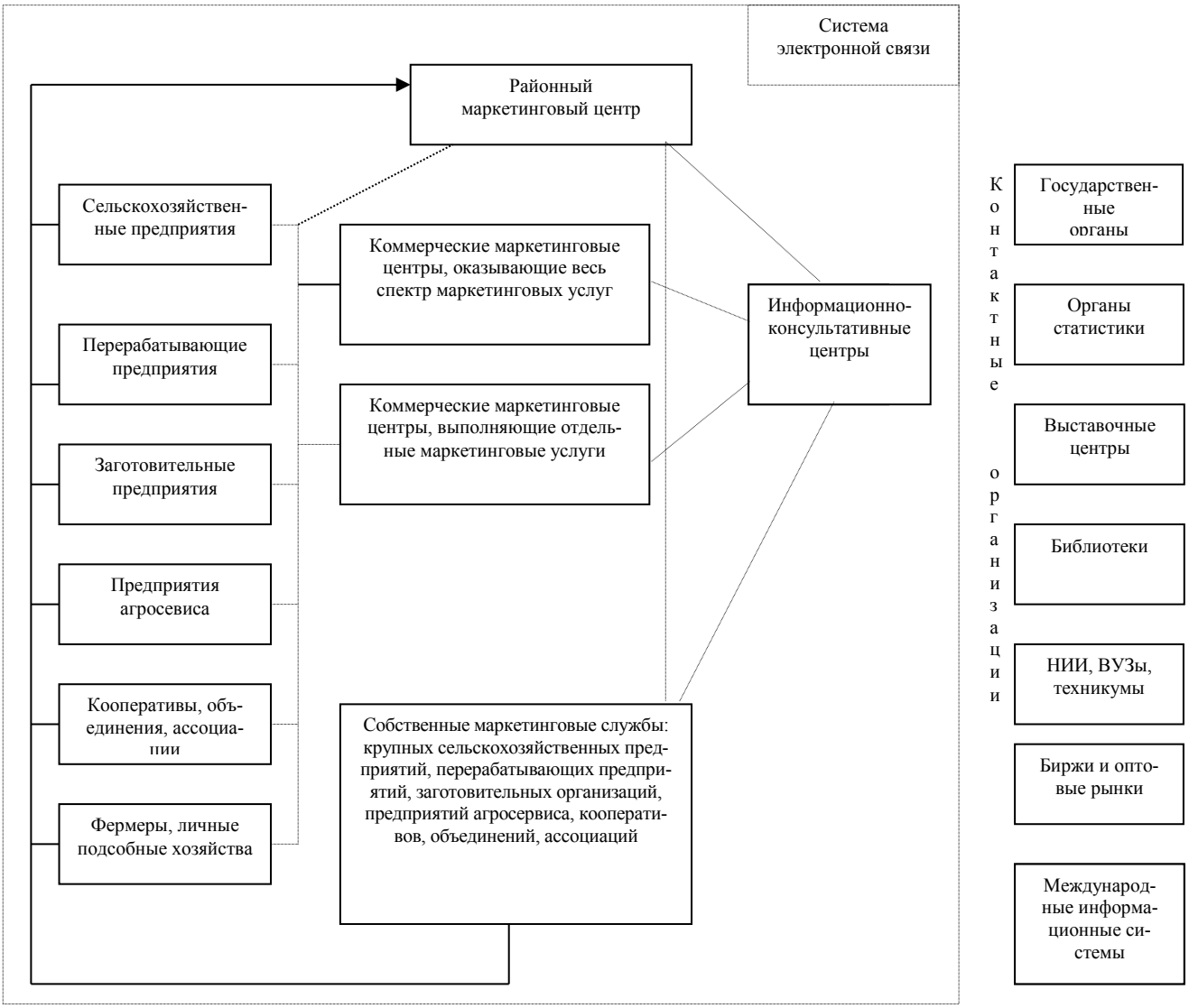
- отдел в составе районного управления сельского хозяйства;
- агромаркетинговый центр на ассоциативной или кооперативной основе;
- муниципальный агромаркетинговый центр;
- частный агромаркетинговый центр.

В нынешних условиях наиболее приемлемыми являются первые три варианта. Первый вариант может быть применен в районах, где сохранилось управление сельского хозяйства. Последний вариант получит развитие в перспективе, когда в российской экономике возникнет необходимая атмосфера доверия [2].

Сбор и обработка оперативной информации о спросе, предложении и ценах на местных, региональных, межрегиональных и мировом рынках совместными усилиями предприятий АПК района целесообразна как с финансовой, так и организационной точки зрения. Организация маркетинговой деятельности в районе возможна в различных формах.

Одной из форм может служить модель системы маркетинга района представленная на рис. 1, что позволит в районе сформировать стройную систему производства, переработки и реализации продукции, благодаря которой сельскохозяйственный район будет иметь свое экономическое «лицо», со свойственной ему специализацией, исходя из природно-климатических условий, производственных, трудовых ресурсов и коммерческой активности на аграрном рынке [3].

Коммерческие маркетинговые центры, которые могут быть организованы, как в форме отдельных предприятий, специализирующихся на оказании маркетинговых услуг на коммерческой основе, так и в форме служб принадлежащих группе предприятий АПК и выполняющих их запросы.



Основные задачи районного центра:

- проведение маркетинговых исследований потребительского рынков продовольствия и информационно-рекламное обеспечение реализации продукции;
- оптимизация структуры сельскохозяйственного производства и товарного ассортимента продукции;
- совершенствование механизма взаиморасчетов и каналов товародвижения;
- организация сбора, обобщения и анализа информации о производстве и реализации сельхозпродукции в районах, динамике цен и т.д.

Внутренняя организация работы маркетинговой службы строится с учетом размеров ресурсов района и специфики производства продукции, а также рынков, которые она обслуживает.

Также приемлемым является создание районных консультационно-маркетинговых центров на ассоциативной, кооперативной или муниципальной основе (последний вариант проще в реализации, но сопряжен с некоторыми правовыми проблемами) (рис. 2).

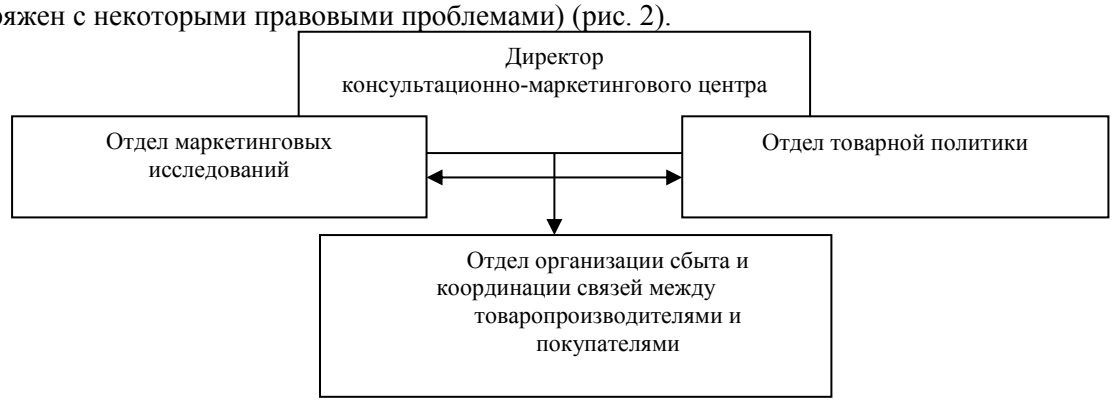


Рис. 2. Примерная структура районного консультационно-маркетингового центра

Как показано на рис. 2, основными направлениями деятельности районного консультативно-маркетингового центра являются исследование рынков, разработка рекомендаций по планированию производства, содействие в реализации продукции и координация взаимодействия участников рынка [2].

Наряду с перечисленными, маркетинговому центру целесообразно поручить выполнение следующих задач:

- обеспечение участников (ими могут быть не только предприятия, но и индивидуальные предприниматели, в том числе, КФХ и ЛПХ) информацией о конъюнктуре рынков;
- концентрация мелких партий продукции для ее реализация по ценам крупных партий;
- выявление целесообразных способов товародвижения и организации сбыта продукции;
- организация участия учредителей в специализированных ярмарках, выставках и аукционах;
- оказание правовой помощи учредителям;
- ускорение товародвижения и взаиморасчетов;
- содействие в оптимизации взаимоотношений между предприятиями и организациями АПК района и другие.

На определенном этапе развития сотрудничества в области маркетинга станет возможным осуществление предприятиями-участниками взаимовыгодных совместных инвестиционных, торговых и производственных проектов.

Структура районного консультационно-маркетингового центра может меняться в зависимости от различных факторов: степени конкуренции, количества и емкости рынков, спроса и структуры потребления, объемов и ассортимента продукции, квалификации сотрудников, финансового состояния участников, каналов сбыта и т.д. В частности, центр может взять на себя снабженческие и иные функции, передача которых на уровень района выгодна для предприятий и других формирований отрасли.

В целом, исследования показывают, что для обслуживания производителей сельхозпродукции и продовольствия необходима региональная система аграрного маркетинга. Она должна охватывать товаропроизводителей, районный и областной уровень государственного управления АПК. Лишь при таком подходе возможно эффективное формирование маркетинговых информационных потоков, решение иных актуальных проблем, направленных на упорядочение деятельности маркетинговых служб предприятий, рост эффективности АПК области.

Таким образом, в условиях жесткой конкурентной борьбы для большинства предприятий АПК развитие маркетинга является одним из важнейших условий выживания и конкурентоспособности.

Иначе говоря, в современных условиях, с переходом к философии менеджмента, согласно которой сельскохозяйственное и перерабатывающее предприятие должны в своей деятельности полностью ориентироваться на запросы потребителя, а не пытаться производить «удобную» для себя продукцию, которая впоследствии сбывается клиентам любыми доступными способами, маркетинг становится нечто большим, чем обычная функция менеджмента.

The investigations proved that for strengthening of positions of domestic manufacturers on the market of agricultural products and food you need a regional system of agricultural marketing. Creation of marketing services in agricultural and processing enterprises of the agroindustrial complex, acting separately, does not provide a proper solution to the problem.
The key words: *marketing, farm marketing, management structure, marketing center*

Список литературы

1. Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ от 14.03.1995 №63 «О создании службы маркетинга в системе управления агропромышленным комплексом»

2. Рабаданов А.Р. Управление маркетингом в аграрной сфере региона / А.Р. Рабаданов // Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва: ВНИИЭТУСХ, 2008. 37 с.

3. Кирилова О.В. Стратегическое планирование сельскохозяйственного производства / О.В. Кирилова // Предпринимательский менеджмент в АПК. Сборник материалов международной научно-практической конференции, Тюмень, 2011.С. 14 - 16

Об авторах

Хлопяников А.М. – доктор сельско-хозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, khlopyanikov@mail.ru.

Подольникова Е.М. - кандидат экономических наук, доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии, podolnikova@mail.ru.

Хлопяникова Г.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, khlopyanikov@mail.ru.

УДК 338.2

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.Ю. Щеликова

При поддержке гранта РГНФ 12-12-32003

В статье дается определение понятия «внедрение инновационного проекта», рассматриваются факторы и условия повышения его эффективности. Для успешной реализации инновационных проектов необходима разработка системы целевых программ.

Ключевые слова: *инновационный проект, внедрение инновации, объект интеллектуальной собственности.*

Неослабевающий в силу объективных факторов интерес к инновационной деятельности, необходимость эффективного регулирования отношений, возникающих в данной сфере, обуславливают актуальность исследования вопросов, охватывающих инновационный процесс. Согласно классическому определению, предложенному Й. Шумпетером, под инновационной деятельностью понимают процесс создания нового товара от формирования его идеи до освоения производством, выпуска, реализации и получения коммерческого эффекта [3]. М.В. Волынкина выделяет следующие компоненты инновационной деятельности: развитие прикладной науки; создание пилотного образца; оформление технической документации на новый продукт, оформление прав на интеллектуальную собственность; серийное производство; передача инновационного продукта в коммерческий оборот [2]. Таким образом, инновационная деятельность интегрирует в себе такие процессы как создание и внедрение нового товара. В этой связи представляется целесообразным детально рассмотреть экономические признаки понятия «внедрение» посредством анализа существа общественных отношений, доктринальных воззрений, положений нормативных актов, регулирующих процесс внедрения научных разработок.

Проблема определения понятия «внедрение», отражение основных признаков и характеристика форм реализации данного процесса, наиболее остро начинает возникать с началом интенсификации научно-технического прогресса. В дореволюционный период, из-за незначительного объема научно-технических работ и отсутствия потребности в стабильном механизме научно-производственного взаимодействия, он не был столь актуальным. Вплоть до послевоенного времени «внедрение» являлось частью вопроса о поиске рациональных форм организации и управления научной деятельностью, ее планирования, поэтому в актах послереволюционного времени термин «внедрение» в самостоятельном значении не упоминался, хотя системная связка «наука-производство» не оставалась без внимания государства.

Представляется, что сущность процесса внедрения научных разработок заключается в придании соответствующей научной разработке (новшеству) экономической формы товара и доведение его до конечного потребителя. В этом смысле, научная разработка, облеченная в экономическую форму товара, предложенная на соответствующем товарном рынке, становится инновационным продуктом. При этом, придание научной разработке экономической формы товара, заключается, в частности, в следующем: индивидуализация в целях получения возможности её включения в гражданский оборот; создание внешний формы, которая делает научную разработку доступной для использования конечным потребителем; доведение сущностных характеристик до состояния, позволяющего безопасно использовать новшество в условиях, в которых данного рода продукция обычно используется; детализация технологического процесса, позволяющая осуществлять массовое производство данной продукции. Таким образом, научная разработка (новшество), следует полагать, становится инновационным продуктом, когда она облекается в экономическую форму товара, т.е. становится готовой продукцией, предлагаемой на соответствующем рынке конечному потребителю. В этой связи, процесс внедрения, опосредующий приобретение научной разработкой экономической формы товара, заключает в себе, в частности, следующие элементы:

– передача данных о научной разработке в опытное производство, что в условиях конкуренции требует соблюдения режима конфиденциальной информации, закрепления исключительных прав;

– разработка опытного образца, т.е. получение первоначального материального объекта, отвечающего характеристикам научной разработки;

– доведение опытного образца до кондиции, позволяющей осуществлять массовый выпуск;

– разработка технологии массового производства;

– пробный (пилотный) запуск в массовое производство.

В целях дальнейшей интенсификации инновационного процесса в Российской Федерации посредством расширения гарантий, предоставляемых участникам инновационной деятельности, полагаем возможным предложить следующее определение понятия «внедрение» - совокупность общественных отношений, представляющая собой составную и необходимую часть инновационной деятельности лица (лиц), опосредующая придание научной разработке экономической формы товара и доведение этого товара до конечного потребителя, имеющая своей целью получение экономической выгоды.

Создание в нашей стране инновационной экономики, формирование эффективных механизмов государственного стимулирования инновационной деятельности невозможны без наличия четкого понятийного аппарата, закрепленного на уровне федерального законодательства. Особое значение имеет определение понятия внедрения научных разработок, которое призвано разрешить главную сложность в диалоге между наукой и экономикой: наука не ориентирована на конечную цель, она принципиально носит отпечаток свободы мышления, экономика же ориентирована на материальный эффект, её интересует только конечный результат.

Как известно, для того чтобы инновации действительно превратились в фактор повышения конкурентоспособности отечественной экономики, необходимо обеспечить их практическое применение, главным образом, среди предприятий различных отраслей промышленности. Однако в этом направлении сегодня в России имеются серьезные проблемы. Достаточно сказать, что доля отечественных промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, в 2011 г. не превышала 9%, а доля их инновационной продукции в общем объеме выпуска достигла не многим более 5%.

Специфика регионов, задачи формирования инновационного потенциала, а также соответствующего рынка, рыночной инфраструктуры в сфере НИОКР для каждого региона неоднозначны и требуют дифференцированного подхода [2]. Базой для становления инфраструктуры инновационного обеспечения выступают целевые федеральные программы, такие как «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Однако мы наблюдаем разные темпы в инновационном развитии регионов. Подобное состояние инновационного развития, наличие высокого уровня диспропорций пока не позволяет говорить о переходе к инновационному типу развития. Причинами подобного положения в прошлом и возникающих проблем в настоящем могут являться [1]:

1. Отсутствие венчурных организаций, работающих на принципах проектного финансирования и управления инновационными проектами.
2. Недостаточная инвестиционная привлекательность инновационной сферы в сравнении с другими отраслями экономики.
3. Слабое взаимодействие между наукой и бизнесом.
4. Недостаточный уровень развития инфраструктуры региональной инновационной системы, включая финансовое, информационное, консалтинговое, маркетинговое обеспечение.
5. Отсутствие системы экспертизы, конкурсного отбора и венчурного финансирования научно-технических проектов, обеспечивающих создание высокотехнологичной продукции.
6. Неразвитость системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы.
7. Технологическая отсталость и, как следствие, низкая конкурентоспособность продукции ряда отраслей промышленности.
8. Неразвитость сферы малых инновационных предприятий, необходимой гибкостью для быстро меняющихся условий рынка.
9. Низкая эффективность деятельности по защите объектов интеллектуальной собственности.

Как следствие, сегодня Россия оказалась не готова для адекватного ответа на вызовы, связанные с интенсивной глобальной конкуренцией. Все чаще приходиться слышать мнение экспертов о том, что в настоящее время более успешные конкуренты оттесняют Россию на «обочину» инновационного процесса. Новые технологии не могут требовать полного отказа от регулирования, поскольку не все отрасли экономики одинаково конкурентоспособны. Следовательно, необходимо внести соответствующие изменения в механизм государственного регулирования для того, чтобы они могли адекватно отвечать на новые вызовы времени.

The article provides a definition of «introduction of the innovation project», discusses the factors and conditions of increase of its efficiency. For the successful realization of innovative projects it is necessary to develop the system of targeted programs.
***The key words**: the innovative project, introduction of innovations, intellectual property object.*

Список литературы:

1. Волынкина М.В. Правовой инновационный опыт регионов // Журнал российского права. 2006. №. С.24-29.
2. Фещенко, В.В. Барьеры развития инновационной деятельности в современных экономических условиях. / В.В.Фещенко // Вестник Брянского государственного университета. - Брянск: РИО БГУ, 2012. № 3 (2). -С.236-239.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Экономика, 1982.

Об авторе

Щеликова Н.Ю.- старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК 330

ФИНАНСОВОЕ ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ

И.В. Артюшков

В статье предлагается новый метод финансового диагностирования предприятия. Автор рассматривает совокупность процедур, направленных на выявление проблемных направлений в финансовом состоянии предприятия и на выработку рецептов-рекомендаций по их улучшению. Предлагается комплекс математических моделей, применяемых для решения задачи финансового оздоровления.

Ключевые слова*: финансовое диагностирование, экономическое диагностирование, финансовая стабильность, финансовое оздоровление, дерево целей.*

Главной целью финансового диагностирования является оценка финансово-экономического состояния предприятия и выдача рекомендаций, выполнение которых позволит улучшить финансовые показатели. Достижение данной цели возможно различными путями, зависящими от того, что понимается под финансовой стабильностью и от чего она зависит. Воспользуемся деревом целей (рис. 1).

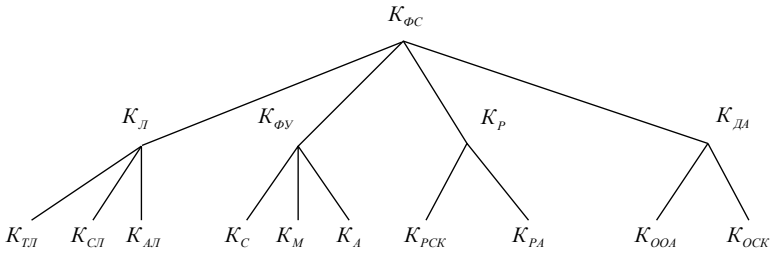


Рис. 1. Дерево целей для финансового диагностирования предприятия

Для построения дерева целей были использованы следующие финансовые коэффициенты: $К_С$ - коэффициент соотношения собственных и заемных средств, $К_М$ - коэффициент маневренности собственных оборотных средств, $К_А$ - коэффициент автономии, $К_{ТЛ}$ - коэффициент текущей ликвидности, $К_{СЛ}$ - коэффициент срочной ликвидности, $К_{АЛ}$ - коэффициент абсолютной ликвидности, $К_{РСК}$ - рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, $К_{РА}$ - рентабельность совокупных активов по чистой прибыли, $К_{ООА}$ - коэффициент оборачиваемости оборотных активов, $К_{ОСК}$ - коэффициент оборачиваемости собственного капитала. На основе финансовых коэффициентов были построены обобщающие показатели и комплексный показатель:

1) Обобщающий показатель финансовой устойчивости:

$$К_{ФУ} = r_1 К_А + r_2 К_М + r_3 К_А = 0{,}3 К_С + 0{,}1 К_М + 0{,}6 К_А \qquad (1)$$

2) Обобщающий показатель ликвидности:

$$К_Л = r_4 К_{ТЛ} + r_5 К_{СЛ} + r_6 К_{АЛ} = 0{,}1 К_{ТЛ} + 0{,}3 К_{СЛ} + 0{,}6 К_{АЛ} \qquad (2)$$

3) Обобщающий показатель рентабельности:

$$К_Р = r_7 К_{РСК} + r_8 К_{РА} = 0{,}2 К_{РСК} + 0{,}8 К_{РА} \qquad (3)$$

4) Обобщающий показатель деловой активности:

$$К_{ДА} = r_9 К_{ООА} + r_{10} К_{ОСК} = 0{,}8 К_{ООА} + 0{,}2 К_{ОСК} \qquad (4),$$

где r_i - веса соответствующих финансовых коэффициентов, рассчитанные с помощью метода анализа иерархий.

Комплексный показатель финансовой стабильностью предприятия:

$$К_{ФС} = r_1 К_{ФУ} + r_2 К_Л + r_3 К_Р + r_4 К_{ДА} = 0{,}11 \cdot К_{ФУ} + 0{,}31 \cdot К_Л + 0{,}47 \cdot К_Р + 0{,}11 \cdot К_{ДА} \qquad (5),$$

где r_j - веса обобщающих показателей.

С помощью (1)-(5) получены интервалы рекомендуемых значений для соответствующих показателей.

Показатель	Рекомендуемые значения
$К_{ФУ}$	0,65-0,89
$К_Л$	0,28-0,62
$К_Р$	0-0,65
$К_{ДА}$	2,55-4,13
$К_{ФС}$	0,43 – 3,80

Дерево целей имеет трехуровневую структуру и позволяет аналитику проводить как диагно-

стирование финансовой стабильности в целом для предприятия, так и диагностирование каждого из аналитических направлений в отдельности, что достигается путем проведения аналитических работ по соответствующим ветвям дерева.

Каждый из узлов дерева целей может быть снабжен знаком “+” или “-”, указывающим на увеличение или уменьшение соответствующего показателя в процессе достижения главной цели (нормализация финансовой стабильности предприятия).

Подцели второго уровня по-разному влияют на финансовую стабильность предприятия. Степень влияния каждой из них определяется с помощью весовых коэффициентов для выбранных аналитических направлений, и выражается в значении общего комплексного показателя $K_{ФС}$, после формирования которого, может быть организован процесс получения диагноза финансово-экономического состояния предприятия. Для этого необходимо выполнить следующие действия:

— определить, соответствует ли фактическое значение комплексного показателя финансовой стабильности своему интервалу рекомендуемых значений, т.е. определяем $K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$ или $K_{ФС} \in [K_{ФС_РЕК_НИЖ};\ K_{ФС_РЕК_ВЕРХ}]$, где $K_{ФС_РЕК_НИЖ}$ и $K_{ФС_РЕК_ВЕРХ}$ - нижние и верхние границы интервала рекомендуемых значений для комплексного показателя $K_{ФС}$;

— полученный комплексный показатель $K_{ФС}$ финансовой стабильности по описанной методике для обеспечения объективности в оценке финансового состояния предприятия необходимо сравнить с аналогичным показателем прошлого отчетного периода $K_{ФС_0}$.

С учетом полученной оценки на основании таблицы диагнозов (табл. 1) ставится диагноз финансовому состоянию предприятия. При этом в целях большей объективности диагностирования может быть использована индикативная матрица:

$$A = \begin{bmatrix} K_{Л} & K_{ФУ} & K_{Р} & K_{ДА} \\ K_{Л_РЕК_НИЖ} & K_{ФУ_РЕК_НИЖ} & K_{Р_РЕК_НИЖ} & K_{ДА_РЕК_НИЖ} \\ X_1 & X_2 & X_3 & X_4 \end{bmatrix},$$

где первая строка матрицы отражает фактические значения соответствующих обобщающих показателей;

вторая строка – нижние значения из рекомендуемых интервалов соответствующих обобщающих показателей;

X_i - индикатор соответствия фактического значения обобщающего показателя (первая строка матрицы) из столбца с номером “i” своему рекомендуемому интервалу; $X_i = 1$, если такое соответствие установлено, и $X_i = 0$, если фактическое значение обобщающего показателя (первая строка матрицы) из столбца с номером “i” меньше нижнего значения своего рекомендуемого интервала (вторая строка матрицы) из столбца с номером “i”.

Совместно с индикативной матрицей введем также индикатор финансового состояния предприятия I_S, который рассчитывается по следующему алгоритму:

$I_S = 2$, если $K_{ФС} \geq K_{ФС_0}$ и $K_{ФС} \geq K_{ФС_РЕК_НИЖ}$;

$I_S = 1$, если $K_{ФС} \geq K_{ФС_0}$ или $K_{ФС} \geq K_{ФС_РЕК_НИЖ}$;

$I_S = 0$, если $K_{ФС} < K_{ФС_0}$ и $K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$.

Индикатор I_S позволяет выявить тенденцию финансового развития предприятия по сравнению с прошлым отчетным периодом. Он, как и индикативная матрица, является дополнительным инструментом диагностирования и применяется с целью повышения объективности получаемого диагноза.

Таблица 1

Таблица диагнозов финансового состояния предприятия

№	Финансовое состояние предприятия		Тенденция развития; индикатор состояния I_S	$\sum_i X_i$	$\sum_i X_i + I_S$	Финансовое состояние (диагноз)
	На начало периода ($K_{ФС_0}$)	На конец периода ($K_{ФС}$)				
1.1	Устойчивость ($K_{ФС_0} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Более сильная устойчивость ($K_{ФС} > K_{ФС_0}$; $K_{ФС} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Усиление устойчивости; 2	4; 3	6; 5	Отличное
1.2				2	4	Хорошее
1.3				31	33	Удовл.
2.1	Устойчивость ($K_{ФС_0} >$	Менее сильная устойчивость ($K_{ФС}$	Ослабление устойчивости; 1	4	5	Отличное
2.2				3	4	Хорошее
2.3				2; 1	3; 2	Удовл.

	$K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	$< K_{ФС_0}$; $K_{ФС} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)				
3.1	Устойчивость ($K_{ФС_0} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Устойчивость ($K_{ФС} = K_{ФС_0}$; $K_{ФС} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Поддержание устойчивости на прежнем уровне; 2	4; 3	6; 5	Отличное
3.2				2	4	Хорошее
3.3				11	33	Удовл.
4.1	Устойчивость ($K_{ФС_0} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Равновесие ($K_{ФС} < K_{ФС_0}$; $K_{ФС} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Потеря устойчивости; 1	4	5	Отличное
4.2				3	4	Хорошее
4.3				2; 1	3; 2	Удовл.
5.1	Устойчивость ($K_{ФС_0} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Неустойчивость ($K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Переход от устойчивого состояния к неустойчивому; 0	3; 2	3; 2	Удовл.
5.2				1; 0	1; 0	Неуд.
6.1	Равновесие ($K_{ФС_0} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Устойчивость ($K_{ФС} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Приобретение устойчивости; 2	4; 3	6; 5	Отличное
6.2				2	4	Хорошее
6.3				11	33	Удовл.
7.1	Равновесие ($K_{ФС_0} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Равновесие ($K_{ФС} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Поддержание равновесия; 2	4; 3	6; 5	Отличное
7.2				2	4	Хорошее
7.3				11	33	Удовл.
8.1	Равновесие ($K_{ФС_0} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Неустойчивость ($K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Потеря равновесия; 0	3; 2	3; 2	Удовл.
8.2				1; 0	1; 0	Неуд.
9.1	Неустойчивость ($K_{ФС_0} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Устойчивость ($K_{ФС} > K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Переход от неустойчивого состояния к устойчивому; 2	4; 3	6; 5	Отличное
9.2				2	4	Хорошее
9.3				11	33	Удовл.
10.1	Неустойчивость ($K_{ФС_0} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Равновесие ($K_{ФС} = K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Приобретение равновесия; 2	4; 3	6; 5	Отличное
10.2				2	4	Хорошее
10.3				11	33	Удовл.
11.1	Неустойчивость ($K_{ФС_0} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Менее сильная неустойчивость ($K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$; $K_{ФС} > K_{ФС_0}$)	Ослабление неустойчивости; 1	3	4	Хорошее
11.2				2; 1	3; 2	Удовл.
11.3				00	11	Неуд.
12.1	Неустойчивость ($K_{ФС_0} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Неустойчивость ($K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Сохранение неустойчивости; 0	3; 2	3; 2	Удовл.
12.2				1; 0	1; 0	Неуд.
13.1	Неустойчивость ($K_{ФС_0} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$)	Более сильная неустойчивость ($K_{ФС} < K_{ФС_РЕК_НИЖ}$; $K_{ФС} < K_{ФС_0}$)	Нарастание неустойчивости; 0	3; 2	3; 2	Удовл.
13.2				1; 0	1; 0	Неуд.

Таблица 2

Вспомогательная таблица для установки диагноза

$\sum_i X_i + I_S$	Диагноз
6	Отличное
5	Отличное
4	Хорошее
3	Удовл.
2	Удовл.
1	Неуд
0	Неуд

Таблица диагнозов состоит из семи граф. В графе 1 указывается номер возможного финансового состояния предприятия. Графы 2 и 3 позволяют оценить комплексный показатель финансовой стабильности $K_{ФС}$ в исследуемом периоде и соотнести его с аналогичным $K_{ФС_0}$ прошлого периода, в результате определяется значение индикатора финансового состояния I_S (графа 4) по алгоритму, рассмотренному выше. Графа 5 содержит сумму значений третьей строки индикативной матрицы, которая показывает, сколько обобщающих показателей соответствует своим рекомендуемым интервалам. В графу 6 заносится сумма $\sum_i X_i + I_S$, являющаяся основанием для установки объективного

финансового диагноза. Соотношение диагнозов и величины $\sum_i X_i + I_5$ указано во вспомогательной таблице (табл. 2).

Диагноз “отлично” свидетельствует о наличии положительного баланса финансовых факторов на предприятии, высоком уровне финансовой стабильности и верной финансовой политике.

Диагнозы “хорошо”, “удовлетворительно” и “неудовлетворительно” говорят об отсутствии динамического финансового равновесия на предприятии и необходимости формирования комплекса мероприятий по финансовому оздоровлению.

Задачей аналитика является выработка решений, позволяющих построить финансовую модель, соответствующую диагнозу “Отлично”, то есть избавиться от нулевых значений в третьей строке индикативной матрицы.

Рассмотрим в общем виде процедуру реализации подобных задач.

Пусть на предприятии в ходе финансово-экономического диагностирования установлен диагноз, указывающий на нарушение динамического финансового равновесия (“Хорошо”, “Удовл.”, “Неуд.”). В каждом случае необходимо изменить значения отклонившихся от нормы обобщающих показателей таким образом, чтобы они попали в соответствующие интервалы рекомендуемых значений. На первый взгляд, достаточно лишь найти соответствующие приращения для каждого из обобщающих показателей $\Delta K_{ФУ}, \Delta K_Л, \Delta K_Р, \Delta K_{ДА}$, но это не совсем так. Возникает задача учета приращений обобщающих показателей, решение которой затрудняется из-за наличия взаимосвязей между ними. Поэтому, прежде чем говорить о желаемых приращениях для показателей второго уровня дерева целей, необходимо исследовать их связь друг с другом. Одним из путей подобного анализа может быть использование эконометрического аппарата, например, построение уравнения регрессии, отражающего взаимосвязь обобщающих показателей между собой.

Если в качестве функции выбрать обобщающий показатель $K_{ФУ}$, а в качестве аргументов - $K_Л, K_Р, K_{ДА}$, то уравнение регрессии будет иметь вид:

$$K_{ФУ} = b_0 + b_1 \cdot K_Л + b_2 \cdot K_Р + b_3 \cdot K_{ДА} \qquad (6)$$

Зависимость (6) позволяет дать сравнительную оценку силы связи обобщающих показателей $K_Л, K_Р, K_{ДА}$ с обобщающим показателем финансовой устойчивости с помощью коэффициентов эластичности, которые рассчитываются по известным формулам [2, с. 72]:

$$E_1 = b_1 \cdot \frac{K_Л}{K_{ФУ}}; E_2 = b_2 \cdot \frac{K_Р}{K_{ФУ}}; E_3 = b_3 \cdot \frac{K_{ДА}}{K_{ФУ}}; \qquad (6')$$

Значение коэффициента эластичности показывает, на сколько процентов увеличивается обобщающий показатель финансовой устойчивости при увеличении соответствующего обобщающего показателя на 1 %.

В результате появляется возможность построения финансовой модели, позволяющей привести предприятие к диагнозу “Отлично” с одной стороны, а с другой - в ней будут учтены взаимосвязи между факторами и исключены решения, приводящие к противоречиям.

Для того чтобы привести предприятие в требуемое состояние, необходимо выполнить расчет количественной величины реагирования обобщающих показателей, выраженной в виде приращений $\Delta K_Л, \Delta K_Р, \Delta K_{ДА}$ при заданном приращении обобщающего показателя финансовой устойчивости $\Delta K_{ФУ}$. Эту задачу будем решать следующим образом.

Пусть получено соотношение (6), отражающее взаимосвязь $K_{ФУ}$ с обобщающими показателями $K_Л, K_Р, K_{ДА}$. При заданных приращениях функции выражение (6) примет следующий вид:

$$K_{ФУ} + \Delta K_{ФУ} = b_0 + b_1(K_Л + \Delta K_Л) + b_2(K_Р + \Delta K_Р) + b_3(K_{ДА} + \Delta K_{ДА}) \qquad (7)$$

Из пропорции

$K_{ФУ}$ - 100 %

$\Delta K_{ФУ}$ - K_1 % ,

где K_1 - величина приращения $\Delta K_{ФУ}$, выраженная в процентах

следует, что $\Delta K_{ФУ} = \frac{K_{ФУ} \cdot K_1}{100}$ (8).

Аналогично получаем $\Delta K_Л = \frac{K_Л \cdot K_2}{100}, \Delta K_Р = \frac{K_Р \cdot K_3}{100}, \Delta K_{ДА} = \frac{K_{ДА} \cdot K_4}{100}$ (8''), тогда (7) может быть представлено следующим образом:

$$K_{ФУ} + \frac{K_{ФУ} \cdot K_1}{100} = b_0 + b_1(K_Л + \frac{K_Л \cdot K_2}{100}) + b_2(K_Р + \frac{K_Р \cdot K_3}{100}) + b_3(K_{ДА} + \frac{K_{ДА} \cdot K_4}{100}) \quad (7')$$

Таким образом, нами получена зависимость (7'), связывающая между собой все сформированные обобщающие показатели. Задача формирования рецептов-рекомендаций в общем случае может иметь четыре варианта:

1. Если задано значение $\Delta K_{ФУ}$, тогда из (8') следует $K_1 = \frac{\Delta K_{ФУ} \cdot 100}{K_{ФУ}}$ (9'), а из (6') следует $K_2 = K_1 \cdot E_2$, $K_3 = K_1 \cdot E_3$, $K_4 = K_1 \cdot E_4$ (9"). Необходимо найти $\Delta K_Л, \Delta K_Р, \Delta K_{ДА}$.

На основании (8"), (9") имеем:

$\Delta K_Л = \frac{K_Л \cdot E_2 \cdot K_1}{100}$ (10), $\Delta K_Р = \frac{K_Р \cdot E_3 \cdot K_1}{100}$ (11), $\Delta K_{ДА} = \frac{K_{ДА} \cdot E_4 \cdot K_1}{100}$ (12)

2. Если задано значение $\Delta K_Л$, тогда необходимо найти $\Delta K_{ФУ}, \Delta K_Р, \Delta K_{ДА}$.

На основании (10) имеем:

$$K_1 = \frac{\Delta K_Л \cdot 100}{K_Л \cdot E_2} \quad (13)$$

Зная K_1, определяем K_2, K_3, K_4 по (9"), что позволяет найти $\Delta K_{ФУ}$, $\Delta K_Р$, $\Delta K_{ДА}$ по (9'), (11), (12) соответственно.

3. Если задано значение $\Delta K_Р$, тогда необходимо найти $\Delta K_{ФУ}, \Delta K_Л, \Delta K_{ДА}$.

На основании (11) имеем:

$$K_1 = \frac{\Delta K_Р \cdot 100}{K_Р \cdot E_3} \quad (14)$$

Зная K_1, определяем K_2, K_3, K_4 по (9"), что позволяет найти $\Delta K_{ФУ}$, $\Delta K_Л$, $\Delta K_{ДА}$ по (9'), (10), (12) соответственно.

4. Если задано значение $\Delta K_{ДА}$, тогда необходимо найти $\Delta K_{ФУ}, \Delta K_Л, \Delta K_Р$.

На основании (12) имеем:

$$K_1 = \frac{\Delta K_{ДА} \cdot 100}{K_{ДА} \cdot E_4} \quad (15)$$

Зная K_1, определяем K_2, K_3, K_4 по (9"), что позволяет найти $\Delta K_{ФУ}$, $\Delta K_Л$, $\Delta K_Р$ по (9'), (10), (11) соответственно.

В каждом из рассмотренных случаев результаты вычислений показывают, какие приращения будут иметь показатели, полученные на основании зависимости (7') при заданном приращении некоторого выбранного показателя. Другими словами, реализация рассмотренной задачи позволяет получить количественную величину реагирования обобщающих показателей на изменение одного из них, выраженную в виде приращений.

Таким образом, аналитик не только определяет приращение для аргумента второго уровня дерева целей, требующего финансового оздоровления, но и получает возможность предугадать направление движения других показателей, связанных с ним. В результате могут быть скорректированы знаки (“+”, “-”) для третьего уровня дерева целей.

Каждый из обобщающих показателей зависит от определенной ранее совокупности финансовых показателей (факторов). Следовательно, зная необходимое для достижения финансовой стабильности приращение обобщающего показателя, можно рассчитать приращения зависимых от него коэффициентов. В общем виде такая задача может быть представлена следующим образом:

дано:

1) фактическое значение обобщающего показателя $K_{ОБОБЩ}$;
2) величина приращения обобщающего показателя $\Delta K_{ОБОБЩ}$;
3) фактические значения зависимых от обобщающего показателя показателей $X_1, ..., X_n$;

найти: приращения коэффициентов $\Delta X_1, ..., \Delta X_n$

Обобщающий показатель в общем виде может быть представлен так:

$$K_{ОБОБЩ} = \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot X_j \quad (16),$$

где X_j - зависимые от обобщающего показателя коэффициенты;

r_j - веса соответствующих коэффициентов;

N – число участвующих в расчетах финансовых коэффициентов (факторов).

Данное выражение с учетом приращений приобретает следующий вид:

$$K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ} = \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot (X_j \pm \Delta X_j) \qquad (17)$$

Тогда приращения $\Delta X_1, ..., \Delta X_n$ могут быть рассчитаны с помощью метода, предложенного Романовым А.Н., Одинцовым Б.Е. [1, с. 122]. Он заключается в необходимости ввода некоторой величины B, которая будучи умноженной на значения каждого из аргументов должна обеспечить желаемый прирост функции, т. е.

$$X_j + \Delta X_j = B \cdot X_j \qquad (18)$$

$$X_j - \Delta X_j = \frac{X_j}{B} \qquad (18')$$

В зависимости от целей аналитика поиск приращений показателей может проходить в различных вариантах. Рассмотрим их.

1) Если $K_{ОБОБЩ} + \Delta K_{ОБОБЩ} = \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot (X_j + \Delta X_j)$,

тогда формула для определения приращений финансовых коэффициентов примет следующий вид:

$$\Delta X_j = \frac{(K_{ОБОБЩ} + \Delta K_{ОБОБЩ}) \cdot X_j}{K_{ОБОБЩ}} - X_j \qquad (19)$$

2) Если $K_{ОБОБЩ} - \Delta K_{ОБОБЩ} = \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot (X_j - \Delta X_j)$, тогда:

$$\Delta X_j = X_j - \frac{X_j \cdot (K_{ОБОЩ} - \Delta K_{ОБОЩ})}{K_{ОБОЩ}} \qquad (19')$$

3) Если $K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ} = \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot (X_j + \Delta X_j) + \sum_{i=N+1}^{M} r_i \cdot (X_i - \Delta X_i)$, тогда:

$$\begin{cases} \Delta X_i = X_i - \dfrac{2 \cdot X_i \cdot \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot X_j}{-(K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ}) \pm \sqrt{(K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ})^2 - 4 \cdot (\sum_{j=1}^{N} r_j \cdot X_j) \cdot (\sum_{i=N+1}^{M} r_i \cdot X_i)}} \\ \Delta X_j = \dfrac{-(K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ}) \pm \sqrt{(K_{ОБОБЩ} \pm \Delta K_{ОБОБЩ})^2 - 4 \cdot (\sum_{j=1}^{N} r_j \cdot X_j) \cdot (\sum_{i=N+1}^{M} r_i \cdot X_i)}}{2 \cdot \sum_{j=1}^{N} r_j \cdot X_j} \cdot X_j - X_j \end{cases} \qquad (19'')$$

Таким образом, решением задачи является совокупность приращений, полученных по одной из формул (19), (19'), (19''). Приращения ΔX_j (для показателей по каждому аналитическому направлению), вместе взятые, представляют собой количественные рецепты-рекомендации для сформированного выше диагноза финансового состояния предприятия. Реализация полученных рецептов позволит аналитику построить финансовую модель, отвечающую диагнозу “Отлично”.

The article describes new method of financial diagnosis. The author presents complex of methods for identifying problem zones of financial condition of a company and for working out prescriptions (tips) for financial rehabilitation. Symbolic-form models for financial recovery are described.

The key words: *financial diagnosis, economic diagnosis, financial solvency, financial rehabilitation, objective tree.*

Список литературы

1. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 487 с.
2. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2002. 344 с.

Об авторе

Артюшков И. В. - кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при Правительстве России.

УДК 657.004 (076.5)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С.К. Байдыбекова

На сегодня развитие системы кредитования коммерческих услуг в Республике Казахстан является одной из актуальных проблем. Потому что оптимизация кредитной системы дает возможность повышения эффективности кредитного процесса, а также информационной основы экономических мероприятий рыночных субъектов Казахстана. Полный переход хозяйства на рыночные отношения требует от работающего ныне кредитного механизма оказания услуг новыми методами. Без получения конкретной прибыли часть надежных проектов не реализуется. В связи с развитием кредитования юридических и физических лиц в Казахстане для банков информации о порядке кредитования получателя кредита и связь с другими кредитными организациями являются очень важными.
Ключевые слова: *банковская система, конкуренция, финансовая устойчивость, кредитование, внешнее финансирование.*

Стратегия вхождения Казахстана в число 30 конкурентоспособных стран мира накануне вступления в ВТО требует интенсивного развития и повышения качества экономики страны, кредитно-денежной политики, индустрии, банковской системы и коммерческого бизнеса.

В послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана указано: Для поддержания главного и прорывного признака развития экономики страны государство должно повышать требования к качеству продукта и услуг, используя механизмы государственного регулирования эффективного перераспределения основных факторов казначейской, кредитно-денежной политики и индустрии[1].

В условиях рыночной экономики в банковской системе Казахстана по сравнению с другими секторами экономики заметны значительные изменения.

На сегодня вступив на путь рыночной экономики, достигнув больших успехов, оказал влияние на стабильный рост экономики.

Сегодня банковская система Казахстана - это один из быстроразвивающихся секторов экономики, а также в будущем имеет большое практическое значение в связи с проблемами экономики Казахстана, в банковской системе, в том числе развития и улучшения кредитования бизнеса.

В Республике Казахстан постепенно формируется кредитная система, которая строится на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой.

В настоящее время наиболее заметным явлением в кредитной системе можно считать концентрацию и централизацию банковского капитала. Выделяются крупные банки, сосредотачивающие у себя значительную долю ресурсов, операций и персонала банковской системы. Они постепенно занимают господствующее положение на рынке ссудных капиталов. Их размеры возрастают за счет расширения обслуживания крупной клиентуры, привлечения новых вкладчиков, получения высокой прибыли.

Острая конкуренция в банковском деле ведет к вытеснению мелких кредитных учреждений. Основной формой ликвидации самостоятельных мелких банков становится приобретение одним банком акций другого банка и превращение его в свой филиал. С помощью расширения филиальной сети банки привлекают новую клиентуру и капиталы.

Особенно сильна концентрация банковского капитала в отдельных регионах, когда несколько банков сосредотачивают у себя подавляющую часть операций в определенном городе (особенно в крупных городах Республики).

Конкуренция в банковском деле выходит на международный уровень. Усиливается проникновение на казахстанский финансовый рынок иностранных банков путем создание банков с участием иностранного капитала. Доля иностранных активов в активах банков продолжает расти, как продолжают расти и кредиты в иностранной валюте.

Следует отметить и положительные моменты, с оживлением экономики в банковском секторе также наметились положительные тенденции - снижение ставки рефинансирования 7,5%, что повлекло за собой и снижение ставок по кредитам, включая и потребительские кредиты.

Банки проводят активную политику по привлечению новых и удерживанию существующих заемщиков. Одним из стимулов для заемщиков являются льготные условия (низкие процентные ставки и приемлемые сроки кредитования), предлагаемые в рамках государственных программ, таких как «Дорожная карта бизнеса - 2020» и программа АО «ФРП «Даму». Вместе с тем, наблюдается постепенное восстановление кредитования за счет собственных и привлеченных средств банков, которые уже предлагают условия, аналогичные государственным программам, и постепенно наращивают объем выдачи кредитов[2].

Банки с целью наращивания клиентской базы активно использовали достаточно широкий спектр сезонных продуктов. В сфере потребительского кредитования преобладал рост спроса со стороны населения на кредиты для покупки бытовой техники, оплаты обучения и туристических поездок.

Банки отмечали активное развитие и совершенствование экспресс-кредитования и кредитования в торговых точках (POS-кредитование), как наиболее быстрые и удобные инструменты. Кроме того

продолжалось совершенствование продуктовой линейки по POS-кредитованию, в том числе за счет более гибких ставок и условий кредитования, а также специальных программ по кредитам с использованием скидок от торговых организаций.

С целью расширения клиентской базы банки отменяют комиссии: за выдачу кредита, за обналичивание денежных средств со счетов для использования кредита, а также за перечисление платежа по кредиту со счета другого банка.

Усиление конкуренции среди банков способствовало появлению новых кредитных программ, нацеленных на определенную категорию потребителей: молодых семей, государственных служащих, пенсионеров и студентов. Это связано с ростом спроса данных групп населения на кредитные продукты.

Большое внимание уделялось развитию дистанционных каналов обслуживания (интернет-банкинг, банкоматы, терминалы безналичного самообслуживания) с целью обеспечения доступности услуг в любое удобное для клиентов время.

В целом банки второго уровня продолжают реализацию мероприятий, направленных на повышение эффективности текущей деятельности, большое внимание будет уделяться качеству и скорости предоставления услуг, а также развитию дистанционных каналов обслуживания для клиентов.

В перспективе осуществление надзора и контроля за субъектами малого предпринимательства предполагается максимально упростить. У предпринимателей появится право выбора кредитоваться через те или иные кредитные организации. Несомненно, принятие соответствующего закона, развитие микрокредитных организаций будут способствовать реализации стратегического курса государства на дальнейшую демократизацию общества, достижение устойчивого экономического развития страны.

Основные направления развития банковского сектора:

1. обеспечение финансовой устойчивости банковской системы;
2. стимулирование операций банков с реальным сектором экономики;
3. расширение состава банковских услуг.

Обеспечение финансовой устойчивости банковского сектора базируется на проведении реструктуризации банковской системы, укрепления законодательной базы банковской деятельности, а также усиление банковского надзора.

Приоритетным направлением активных операций банков должны стать различные формы кредитования экономики:

1.проектное финансирование, связанное с развитием передовых технологий;

2.кредитование экспертно- ориентированных и импортозамещающих производств;

3.кредитование сектора домашних хозяйств, включая кредитование жилищного строительства (ипотека) и потребительский кредит;

4.кредитование малого среднего бизнеса.

Развитие этих направлений способствует повышению платежеспособного спроса населения, обеспечению занятости и в целом положительно скажется на развитии реального сектора экономики. Таким образом, два года устойчивого экономического роста и дальнейшее сохранение этих тенденций в будущем предполагают постепенный переход экономики Казахстана в новой фазе своего развития.

Казахстан предпринял меры по развитию микрокредитования, в том числе многоуровневого, суть которого состоит в максимальном учете финансовыми организациями (банками, кредитными товариществами, организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций) интересов, платежеспособности и уровня менеджмента заемщиков. К примеру, люди с малым достатком должны иметь возможность получить пусть даже небольшие деньги, на которые можно начать свое дело: купить оборудование, открыть мастерские, магазины.

Нынешние макроэкономические условия, состояние сектора финансовых услуг страны, неоднородность предпринимательского класса требует нового подхода к решению важных стратегических программ нашего государства в этом направлении. Главной причиной экономических неудач на постсоветском пространстве, согласно опубликованному Всемирным банком докладу, называется неразвитость малого бизнеса[3].

Показатель развития малого предпринимательства в Казахстане существенно меньше показателей в развитых странах и на 15% ниже уровня РФ. Например, в Польше за последние 10 лет объем производства вырос в полтора раза за счет развития малого бизнеса, половина рабочей силы страны занята в малых предприятиях. Своевременно возвращается только 94% кредитов, предоставленных на развитие малого бизнеса. По некоторым небанковским организациям ссудная задолженность с просроченными сроками возврата составляет более половины от общей суммы. Кредиты большей частью выдаются без материального обеспечения.

Мировой финансово-экономический кризис существенно ухудшил качество кредитного портфеля казахстанских банков, и заставил банки вести более настороженную кредитную политику, взвешенно подходить к кредитной деятельности и адекватно оценивать все риски.

«Понятно, что качество портфелей определяет политику банков и сдерживает их в принятии новых рисков, то есть в смягчении требований к заемщикам, а это в свою очередь ограничивает выдачу

новых займов. Поэтому несмотря на то что ситуация с ликвидностью в банках значительно улучшилась они продолжают проявлять осторожность на рынке кредитования».

Высокий уровень кредитного риска и неудовлетворительное качество кредитного портфеля пока еще остаются проблемными сторонами казахстанской банковской системы

«Касательно возможности получения ипотеки под 2-3% годовых необходимо отметить, что это станет возможным только при условии низкой инфляции в стране (менее 2-3%), а также при условии наличия доступа к дешевым источникам фондирования. При этом спрос населения на ипотеку должен быть низким, чтобы не спровоцировать рост ставок вознаграждения по кредитам.

Одним их важнейших перспективных направлений развития банковской деятельности в Республике Казахстан является применение всемирной информационной сети Интернет в банковских операциях. Это оказание так называемых виртуальных услуг.

Следует отметить, что на сегодняшний день уже существуют банки, которые используют компьютерные технологии в банковском обслуживании. Так, Народный банк рекламирует свои услуги через Интернет, в частности, предоставляет расчетно-кассовое обслуживание клиентов с использованием Интернет и компьютерных технологий. Другим примером, ярко иллюстрирующим применение Интернет в работе банка, является АО «Kaspi Bank».

В уходящем году банковскому сектору удалось выйти на 11-процентный уровень роста объема кредитования. И как прогнозируется национальным банком Республики Казахстан, уровень роста кредитования в 2012 году может превысить этот показатель.

Общий объем кредитования банками экономики за январь – октябрь увеличился на 11,2%, составив 8,4 триллиона тенге. При этом за 10 месяцев текущего года кредитование в тенге выросло на 22,7%, а в иностранной валюте понизилось на 4,5%. Поскольку восстановление кредитной активности пришлось на период с мая по октябрь 2011 года, то есть основной рост кредитования был обусловлен практически итогами 6 месяцев, то в будущем году ожидаются более высокие темпы роста кредитования. При прогнозируемом росте экономики на уровне около 7% такой рост кредитования не представляется рискованным, тем более что уровень консерватизма банков при выдаче новых кредитов остается довольно высоким[4].

Банковский сектор Казахстана отмечает рост спроса на банковские продукты. Причем практически в равной пропорции растет интерес по всему спектру продуктовой линейки, как стороны юридических, так и физических лиц.

Казахстанские банкиры прогнозируют рост кредитования в 2013 году.

С точки зрения ликвидности, очевидно, что у банковского сектора хорошая ликвидность. И есть возможность кредитовать. И поэтому ожидания, даже исследования банков Казахстана говорят о том, что ожидается оживление кредитования в 2013 году. С точки зрения предоставления различных продуктов, здесь каждый банк выбирает свою стратегию. Некоторые ориентируются на корпоративный бизнес, и очень успешно его развивают. Некоторые банки ориентированы на малый и средний бизнес, и стараются его развить.

В течение следующих 12 месяцев (с января 2012 по январь 2013) банки прогнозируют на погашение части внешнего долга внутренними обязательствами (53%); банки дефицит финансирования предполагают активно замещать за счет реализации активов (сокращения требований к резидентам и нерезидентам) – около 27% и 12% соответственно планируемых погашений внешних обязательств.

Процент рефинансирования задолженности на внешних рынках капитала в 2012 году, по оценкам банков, будет на уровне 8% от общих планируемых погашений внешних обязательств, при этом банки будут рассматривать данное финансирование только при условии, что стоимость фондирования на международных рынках капитала достигнет оптимальных и приемлемых для банков значений. То есть привлечение будет зависеть напрямую от цены фондирования на международных рынках капитала.

Согласно ежеквартальному мониторингу банков, 59% участников рынка отметили рост спроса корпоративного кредитования. Наиболее востребованы краткосрочные и долгосрочные займы на пополнение оборотных средств, рефинансирование существующих долгов предприятий и приобретение основных средств.

Розничное направление интересует все банки. В розничном направлении тоже в зависимости от стратегии банка. Например, с точки зрения некоторых банков, ипотечное кредитование они пока не планируют очень активно развивать, потому что это сложный продукт сам по себе. Если будет большой спрос от клиентов, именно к этим банкам, то возможно они могут прислушаться и запустить данный продукт в высоком качестве.

Также отмечается растущий интерес со стороны заемщиков к рознице. Около 33% банков подтвердили увеличение спроса на ипотеку и 48% – на потребительские кредиты. В последнем случае речь идет в основном о займах на покупку бытовой техники, оплату обучения и проведение досуга.

Низкое качество кредитного портфеля остается для казахстанских банков значимой проблемой. По состоянию на 1 ноября 2011 года, в целом по системе доля неработающих займов составляла 37,22%. При этом существенный вклад в ухудшение качества портфеля банковской системы вносят нефункционирующие займы трех крупных банков («БТА Банка», «Альянс Банка» и «Темірбанка»), которые провели реструктуризацию кредитного портфеля в 2009-2010 годах.

Банки, прошедшие реструктуризацию, разработали определенные бизнес-стратегии по улучшению качества своих активов, и на сегодня достаточно успешно их реализуют. При этом в пакете полномочий Национального банка и Казахстанского фонда гарантирования депозитов имеется комплекс мер, позволяющих в случае необходимости сдерживать агрессивную политику банков в отношении привлечения депозитов и предоставления кредитов.

Высокая доля проблемных активов казахстанских банков обусловлена не только платежеспособностью заемщиков, но и рядом других факторов. Так, банки не стремились списывать неработающие займы с баланса. Это происходило в силу неурегулированности вопросов, связанных с налогообложением доходов от восстановления провизий в случае списания займов. Кроме того, по свидетельствам самих банков, полученным в ходе проведения обследования «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка», многие банки ожидают повышения цен на недвижимость, в связи с чем они не спешат списывать с балансов проблемные займы, обеспеченные недвижимостью.

В целях решения проблемы низкого качества кредитного портфеля банков Национальным банком совместно с заинтересованными государственными органами и представителями рынка была разработана «Концепция улучшения качества активов банков второго уровня». Этот документ предполагает создание специализированной дочерней организации Национального банка со 100-процентным участием НБ РК для выкупа у банков проблемных кредитов и восстановления их стоимости.

В настоящее время эта организация - АО «Фонд проблемных кредитов» – проходит государственную регистрацию. Кроме того, в рамках концепции предполагается также создание специализированных «дочек» самих банков, которые будут заниматься управлением проблемными активами[5].

Снижение объема неработающих займов банков второго уровня будет во многом зависеть от успешности реализации концепции. Немаловажным фактором является то, что проблемы с налогообложением доходов от восстановления провизий к настоящему времени уже фактически решены. Это должно послужить катализатором процессов списания неработающих займов с балансов банков.

В отношении банков режим надзора постепенно будет ужесточаться, что в целом согласуется с контрцикличной политикой Комитета по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Республики Казахстан. Объектами регулирования будут являться капитал, качество активов и ликвидность. Основной акцент будет сделан на реализацию мер раннего реагирования и практическое внедрение риск-менеджмента.

Развитие надзора на консолидированной основе будет сосредоточено на структуре регулирования, в которой основное внимание уделяется не только оценке рисков отдельных участников финансового конгломерата, но и группы в целом, а также мониторингу влияния риск-профиля группы на другие сектора и участников финансового рынка.

Стабильно низкая инфляция – одно из непременных условий сохранения макроэкономической стабильности в стране. Кроме того, вопросы обеспечения устойчивости обменного курса тенге и стабильности финансового сектора страны являются задачами первостепенной стратегической важности, и Национальный банк будет принимать все необходимые меры для реализации указанных задач[6].

При разработке и проведении денежно-кредитной политики Национальный банк проводит постоянный мониторинг и анализ ситуации во внутренней и внешней экономиках, оценивает возможные риски, которые могут оказать негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в Казахстане.

В целом банковский сектор страны функционирует стабильно. Это наглядно показывает тот факт, что растут как кредиты, так и депозиты банков. Кредитная активность банков восстанавливается, по объемам кредитования уже превышены докризисные цифры. Это приобретает особое значение, если учитывать, что в течение почти трех лет кредитования практически не было.

Кроме того, растет депозитная база банков. В том числе с начала года депозиты населения увеличились на 18%, а это лучше всяких слов показывает возросшее доверие людей к финансовой системе и национальной валюте страны.

По итогам года платежный баланс Казахстана, в силу благоприятной ситуации с мировыми ценами на главные объекты экспорта, положительный.

Таким образом, устойчивый экономический рост и дальнейшее сохранение этих тенденций в будущем предполагают постепенный переход экономики Казахстана в новой фазе своего развития.

В этих условиях Национальный Банк, как главный банк страны, определяет приоритеты и направления на предстоящий период, исходя из макроэкономической ситуации и состояния государственных финансов.

Итак, подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Нужно усовершенствовать правовую базу, относящуюся к кредитованию. Она должна соответствовать международным стандартам, положениям и нормам.
2. Создать широко распространенный в мировом опыте институт, выдающий справки о кредитной истории получателя кредита, то есть о том, как он возвратил взятые ранее кредиты.
3. Использовать финансовый лизинг в качестве альтернативы долгосрочному кредитованию.

4. В основе осуществления политики по управлению кредитными операциями должна лежать модель, основанная на благоприятной политике.

5. В основу политики управления кредитными операциями казахстанских коммерческих банков должна быть взята « стратегия руководства по формированию кредитной политики ». А тактика организации кредитных, инвестиционных процессов должна рассматриваться согласно своим внутренним положениям[7].

Подводя итоги, наряду с усовершенствованием нынешнего механизма кредитования, выполнение вышеуказанных мероприятий оказывает влияние на развитие экономики нашей страны, укрепление банковской системы, предупреждению безработицы и другие процессы.

Перспективы развития системы кредитования в коммерческих банках Республики Казахстан:

1) нужно снизить зависимость от внешнего финансирования. Высокая зависимость от внешних займов явилась катализатором кризиса в экономике и банковской системе Казахстана. Для казахстанского банковского сектора закрытие внешних рынков сделало актуальным важность внутренних ресурсов;

2) уже сегодня наблюдается прирост депозитной базы, что говорит о росте доверия к банковской системе. Увеличение конкуренции за внутренние ресурсы будет в основном в части улучшения качества обслуживания и предоставления востребованных продуктов, тем более на фоне уменьшения рекомендованных максимальных ставок со стороны фонда гарантирования;

3) если раньше нужно было уметь тратить деньги, то теперь нужно учиться их зарабатывать и считать. Долгосрочное планирование, контроль и эффективное использование ресурсов являются фундаментально важными для любой организации.

Таким образом, развитие кредитной системы Казахстана должна включать весь комплекс механизмов воздействия на обеспечение построения рациональной и эффективной системы по средствам внедрения принципиально новых моделей развития всех секторов финансово-инвестиционного рынка республики[8].

At present, the development of the credit system of commercial services in the Republic of Kazakhstan is one of the most pressing problems. Because the optimization of the credit system makes it possible to increase the efficiency of the credit process, as well as information basis for the economic activities of market actors in Kazakhstan. Full transition to a market economy requires working now credit delivery mechanism for new methods. Without getting specific portion of profit reliable projects are not implemented. In connection with the development of lending to businesses and individuals in Kazakhstan banks for information on how to credit the borrower and the connection with other lending institutions are very important.
The key words: *banking system, competition, financial stability, credit, foreign financing.*

Список литературы

1. Указ Президента Республики Казахстан от 31.08.1998 года « О банках и банковской деятельности РК», пункты 68, 68-1, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76 и др.

2. Абдильдин С.Выбор оптимального вида банковского кредитования предприятия.//Банки Казахстана.2006.4,-12-14с.

3. Василишен Н.И. Регулирование деятельности коммерческого банка М. : Финансист информ, 2004 год 72с.

4. Давлетова Д.В. Кредитная деятельность банков в Казахстане. Алматы.2004, 308с.

5. Ильясов А.А. Кредитование коммерческими банками малого и среднего предпринимательства в Казахстане.//Вестник КазНУ. Серия экономическая. 2004. 5 (45), 112с.

6. Давлетова М.Т. Современное состояние банковской системы и перспективы развития рынка банковских услуг в Казахстане// Финансы Казахстана, Каржы Каражат. Алматы, 2007. № 9-10. 15с.

Об автор

Байдыбекова С.К. - кандидат экономических наук, Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова

УДК 657(075)

ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Ю.А. Дворецкая

Вопросы организации и ведения бухгалтерского учета представляют особый интерес для руководства, поскольку связаны с управлением деятельности предприятия. В настоящее время существует многообразие форм ведения учета и формирования отчетности. Вопрос выбора наиболее эффективного способа организации бухгалтерской работы может быть решен только с учетом специфики деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.
Ключевые слова: *бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, стандарты учета, аутсорсинг, аутстаффинг.*

Вопросы формирования бухгалтерской службы и организации бухгалтерского учета в настоящее

время представляются весьма актуальными. Во-первых, это обусловлено введением нового закона о бухгалтерском учете, который по-новому отражает подходы к структуре бухгалтерии. Во-вторых, желанием руководства предприятия минимизировать затраты, связанные с организацией и управлением.

Организация бухгалтерского учёта предполагает процесс создания условий и элементов построения учётного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности предприятия, как для внутренних, так и для внешних пользователей и осуществления контроля за рациональным использованием имущества предприятия и своевременным внесением платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Целью организации бухгалтерского учета на предприятии является создание такой системы учета, которая обеспечивала бы внутренних и внешних пользователей необходимой информацией.

В отличие от ранее действующего законодательства, руководитель организации (за исключением кредитной организации) обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо организации либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета (в соответствии п.3 ст.7 Федерального закона № 402 «О бухгалтерском учете»).[1]

В современных условиях для формирования коллектива сотрудников бухгалтерской службы предприятия существует общее требование – высокая квалификация и экономически обоснованная минимизация штата. Поэтому структура бухгалтерии формируется постепенно, по мере развития предприятия, освоения современных технологий и внедрения современных инструментов финансового менеджмента, централизации финансово – экономического управления предприятием и формирования на предприятии высокой корпоративной культуры.

Для совершенствования учетной работы все больше предприятий устанавливают собственные внутренние стандарты ведения бухгалтерского учета. Предприятия стремятся систематизировать работу своих финансовых служб, вводя внутренние стандарты ведения бухгалтерского учета.

Кроме основной цели - стабильности и прозрачности работы бухгалтерии - внутренние стандарты позволяют решить ряд других задач, например:

1.устранить противоречия, дублирование обязанностей работников бухгалтерии;

2.сформировать и упорядочить отношения бухгалтерской службы с другими подразделениями предприятия;

3.снизить трудоемкость учетной работы.[2]

Право на использование стандартов в бухгалтерском учете закреплено в ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» (ст. 20 «Принципы регулирования бухгалтерского учёта»).

В соответствии с данной статьей регулирование бухгалтерского учета осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- соответствия федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета;
- единства системы требований к бухгалтерскому учету;
- упрощения способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства и отдельных форм некоммерческих организаций;
- применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов;
- обеспечения условий для единообразного применения федеральных и отраслевых стандартов;
- недопустимости совмещения полномочий по утверждению федеральных стандартов и государственному контролю (надзору) в сфере бухгалтерского учета. [1]

В соответствии с действующим законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету, в частности согласно ст. 21 ФЗ № 402 к документам в области стандартизации и регулирования бухгалтерского учета относятся:

- федеральные стандарты;
- отраслевые стандарты;
- рекомендации в области бухгалтерского учета;
- стандарты экономического субъекта.

При этом федеральные и отраслевые стандарты обязательны к применению (п.2 ст.21 ФЗ №402).

Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают, например:

- план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухгалтерского учета для кредитных и бюджетных учреждений и порядка его применения;
- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и налогообложения, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства; и пр.

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности (п.5 ст.21 ФЗ №402).

Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета. Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются организацией самостоятельно.

К внутренним стандартам бухгалтерского учета могут относиться руководства, инструкции, методические разработки, пособия и другие обязательные к применению документы. Их можно разделить на три уровня: положение о системе бухгалтерского учета, руководства по ведению бухучета и должностные инструкции. Такое деление отражает их значимость и уровень детализации, а не иерархию документов, поскольку они друг другу не подчинены.

Наиболее важным и общим является положение «О системе бухгалтерского учета». Этот документ отражает методологическую работу бухгалтерии любого предприятия.

Руководства по ведению учета занимают второй уровень стандартов и расписывают весь процесс ведения бухгалтерского учета на предприятии. Их можно подразделить на две группы: документы, в которых отражают способы формирования информации об объектах учета (или руководства по бухгалтерскому учету и отчетности), и документы, в которых расписана организация функционирования финансовой службы предприятия (руководства по организации ведения бухгалтерского учета, которые зависят от конкретных условия деятельности).

Текст руководств по бухгалтерскому учету, как правило, содержит проводки и примеры, иллюстрирующие бухгалтерские операции предприятия. В приложениях к руководствам можно аналитически конкретизировать методы учета. Предположим, в приложении «Учет материалов» необходимо раскрыть специфику учета:

- отдельных видов материалов (например, «Учет строительных материалов», «Учет горюче-смазочных материалов», «Учет запасных частей» и т.д.);
- в отдельных операционных сегментах (например, «Учет материалов филиалов, осуществляющих производственную деятельность», «Учет материалов филиалов, осуществляющих снабженческо-заготовительную деятельность» и т.д.);
- в отдельных географических сегментах (например, «Учет материалов в филиалах, расположенных в Дальневосточном регионе», «Учет материалов филиалов, расположенных в Центральном регионе» и т.д.).

В современных экономических условиях, руководители предприятий все чаще прибегают к передаче на договорных началах ведение бухгалтерского учета, т.е. использование аутсорсинговых услуг. Аутсорсинг представляет собой стратегию управления, которая позволяет оптимизировать функционирование организации за счёт сосредоточения деятельности на главном направлении.

Аутсорсинг условно можно разделить на три вида:

- производственный аутсорсинг предлагает передачу части производственных процессов или всего цикла производства сторонней компании. Кроме того, возможна продажа части своих подразделений другим компаниям и дальнейшее взаимодействие с ними уже в рамках аутсорсинга;
- IT-аутсорсинг – это передача на обслуживание специализированным организациям информационных систем (техническая поддержка, поддержка и обслуживание корпоративной почтовой системы, web – сервира и сайты, хостинг, защита информации, администрирование компьютерных сетей);
- аутсорсинг бизнес – процессов (АБП) включает передачу сторонней организации отдельных бизнес – процессов, которые не являются для компании основными, т.е бизнес образующими (реклама, бухгалтерский учёт, управление персоналом, логистика, транспорт, уборка помещений, охрана).

В настоящее время наиболее востребована такая разновидность аутсорсинга, как аутсорсинг в сфере финансов и бухгалтерского учёта или бухгалтерский аутсорсинг. Аутсорсеры предлагают свои услуги в области постановки, ведения, восстановления бухгалтерского и налогового учета, составления отчетности, ведения дел с налоговыми инспекциями вплоть до судебных разбирательств.

Сегодняшнее использование аутсорсинговых услуг объясняется довольно просто: возрастающая на потребительском рынке конкуренция требует от организаций роста эффективности производства и сокращения издержек. Во многом решить эту проблему помогает именно аутсорсинг, позволяющий отдать часть учёта в «чужие руки». И хотя, многие российские организации сегодня пока только присматриваются к этому виду услуг, малый и средний бизнес уже активно пользуется услугами аутсорсиров в плане информационных технологий, финансового и кадрового аутсорсинга.

Крупные предприятия, расширившие сферу своей деятельности, как правило, поручают сторонним бухгалтерам ведение лишь отдельных участков учета. Ведь на самом предприятии уже сформирован штат бухгалтерии, сотрудники которой хорошо знают всю специфику деятельности компании. Кроме того раскрывать сотрудникам чужой организации свои коммерческие тайны не выгодно.[3]

В целях развития аутсорсинга, необходимо расширять деятельность путем привлечения дополнительных клиентов, объясняя и мотивируя их выбрать именно эту форму ведения бухгалтерского учета. При этом необходимо предоставлять расчет, который докажет сокращение финансовых затрат по организации бухгалтерского учета. При выборе аутсорсинговой компании клиент будет руко-

водствоваться следующими критериями:

1. цена договора;
2. опыт аутсорсинговой компании;
3. конфиденциальность информации;
4.использование современных технологий;
5. гибкость в работе.

В целом для любого предприятия существуют определенные плюсы аутсорсинга:

- исключаются риски, связанные с болезнью бухгалтера, его уходом в отпуск, на больничный и т.п.;
- в договоре на бухгалтерское обслуживание стороны могут согласовать все условия и нюансы.

Передача бухгалтерского учета специализированной организации должна быть зафиксирована в приказе об учетной политике на соответствующий финансовый год.

В качестве одного из направлений организации работы аутсорсинговой компании является использование ещё одной формы организации бухгалтерского учёта – аутстаффинг.

Аутсаффинг это – предоставление персонала «в аренду», т.е для временного участия в деятельности другой организации. Принципиальная разница данного вида услуг с аутсорсинговыми заключается в том, что при аутстаффинге работники специализированной организации временно переходят под руководство компании –заказчика.

Аутстаффинг используется, как правило, в тех случаях когда предприятию требуются специалисты для выполнения какого- то разового поручения или при наличии временной работы. Например, в бухгалтерии такие специалисты необходимы для выполнения однотипных операций в период пиковых нагрузок (перед составлением отчётности необходимо ввести в автоматизированную систему множество первичных документов или для формирования платёжных поручений при выплате дивидендов большому количеству акционеров – физических лиц). Тратить на это время квалифицированных штатных бухгалтеров нецелесообразно, так же как и нанимать нового работника. В связи с этим целесообразно будет обратиться в специализированную компанию, которая предоставит специалиста на определенное время.

По договору аутстаффинга могут привлекаться и высококвалифицированные специалисты, работа которых связана с организацией бухгалтерского учета. Такая необходимость может возникнуть, например, при внедрении сложных автоматизированных программ бухгалтерского учета. Нередки случаи применения аутстаффинга при трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности по международным стандартам, особенно если это первый опыт трансформации для предприятия-заказчика.

Вопрос о наиболее эффективном способе организации бухгалтерской работы может быть решен только оценив специфику деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Поставленные перед бухгалтерским учетом задачи по обеспечению информацией внутренних и внешних пользователей о показателях деятельности организации в целях достоверной оценки ее финансового и имущественного положения свидетельствуют о повышении роли бухгалтерского учета как уникального источника для принятия обоснованных управленческих решений. В свою очередь возникновение новых экономических и правовых отношений между хозяйствующими субъектами различных организационно-правовых форм собственности, происходящие интеграционные процессы во всех сферах их деятельности с зарубежными партнерами предполагают формацию бухгалтерского учета, ориентированного на использование общепринятых в мировой практике принципов и правил ведения бухгалтерского учета.

Questions of the organization and conducting accounting represent special interest for a management as are connected with management of activity of the enterprise. Now there is a variety of forms of conducting the account and formation of the reporting. The question of a choice of the most effective way of the organization of accounting work is maybe solved only in view of a specific character of activity of the specific managing subject.
The key words: *accounting, the accounting reporting, standards of the account, outsourcing, outstaffing*

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г.//www.consultant.ru
2. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие М.: «Дашков и К», 2009.800с.
3. Теплоухова Е.М. Актуальные вопросы бухгалтерского аутсорсинга // outsourcing-perm.ru

Об авторе

Дворецкая Ю.А.- кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского, dvorezul@mail.ru

УДК 657.26

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

О.В. Дедова, Э.С. Шварц

В статье приведена сравнительная характеристика условий применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса, выявлена целесообразность перехода на каждый из них, исходя из особенностей осуществления деятельности.

Ключевые слова: *налог, специальные налоговые режимы, расчет, страховые взносы, раздельный учет.*

Основным источников доходов для денежного содержания государства являются налоги. Зависимость российской системы налогообложения от политического устройства всегда являлось ее особенностью. Современная налоговая система РФ начала свое формирование с 1991г с введением закона «Об основах налоговой системы». Дальнейшее развитие налогового законодательства связано с практикой исчисления налогов и возможностью налогоплательщиков выполнять свои налоговые обязательства.

Одной из наиболее зависимых от сумм уплачиваемых налогов категорий налогоплательщиков были определены субъекты малого предпринимательства. Обстоятельства подтвердили, что на начальном этапе своей деятельности налоги часто являлись причиной ее прекращения. Поэтому в целях стимулирования развития малого бизнеса государство предусмотрело возможность применения специальных налоговых режимов, среди которых наиболее популярными являлись упрощенная система налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Применение названных режимов заменяет уплату единым налогом налога на прибыль организаций (НДФЛ), налога на имущество, а также освобождает от уплаты НДС (кроме случаев ввоза товаров на территорию РФ). Кроме того, до 2013г применялся упрощенный порядок ведения бухгалтерского и налогового учета. Однако установленные критерии для перехода на спецрежимы носили не только добровольный, но и обязательный характер. В результате налогоплательщики оказывались в ситуациях, когда один вид деятельности находится на общем режиме налогообложения, а другой - на специальном. Такое разделение потребовало раздельного учета имущества, доходов и расходов между видами деятельности, облагаемым по разным налоговым режимам.

Так, стоимость имущества, учитываемая при расчете налога на имущество организаций, следует рассчитывать пропорционально сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг), полученной в процессе деятельности, не облагаемой ЕНВД или УСН, в общей сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации (без учета НДС).

В силу п. 4 ст. 376 НК РФ среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, за налоговый (отчетный) период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца, на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу. Исходя из этого можно сформировать следующий порядок распределения стоимости имущества, используемого во всех видах деятельности, между видами деятельности:

1. Рассчитать распределяемую стоимость имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число месяца, следующего за налоговым (отчетным) периодом.

2. Определить долю выручки (без учета НДС) по деятельности, не облагаемой ЕНВД или УСН, в общей сумме выручки (без учета НДС) нарастающим итогом за каждый месяц налогового (отчетного) периода.

3. Рассчитать облагаемую налогом часть стоимости имущества на 1-е число каждого месяца путем умножения показателей, полученных на основании первого и второго пунктов.

4. Полученную сумму прибавить к стоимости имущества, занятого только в деятельности, не облагаемой ЕНВД, и включаемого в налоговую базу по налогу на имущество.

При совмещении общего режима налогообложения и специального налогового режима необходимо распределить движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве основных средств, на три группы:

1. имущество, используемое только в деятельности, подлежащей обложению единым налогом (по данным основным средствам налог на имущество не уплачивается);

2. имущество, используемое только в деятельности, по которой уплачиваются налоги в соответствии с общим режимом налогообложения (по данным основным средствам налог на имущество уплачивается в полном объеме);

3. имущество, используемое как в деятельности, подлежащей обложению единым налогом, так и в иной деятельности (налог на имущество подлежит уплате в части, определенной исходя из соотношения доходов, полученных при осуществлении деятельности, по которой налоги уплачива-

ются в соответствии с общим режимом налогообложения к общей сумме доходов).

Следует обратить внимание, что в случае, если имущество организации используется в сферах деятельности как переведенных на уплату единого налога, так и не переведенных на уплату этого налога, и по данному имуществу невозможно обеспечить раздельный бухгалтерский учет, стоимость имущества следует определять пропорционально сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг), полученной в процессе иной деятельности, в общей сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации.

На примере ООО «Колос» рассмотрим расчет налога на имущество организаций, осуществляющего оптовую и розничную торговлю товарами первой необходимости, в том числе продуктами питания, и применяющего общий режим налогообложения и режим налогообложения в виде ЕНВД.

В собственности общества находится здание ресторана, на территории которого имеется магазин «Кулинария».

Выручка, полученная магазином «Кулинария» за первый квартал текущего года, - 9000 руб., общая сумма выручки – 116000 руб. Способ начисления амортизации по имуществу - линейный. Стоимость имущества на начало года - 537000 руб. Рассмотрим подробнее расчет налога на имущество за 1 квартал (табл.1).

Таблица 1

Остаточная стоимость имущества, учитываемая при определении налоговой базы по налогу на имущество организаций

Перечень имущества	Остаточная стоимость на 01.01тг, тыс. руб.	Остаточная стоимость на 01.02тг, тыс. руб.	Остаточная стоимость на 01.03тг, тыс. руб.	Остаточная стоимость на 01.04тг, тыс. руб.
Здание ресторана	416	412	408	404
Холодильное оборудование	40	39	38	37
Витрина	26	25	24	23
Стеллажи	23	22	21	20
Столы и стулья	32	31	30	29
Итого	537	529	521	513

Определим долю имущества, используемого в деятельности, облагаемой ЕНВД: 9000 руб./116000руб.=7,7%; доля имущества, находящегося на общем режиме налогообложения – 92,3%.

Средняя стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, за отчетный период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на первое число каждого месяца отчетного периода и первое число месяца, следующего за отчетным периодом, на количество месяцев в отчетном периоде, увеличенное на единицу.

Средняя стоимость имущества за 1 квартал составит: (537 тыс. руб.+529 тыс. руб.+521 тыс. руб.+513 тыс. руб.) / 4=525 тыс. руб. Авансовый платеж за 1 квартал составит: 525000*92,3%*1/4 *2,2%=2665 руб.

Организации самостоятельно определяет порядок расчета стоимости облагаемого имущества в целях определения налоговой базы по налогу на имущество организаций, данный порядок должен быть закреплен в учетной политике организации.

С 2013г глава 26.3 «Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности» Налогового кодекса носит не обязательный, а добровольный характер. Для применения специального налогового режима в виде ЕНВД необходимо подать заявления в налоговый орган по месту учета налогоплательщика о постановке на учет в качестве плательщика ЕНВД не позднее первого срока, по которому налогоплательщик будет отчитываться по вмененному налогу, т.е. не позднее 20 апреля нового года. То есть организация или индивидуальный предприниматель имеет право отказаться от уплаты ЕНВД и перейти полностью на общий режим налогообложения.

Для того, чтобы сделать выбор в пользу налогового режима следует сравнить сумму налоговых выплат при специальном налоговом режиме и при общем режиме налогообложения. Исходя из данных по магазину «Кулинария» сравним налоговые обязательства за первый квартал. Переход на общий режим предполагает уплату НДС, налога на прибыль и налога на имущество организаций.

Величина НДС, исходя из заявленной выручки в 9000 руб., по реализации продукции магазина составит: 9000 * 18% = 1620 руб.

Для исчисления налога на прибыль необходимо определиться с расходами, учитываемыми при налогообложении прибыли: материальные расходы - 1730 руб., оплата труда - 2603 руб., амортизация - 616 руб., прочие расходы - 820 руб., итого - 5769 руб.

Налоговая база по налогу на прибыль составит: 9000 руб. - 5769 руб. = 3231 руб. Налог на прибыль: 3231 руб. * 20% = 646 руб.

Налог на имущество организаций: 525000 * 7,7% * 1/4 * 2,2% = 222 руб. Общая величина налоговых обязательств, возникающих в связи с отменой ЕНВД: 1620 руб. + 646 руб. + 222 руб. = 2488 руб.

Сумма ЕНВД по магазину, площадь торгового зала которого составляет 30 кв.м. за налоговый период: 1800 * 30 * 1,569 * 0,37 * 3 * 15% = 14107 руб.

Величина страховых взносов во внебюджетные фонды: 2603 * 34% = 885 руб. - на данную сумму ЕНВД можно уменьшить, но с ограничением в 50% от общей сумм самого налога. По данным примера магазин в данный лимит укладывается. Тогда величина ЕНВД к уплате: 14107 руб. - 885 руб. = 13222 руб. Следовательно, величина ЕНВД, подлежащая уплате в бюджет, на 10734 руб. больше, чем сумма налоговых платежей, которые организация должна будет платить при переходе на общий режим налогообложения. То есть, обществу фактически следует переводить данный магазин на общий режим налогообложения, что будет сделано автоматически без подачи заявления о постановке на учет в качестве плательщика ЕНВД.

Применять данный специальный налоговый режим выгодно для лиц, у которых доходы значительно превышают установленный вмененный доход по осуществляемому виду деятельности. Например, для нашего примера вмененный доход за квартал, исходя из формулы, закрепленной Налоговым кодексом РФ, составит: 1800 * 30 * 1,569 * 0,37 * 3 = 94046 руб.

Кроме того, отказ от применения специального налогового режима позволит суммы НДС, уплаченные поставщикам сырья, работ, услуг и включенные в себестоимость производимой продукции, учитывать в составе налоговых вычетов, уменьшающих сумму НДС с операций по реализации продукции и товаров.

Налоговое законодательство предусматривает отмену системы ЕНВД с 2018г. Считалось, что данный специальный режим позволит упростить налогообложения субъектов малого бизнеса и позволит более точно планировать величину налоговых обязательств для ее своевременного погашения или начала осуществления предпринимательской деятельностью вообще. На практике выяснилось, что налогообложение производится непропорционально по укрупненным группам видов деятельности, не учтены такие факторы, как наименование реализуемых в розницу товаров, сезонность продаж, возможность создания нескольких фирм с разделением полномочий, к чему прибегали более крупные налогоплательщики в целях снижения общей величины налоговой нагрузки.

Поэтому для льготирования субъектов малого бизнеса - индивидуальных предпринимателей - предложена упрощенная система налогообложения на основе патента с установленным заранее потенциально возможным годовым доходом не менее 100 тыс. руб., максимальное значение не может превышать 1 млн. руб. В данном случае годовой налоговый платеж составит 6000 руб. без уменьшения на страховые взносы во внебюджетные фонды. Сравним применение данной системы с обязательствами по ЕНВД.

Так, например, если физическое лицо оказывает бытовые услуги без использования труда наемных работников, то базовая доходность составляет 7500 руб. Коэффициент-дефлятор, согласно Постановления Правительства на 2013 год, составил 1,569. В отношении бытовых услуг, согласно Постановления Брянского городского Совета народных депутатов от 26 октября 2005г. № 201-п «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории муниципального образования «город Брянск» (с изменениями от 17 августа 2011 г.) коэффициент К2 для анализируемой деятельности составит 0,34.

Рассчитаем величину ЕНВД за квартал: 7500 * 1 * 1,569 * 0,34 * 3 * 15% = 18000 руб. К уменьшению сумма ЕНВД составит не более 50%, значит, к уплате - 1800 руб. - 50% = 900 руб. За год общая сумма ЕНВД к уплате будет увеличена в четыре раза: 900 * 4 = 3600 руб. Данная величина меньше минимальной стоимости патента на год, т.е. предпринимателю, оказывающему услуги единолично целесообразно применять ЕНВД. Если он наймет даже хоть одного работника, то сумма ЕНВД удвоится - 7200 руб., что больше минимальной стоимости патента, появляется смысл перехода на УСН на основе патента. Индивидуальным предпринимателям разрешается применять данную систему при наборе сотрудников до 15 человек. Но если потенциально возможный доход власти субъектов РФ увеличат, то следует опять сравнить величину налоговых платежей по нескольким налоговым режимам и выбрать оптимальный.

Приведенный расчет относится к предпринимателям, осуществляющим деятельность в сфере бытовых услуг. Кстати, максимальный размер коэффициента К2 установлен местными властями в г. Брянске для ремонта мебели и составляет 0,75. ЕНВД для данного вида деятельности по одному предпринимателю за год: 7500 * 1 * 1,569 * 0,75 * 3 * 15% * 4 = 15886 руб. С учетом годового уменьшения на страховые взносы во внебюджетные фонды: 15886 руб. - 50% = 7943 руб. - появляется целесообразность перехода на применение патента при УСН, если потенциальный доход не превышает 100 тыс. руб. Максимальный размер потенциального дохода, определяющий целесообразность использования патента в данном случае составит: 7943 * 100000 / 6000 = 132384 руб.

Для услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств ЕНВД за год составит: 12000 * 1 * 1,569 * 0,93 * 3 * 15% * 4 = 31518 руб. С учетом уменьшения на страховые взносы: 31518 - 50% = 15759 руб. - применение УСН на условиях патента выгодно. Такой расчет предприниматели могут провести по каждому виду деятельности и, сопоставив полученные результаты, - определиться с режимом налогообложения.

Отличие между режимами заключается также в учете сумм страховых взносов для индивидуальных предпринимателей. С 2013г при расчете взносов в Пенсионный фонд и Фонд медицинского страхования установлен коэффициент 2, а в качестве страховой базы применяется минимальный раз-

мер оплаты труда за год. То есть платежи индивидуального предпринимателя в Пенсионный фонд за осуществление деятельности составляют: 5205 * 12 * 26% * 2 = 32479 руб. В Фонд обязательного медицинского страхования: 5205 * 12 * 5,1% * 2 = 6371 руб. Итого: 38850 руб. Данная сумма учитывается при расчете вмененного налога и не уменьшает стоимость патента при применении УСН. Сумма существенна для индивидуальных предпринимателей, в приведенных нами примерах половина вмененного налога ни разу не достигла данной величины.

Применение специальных налоговых режимов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей привлекательно тем, что не требует ведения налогового учета объектов налогообложения, суммы обязательств можно определить заранее, а рост доходов не будет облагаться дополнительными налогами. Кроме того, расчет единого налога или величины патента не занимает много времени, не требует каких-то дополнительных знаний по расчету налогов. При применении общего режима налогообложения придется считать НДС, облагать используемое в предпринимательской деятельности имущество (а если деятельность осуществляется по месту проживания - надо правильно разделить помещение), а также - учитывать доходы и расходы для исчисления НДФЛ.

Как мы рассмотрели выше, ЕНВД можно применять средней по производственным масштабам организации, но если финансовый результат ее деятельности стремиться к нулю, а налог на имущество не составляет значительную величину, то не рационально дальнейшее применение ЕНВД, требующее раздельного учета НДС по приобретаемым ценностям, работам, услугам, заработной платы - для применения льготы в виде уменьшения вмененного налога на страховые взносы во внебюджетные фонды, имущества - для определения облагаемой доли и т.д.

Привлекательным для организаций малого бизнеса является, по нашему мнению, применение УСН с объектом налогообложения доходы минус расходы. Лимит выручки в настоящее время закреплен в 60 млн. руб., остаточная стоимость имущества - не более 100 млн. руб. В данные критерии попадает большинство брянских предприятий. Значительная величина страховых взносов во внебюджетные фонды учитывается в составе расходов, кроме того, общий перечень расходов ежегодно увеличивается. При этом организация налогового учета не требует каких-то отдельных регистров, достаточно ведение книги учета доходов и расходов. Не уплачивается при этом налог на прибыль, налог на имущество. Из косвенных налогов упрощенцы освобождаются от обязанности удерживать и перечислять НДС. Как показывает практика, для малых предприятий включение входного НДС в затраты не является существенным расходом, т.к. данную систему применяют большинство организаций.

Согласно Налогового кодекса РФ, организации и индивидуальные предприниматели, которые перестали быть налогоплательщиками единого налога на вмененный доход, вправе на основании уведомления перейти на УСН с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате единого налога на вмененный доход.

Установлен уведомительный порядок перехода на УСН, согласно которому организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на УСН со следующего календарного года, уведомляют об этом налоговый орган не позднее 31 декабря календарного года, предшествующего календарному году, начиная с которого они переходят на УСН. В уведомлении указывается выбранный объект налогообложения. Организации указывают в уведомлении также остаточную стоимость основных средств и размер доходов по состоянию на 1 октября года, предшествующего календарному году, начиная с которого они переходят на УСН.

Индивидуальные предприниматели имеют право применять УСН без патента, но должны вести книгу учета доходов и расходов, а также сохранять все первичные документы, подтверждающие полученные доходы и произведенные расходы.

Таким образом, введение с 2013 г добровольного права на применение ЕНВД и специального налогового режима для предпринимателей в виде УСН на основе патента позволило налогоплательщикам оптимизировать свои расчеты с бюджетом по налогам и сборам с учетом новых вариантов и ограничений. Единый налог на потенциально возможный доход не оправдал ожиданий органов власти в отношении прогнозируемых поступлений, время выявило значительную дифференциацию реальных доходов, когда, с одной стороны более доходные виды деятельности с учетом совокупности условий осуществления деятельности приносят те же вливания, что и менее доходные или даже убыточные, с другой - такая уравнительная система не дает возможности вновь созданным субъектам бизнеса наладить производственный процесс за счет отвлечения средств на уплату налогов.

Подведя итоги, можно сделать вывод, что современные условия хозяйствования требуют достаточно гибкой стратегии в отношении налогообложения прибыли и имущества экономических субъектов. Требуется оптимальное построение налоговой системы, чтобы крупные и доходные налогоплательщики осуществляли отчисления в бюджет для финансирования функций государства, а вновь созданные - смогли наладить свою деятельность, не успев стать убыточными на первоначальном этапе из-за налоговых обязательств. Государство и пытается предложить такую структуру путем

введения специальных налоговых режимов. Конечно, их эффективность и реальность применения подтвердит время, но на сегодняшний момент данные режимы являются привлекательными для оптимизации налогообложения субъектов малого бизнеса.

This article provides comparative features of special tax modes for the subjects of small businesses, the appropriateness of a move for each of them, based on the features of the implementation activities.
The key words: *tax, special tax modes, the calculation of insurance fees, separate accounting.*

Об авторах

Дедова О. В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, o.vod2012@yandex.ru

Шварц Э. С. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, evelinashvarc@mail.ru

УДК 336

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИРЖЕВОГО ДЕЛА

А.В.Егоров

В статье показаны проблемы развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации. Рассматривается комплекс мероприятий проводимых в РФ с целью совершенствования регулирования и развития рынка ценных бумаг. Поставлены задачи для увеличения концентрации инструментов рынка ценных бумаг.
Ключевые слова: *рынок ценных бумаг; нормативно правовые акты; иностранные ценные бумаги; финансовые инструменты; регулирование, развитие и задачи рынка ценных бумаг.*

Динамичное развитие рынка ценных бумаг сопровождается работой ФСФР России по дальнейшему совершенствованию нормативной правовой базы регулирования рынка ценных бумаг. В России были утверждены ведомственные нормативные правовые акты и совместно с Минэкономразвития России, Минфином России, а также Банком России разработаны проекты федеральных законов.

Важным шагом стало создание регулятивной основы для выпуска Российских депозитарных расписок (РДР). Был подготовлен и принят Федеральный закон от 30.12.2007 № 282-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», а также в развитие положений этого закона утверждены соответствующие приказы ФСФР России. В дополнение к этому ФСФР России выступила с инициативой о допуске на Российский финансовый рынок иностранных ценных бумаг.

По мнению ФСФР России допуск иностранных ценных бумаг для размещения и обращения на российском рынке будет содействовать существенному расширению инвестиционных возможностей для российских финансовых институтов и граждан, приближению к ним таких финансовых инструментов, сдерживанию вывода инвестиционных средств за рубеж. Кроме этого, сделки с иностранными ценными бумагами на российском рынке будут содействовать гармонизации стандартов деятельности российских финансовых, депозитарных, учетных институтов и всей инфраструктуры финансового рынка со стандартами деятельности их зарубежных конкурентов.

В развитие указанной идеи ФСФР России, совместно с Минэкономразвития России, Минфином России и Банком России разработала концепцию соответствующих изменений и дополнений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», а также совместно с депутатами Государственной Думы, Федерального Собрания РФ проект указанного закона. После утверждения концепции закона Правительством РФ проект закона был внесен в Государственную Думу.

Для обеспечения совершения сделок с иностранными ценными бумагами в соответствии с требованиями российского законодательства ФСФР России был утвержден Приказ о квалификации иностранных ценных бумаг, создавший условия для легализации операций российских финансовых институтов с иностранными ценными бумагами.

В целях увеличения количества финансовых инструментов, обращающихся на финансовом рынке, а также упрощения процедур привлечения инвестиционных средств на рынке ценных бумаг российскими предприятиями ФСФР России создала нормативную базу для эмиссии выпусков биржевых облигаций. Соответствующие поправки в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» закреплены Федеральным законом № 138-ФЗ от 27.07.2007.

За последние годы важной тенденцией на рынке ценных бумаг стало расширение операций с производными финансовыми инструментами. Реальным импульсом для качественного роста объемов сделок с этими инструментами стали поправки в статью 1062 части второй ГК РФ, принятые Федеральным законом № 5-ФЗ от 26.01.2007 и направленные на предоставление судебной защиты по срочным сделкам.

В России были разработаны нормативные правовые акты, обеспечившие расширение возможностей акционерных обществ по привлечению инвестиционных средств на рынке акций путем пер-

вичного размещения новых выпусков. С 2007 года по объему первичного размещения акций Россия вышла на одно из лидирующих мест в мире.

Была активизирована работа по снижению административных барьеров на рынке ценных бумаг, а также по развитию саморегулирования участников рынка.

Одним из центральных вопросов в деятельности ФСФР России в период с 2007-2013 год стало развитие институтов коллективного инвестирования.

Важнейшим результатом работы по этому направлению являются подготовленные ФСФР России в тесном взаимодействии с Минэкономразвития России и Минфином России, а также депутатами Государственной Думы, масштабные изменения в Федеральный закон «Об инвестиционных фондах». Соответствующий закон был принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в конце 2007 года.

Целью совершенствования регулирования и развития рынка ценных бумаг на среднесрочную и долгосрочную перспективу является его превращение в важнейший фактор повышения конкурентоспособности Российской экономики. Это требует отладки рыночных механизмов привлечения инвестиций, обеспечивающих развитие инноваций и инфраструктуры, реализацию проектов по модернизации экономики, а также повышения эффективности исполнения государственных функций по защите прав и законных интересов участников финансового рынка, по предупреждению и предотвращению недобросовестной практики и нарушений законодательства на рынке ценных бумаг. Все это является основой формирования в России одного из ведущих мировых финансовых центров.

В России на пути к формированию мирового финансового центра просматриваются следующие проблемы и направления развития рынка ценных бумаг (биржевого дела).

Рисунок 1- Проблемы развития рынка ценных бумаг в России.

Источник: составлено автором на основании НАУФОР «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра» [1]

На основании выделенных проблем рынка ценных бумаг и жизненной необходимости создания в России международного финансового центра, наиболее действенным и эффективным способом развития РЦБ может стать концентрация его инструментов, что может повысить его капиталоемкость и ликвидность. Концентрация в определенном месте, в одно и тоже время большего количества финансовых ресурсов обеспечит оживление деятельности организаций в сфере заимствований на фондовом рынке, а также создаст интенсивный приток новых средств, но только в случае если старые кредиторы и держатели ценных бумаг получат и будут гарантированно получать своевременную договорную премию. Рассмотрим задачи концентрации инструментов рынка ценных бумаг представленные на рисунке №2.

Рисунок 2- Задачи концентрации инструментов рынка ценных бумаг

Источник: составлено автором на основании НАУФОР «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра» [1]

The article describes development problems of the securities market in the Russian Federation. It was considered set of activities which are carried out in the Russian Federation to improve the management and development of the securities market. The targets were set for increasing the concentration of securities market instruments.
The key words: *stock market; normative legal acts; foreign securities; financial instruments; regulation, development and objectives of the securities market.*

Список литературы

1. НАУФОР «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра»
2. Поправки в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 138-ФЗ от 27.07.2007г.
3. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»» №282-ФЗ от 30.12.2007г.
4. Федеральный закон № 5-ФЗ от 26.01.2007г.

Об авторе

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

УДК 612.014.4

О ПРОБЛЕМАХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

В.Ю.Журов

В условиях существующей конкуренции и глобализации, в том числе в строительном комплексе и на рынках строительных материалов, особенно актуальным являются проблемы диверсификации данных производств, как способ улучшения финансового положения предприятий.
Ключевые слова: *диверсификация, стройиндустрия, виды диверсификации.*

В связи с усиливающейся конкуренцией среди предприятий, производящих строительные материалы, решающее значение имеют скорость перестройки производства на выпуск новых видов строительных материалов и скорость адаптации к рыночным условиям отделов маркетинга и сбыта. Предстоит осваивать новые рынки сбыта готовой продукции, прежде всего в районах массовой индивидуальной застройки и массового жилищного строительства.

Одним из непременных требований постоянно меняющегося рынка является развитие, помимо основного производства, выпуска других различных видов продукции и услуг, изменение структуры основного производства. Такое постоянное изменение и приспособление производства строительных материалов к изменяющемуся рынку, называемое диверсификацией, особенно актуально для предприятий промышленности строительных материалов. Это связано с тем, что на разных сегментах рыночного хозяйства процессы развития происходят неодинаково: какой-то сегмент развивается ускоренно, там растут объемы потребления продукции предприятий строительных материалов и це-

ны, а другой, напротив, сужается, цены падают, потребитель уходит с рынка. Диверсифицированное предприятие отвечает на эти изменения соответствующим расширением производства одних видов строительных материалов и сокращением производства других.

Диверсификация – это распространение хозяйственной деятельности предприятия на новые сферы в рамках своей традиционной отрасли, а также за ее пределами, проявляющаяся в развитии нескольких видов деятельности, связанных или не связанных технологической и функциональной зависимостью с основной специализацией предприятия. Диверсификация определяется «Современным экономическим словарем» как расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [М

Диверсификация (Diversification, от лат. Diversus - разный С проблемами диверсификации производства отечественные товаропроизводители столкнулись сравнительно недавно, в конце 80-х, в начале 90-х годов XX века, когда резкое падение спроса на рынке на профильную продукцию заставило товаропроизводителей искать пути загрузки основных фондов, да и рабочей силы, чтобы в первые же годы перевода к рыночным отношениям не оказаться в положении банкрота.

Классификация видов диверсификации приведена в таблице 1.

Таблица 1

Определение и виды диверсификации

Диверсификация	Это распространение хозяйственной деятельности предприятия на новые сферы в рамках своей традиционной отрасли, а также за ее пределами, проявляющаяся в развитии нескольких видов деятельности, связанных или не связанных технологической и функциональной зависимостью с основной специализацией предприятия. Диверсификация – это расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.
ВИДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ	
Диверсификация производства (Manufacture diversification)	Одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна и т.п. Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.
Горизонтальная диверсификация производства (Horizontal diversification)	Пополнение ассортимента выпускаемой продукции новыми изделиями, которые отличаются от выпускаемых ныне, но могут вызвать интерес существующей клиентуры.
Диверсификация продукции (Diversification of production)	Производство значительного числа модификаций одной и той же продукции.
Диверсификация экспорта (Diversification of export)	Увеличение количества видов и наименований продукции и услуг, предназначенных для экспорта. Диверсификация экспорта создает условия для хозяйственного маневра, расширяет возможности преодоления негативного влияния на экономику неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры.
Конгломератная диверсификация (Conglomerate diversification)	Пополнение ассортимента изделиями, не имеющими никакого отношения ни к применяемой технологии, ни к существующим товарам фирмы.
Концентрическая диверсификация (Concentric diversification)	Пополнение ассортимента новыми изделиями, которые с технической и маркетинговой точки зрения похожи на существующие товары фирмы.
Диверсификация кредитов (Credit diversification)	Распределение вкладываемых в экономику или кредитуемых денежных капиталов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход.

В отечественной практике и ранее были многопрофильные предприятия которые одновременно производили тракторы и танки, космическую технику и бытовую электронику, автомобили и холодильники. В семидесятые годы XX века советское руководство, пытаясь как-то залатать дыры на рынке потребительских товаров, давало каждому предприятию задание на освоение каких-либо товаров народного потребления. Но это лишь с большой натяжкой можно было назвать диверсификацией производства, так как основные фонды при их создании не были рассчитаны на возможные изменения профиля производства, а потому производство таких товаров народного потребления зачастую было убыточным и являлось лишь обузой для предприятия. Эта затея не имела успеха, так как не была основана на экономических интересах предприятия.

В западных странах с устоявшейся рыночной экономикой проблемами диверсификации предприниматели занимаются давно и всерьез. К этому их побуждают экономические интересы. Стихия рыночных отношений не редко ставит однопрофильное предприятие на грань катастрофы при резком падении спроса на тот или иной товар (услуги) и поэтому тысячи предпринимателей ежегодно разоряются и прекращают существование их фирмы. Этот горький опыт подсказал крупным предпринимателям, располагающим солидными финансовыми ресурсами, создавать многопрофильные фирмы, которые оказываются более живучими при рыночных колебаниях спроса, так как у них есть возможность маневра вливания средств в то производство, спрос на продукцию которого растет и наоборот, сокращение производства на продукцию которого спрос падает. А при создании однопрофильного предприятия еще на уровне проект-

ного решения закладывается возможность быстрого перехода без больших капиталовложений на производство другого вида продукции, т.е. возможность диверсификации производства.

Перенести зарубежный опыт диверсификации производства в отечественную экономику в чистом виде не представляется возможным, т.к. наши предприятия не располагают необходимыми инвестициями, да и спад спроса на рынке практически охватил все виды деятельности, разве что кроме сферы услуг и сервиса. И тем не менее и в нашей экономике появляются ниши, которые могут заполнить предприимчивые товаризводители.

В стройиндустрии предприятия по производству сборного железобетона многие десятилетия специализировались на производстве конструкций того или иного профиля. Так, в Минэнергетики СССР заводы специализировались на производстве опор для линий электропередач, в МПС - на производстве железобетонных шпал, в Минавтошосдор - на производстве мостовых железобетонных конструкций. В общестроительных министерствах одни заводы специализировались на производстве труб, другие на производстве железобетона для промышленного строительства, третьи - на производстве конструкций для строительства жилых домов, объектов соцкультбыта и прочих гражданских объектов и т.д.

Нельзя считать, что возникновение и развитие диверсификации носит спонтанный характер. В основе внешних причин, способствовавших созданию условий и подтолкнувших предприятия к диверсификации своей деятельности в качестве инструмента разрешения возникших перед ними проблем, лежит снижение прибыльности в рамках специализированных отраслей. Вместе с тем развитие системы экономических и производственных отношений в рамках предприятия, отрасли, экономики страны и общемировом масштабе создало предпосылки для возникновения диверсификации и, в силу воздействия ряда экономических законов, привело в итоге к ее активному использованию

In the conditions of the existing competition and globalization, including in a construction complex and in the markets of the construction materials, problems of diversification of these productions, as a way of improvement of a financial position of the enterprises are especially actual.
The key words: *diversification, building industry, types of diversification.*

Список литературы

1.Закиров А.,Игнаткова Г.Е. Диверсификация деятельности предприятий промышленности строительных материалов. Брянск :БГИТА, 2004.150с.

2.Большой экономический словарь/Под ред.А.Н.Израиляна. М.: Институт новой экономики,1997-864с.

Об авторе

Журов В.Ю.– доцент кафедры финансов и статистики ФЭФ СЭИ БГУ имени академика И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, заместитель директора ФПП «Брянский Гарантийный Фонд», кандидат экономических наук, vasily.zhurov@yandex.ru.

УДК 35.07

ПОРЯДОК УЧЕТА НОВЫХ СУТОЧНЫХ И КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ

В.Н. Калиничева

Служебной командировкой признается поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы.
Ключевые слова: *служебная командировка, суточные, расходы ,налогообложение, учет, заработная плата*

Практически каждая организация в своей хозяйственной деятельности сталкивается с необходимостью направления работников в служебные командировки. Для работодателя командирование работника связано с выполнением целого ряда действий. Во-первых, факт направления в служебную командировку должен быть соответствующим образом оформлен документально. Во-вторых, работодатель обязан сохранить за работником средний заработок на период нахождения в командировке и возместить работнику расходы. В-третьих, расходы на командировки необходимо учесть для целей налогообложения. Статья 166 Трудового кодекса РФ говорит, что служебной командировкой признается поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. При этом служебные поездки работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, служебными командировками не признаются. В случае направления в служебную командировку работодатель обязан возмещать работнику:

- расходы по проезду;
- расходы по найму жилого помещения;
- дополнительные расходы, связанные с проживанием вне места постоянного жительства (суточные);

- иные расходы, произведенные работником с разрешения или ведома работодателя (статья 168 ТК РФ).

Все организации и предприятия имеют право самостоятельно своими локальными нормативными актами (например, приказом) устанавливать конкретные размеры возмещения командировочных расходов и при документальном подтверждении таких расходов уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Расходы по проезду к месту служебной командировки в пределах Российской Федерации и обратно к месту постоянной работы (включая страховой взнос на обязательное личное страхование пассажиров на транспорте, оплату услуг по оформлению проездных документов, расходы за пользование в поездах постельными принадлежностями) выплачиваются в размере фактических расходов, подтвержденных проездными документами.

При отсутствии проездных документов, подтверждающих произведенные расходы, оплата производиться в размере минимальной стоимости проезда:

- железнодорожным транспортом (в плацкартном вагоне пассажирского поезда);
- автомобильным транспортом (в автобусе общего типа).

Эти ограничения по расходам на проезд установлены Постановлением Правительства РФ от 2 октября 2002 года №729 «О размерах возмещения расходов, связанных со служебными командировками на территории Российской Федерации, работникам организаций, финансируемых за счет средств Федерального бюджета».

Если работник направлен в командировку за рубеж следует руководствоваться Постановлением Правительства РФ от 20 декабря 2002 года №911 «О гарантиях и компенсациях работникам, направляемым на работу в представительства Российской Федерации за границей». Так, командированным за границу работникам возмещаются затраты на проезд, подтвержденными соответствующими проездными билетами.

Также командированному работнику, кроме указанных расходов, возмещаются:

– расходы на проезд в аэропорт или на вокзал в местах отправления, назначения или пересадок;
– расходы на провоз не более 80 килограммов багажа (независимо от количества багажа, разрешенного для бесплатного провоза по билету на тот вид транспорта, которым следует работник);
– расходы в связи с наймом жилого помещения в случае вынужденной задержки в пути следования (по установленным нормам).

Вышеперечисленные расходы возмещаются только при условии представления подтверждающих документов (счетов, квитанций, проездных билетов и другие). Расходы на проживание возмещаются работнику в сумме фактически произведенных затрат со дня его прибытия к месту командировки и по день выезда к месту постоянной работы по представленным документам.

Документами, подтверждающими расходы по найму жилого помещения, являются:

– акт, счет-фактура, приходный кассовый ордер, чек ККТ;
– гостиничный счет по форме №3-Г, утвержденный Приказом Минфина России от 13 декабря 1993 года №121.

Когда работник направляется в заграничную командировку, то документом, подтверждающим расходы на проживание, является так называемый инвойс (от англ. «invoice» - счет, фактура), который выдают зарубежные отели. При этом такой счет, который составлен на иностранном языке, необходимо построчно перевести на русский язык согласно пункту 9 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Когда не представлены документы, подтверждающие оплату расходов по найму жилого помещения, то суммы такой оплаты освобождаются от налогообложения в пределах норм, установленных в соответствии с действующим законодательством. В настоящее время в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2002 года №729 «О размерах возмещения расходов, связанных со служебными командировками на территории Российской Федерации, работникам организации, финансируемых за счет средств федерального бюджета» такие расходы возмещаются в размере 12 рублей в сутки (далее – Постановление №729).

Каждому командированному работнику выплачиваются суточные за каждый день нахождения в командировке. Согласно статье 168 ТК РФ их размер определяется работодателем самостоятельно. Хотя для целей налогообложения суточные учитываются в размерах, предусмотренных НК РФ. С 1 января 2008 года в Налоговом кодексе РФ (далее – НК РФ) появилась новая норма законодательства, устанавливающая размер суточных необлагаемых НДФЛ.

Такие изменения в абзац 10 пункта 3 статьи 217 НК РФ с указанной даты внес Федеральный закон от 24 июля 2007 года №216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации».

На основании этих изменений суточные освобождаются от налогообложения НДФЛ в размере 700 рублей за каждый день нахождения в командировке на территории Российской Федерации и 2500 рублей за каждый день нахождения в заграничной командировке. Суточные, превышающие законодательно установленную норму, так же включаются в доход работника, подлежащий обложению

НДФЛ в соответствии со статьей 224 НК РФ по налоговой ставке 13%.

Для произведения расчета норматива по ЕСН и прибыли ничего пока не изменилось, так как законодательство не утвердило новые нормативы по командировкам. До сих пор действует Постановление №729, по которому норматив на командировку внутри РФ 100 рублей за сутки. В этом случае сумма суточных сверх норм не учитывается при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль на основании статьи 270 НК РФ. В соответствии с пунктом 3 статьи 217 НК РФ при компенсации работодателем работнику расходов на командировки в доход, подлежащий налогообложению НДФЛ, не включаются суточные, выплачиваемые в пределах норм, установленных в соответствии с действующим законодательством. Все суточные сверх норм, включаются в доход работника и подлежат налогообложению НДФЛ. Поэтому организация, в которой работает данный работник, выступает налоговым агентом по НДФЛ, напомним, что плательщиками НДФЛ являются работники организации, то есть физические лица, а организация обязана исчислить, удержать из доходов физического лица сумму налога и перечислить ее в бюджет. Сделать это организация должна, при выплате очередной заработной платы данному работнику. В учете эти операции отразятся следующим образом:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	50 «Касса»	Выданы работнику денежные средства в подотчет
26 «Общехозяйственные расходы»	71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Отражены расходы в виде суточных

Здесь нелишне будет напомнить о требованиях ПБУ 18/02 об обособленном отражении в аналитическом учете сумм сверхнормативных суточных.

Если произошло превышение фактически произведенных расходов в виде суточных, учитываемых при исчислении бухгалтерской прибыли, над расходами, принимаемыми для исчисления налогооблагаемой прибыли то это приводит к образованию постоянной разницы, с возникновением которой в бухгалтерском учете организации признается постоянное налоговое обязательство. Постоянное налоговое обязательство представляет собой сумму налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Данная сумма в бухгалтерском учете отражается следующим образом:

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
99 «Прибыли и убытки» субсчет «Постоянное налоговое обязательство»	68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»	Отражена сумма постоянного налогового обязательства
На дату выплату заработной платы в организации		
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДФЛ»	Удержан НДФЛ с суммы суточных, превышающих норму

Когда предприятие использует общепринятую программу «1С: то расчеты по возмещению командировочных расходов с работниками, направляемыми в служебную командировку, не регистрируются в программе "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8", так как не относятся к расчетам по оплате труда. Хотя, неизрасходованные и своевременно не возвращенные авансы, выданные в с связи со служебной командировкой, могут удерживаться из заработной платы работника. В этом случае удержание оформляется в программе "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8" с помощью документа "Регистрация разовых удержаний работников организаций". Соответствующий вид удержания должен быть описан в плане видов расчета "Удержания организаций" со способом расчета "Фиксированной суммой". Для целей исчисления НДФЛ в программе "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8" сверхнормативные суточные, не подтвержденные документально транспортные расходы и расходы по найму жилого помещения, а также прочие расходы, прямо не поименованные в НК РФ, возмещаемые в связи с направлением в служебную командировку, должны быть начислены работнику в виде дохода в не денежной форме. Начисление производится документом "Регистрация разовых начислений работникам организаций". Виды расчета, с помощью которых начисляется доход, должны быть описаны в плане видов расчета "Основные начисления организаций" или "Дополнительные начисления организаций" с установленным флажком "Является доходом в натуральной форме".

Official journey the trip of the worker according to the order of the employer for a certain term for performance of an office assignment out of a place of permanent job admits.
The key words: *official journey, daily allowance, expenses, taxation, account, salary*

Список литературы

1. Журнал: «Справочник кадровика» №1, 2010 Рубрика: Кадровое делопроизводство, Е.В. Орлова, директор Департамента внутреннего аудита ООО «Комо».
2. В.Н. Калиничева, Международный сборник научных трудов «Стратегическое партнерство бизнеса и

образования в рамках подготовки практико-ориентированных кадров» - Брянск: Изд-во ООО «Ладомир» 2012г.

Об авторе

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

УДК 657(075)

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕТОДОМ ВСТРЕЧНОГО МУЛЬТИИМПУЛЬСНОГО ПОТОКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Ю.Н. Катков

В статье раскрыт новый для отечественной экономики процесс планирования, методом встречного потока с мультиимпульсами. Применение данного метода в практической деятельности организаций, обеспечивает адекватность планирования, ускоряет сам процесс планирования, и делает систему управленческого учета устойчивой по отношению к внешним и внутренним изменениям условий хозяйствования.
Ключевые слова: *планирование, управленческий учет, организационная структура, информационные потоки, учетно-аналитическая система, стратегические цели, аналитический центр.*

В практике управленческого учета, часто приходится решать задачи, связанные с изменением условий функционирования объекта. Существенная часть внутренних факторов и внешних условий постоянно находится в развитии во времени и пространстве. Поэтому, для того чтобы управленческий учет был эффективным, он своей системой должен активно взаимодействовать с системами его окружающими, и инструментально реагировать на динамику их изменений и преобразований. Для этого, в учетно-аналитической системе, необходимо применять методы планирования, способные оперативно подстраиваться под внешнюю и внутреннюю организационную среду, а управленческий учет должен носить устойчивый характер [1].

Однако методология управленческого учета и процессов планирования в своей основе является заимствованной из западных моделей и не учитывает новых экономических веяний и динамичности окружающей среды. При этом наблюдается недостаточная адаптация методик, инструментов и принципов. В связи с чем возникает необходимость, в разработке собственных методологий, которые будут наиболее полно соответствовать специфики российской экономики, с использованной инновационных подходов.

Планирование является основополагающим инструментом обеспечения функционирования предприятия. Оно необходимо для преодоления неизвестности и рисков будущего и вносит значительный вклад в координацию процессов на предприятии. Поэтому планирование занимает центральное место в механизме хозяйственного управления как способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех производственных операций. Основные функции планирования представлены на рис. 1 [2].

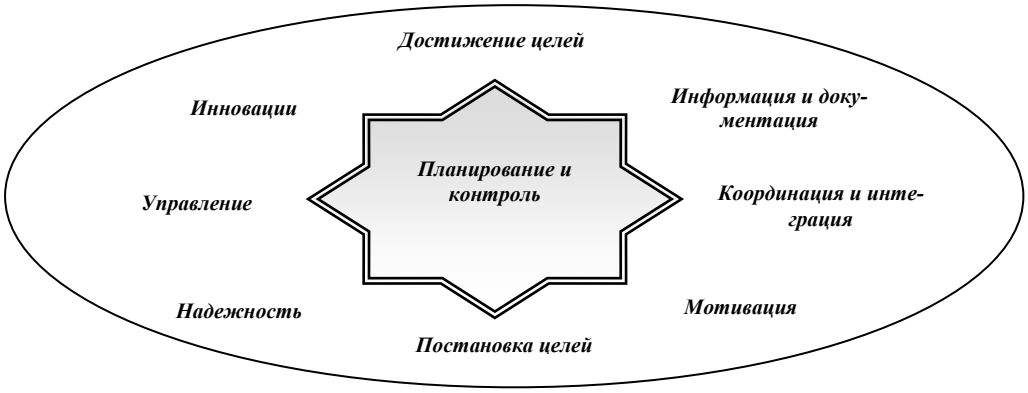


Рис. 1. Функции планирования

Понятие планирования может быть определено как «формирование будущего». В широком смысле под этим понимается систематически подготавливаемое, ориентированное на будущее определение целей, а также мероприятий, средств и способов их достижения [4].

Усложнение структуры организации влечет за собой возрастание степени формализации системы планирования. Однако формализации планирования, является объективной необходимостью, как и в теории, так и в практической деятельности. При этом, формализация не должна приводить к значительному увеличению финансовых, временных и трудовых затрат, и особенно, не должна сказываться на гибкости системы планирования.

Формирование системы планирования, процессы поддержки, анализа и координации в контуре этой деятельности, чаще всего возлагаются на специальные службы, которые либо являются частью системы управленческого учета, либо работают вместе с ней [3].

С точки зрения организации внутрифирменных процессов, планирование имеет свои особенности. Необходимо увязывать процесс планирования со сложившимися уровнями иерархии в организа-

ции. При этом определяется, элементы каких уровней иерархии, и в какой хронологической последовательности они должны участвовать в различных процессах планирования. В настоящее время выделяют три общеизвестные формы планирования: ретроградное, прогрессивное и метод встречного потока.

Ретроградное планирование осуществляется «сверху вниз» в организационной иерархии. При такой форме планирования, руководство организации определяет верхние цели в качестве основополагающего плана, а последующие, нижестоящие уровни руководства занимаются детализацией и конкретизацией общего плана, образуя систему подпланов. Ретроградное планирование носит ярко выраженный централизованный характер и не учитывает в процессе планирования, реального положения дел, которое сложилось в организации на средних и нижних уровнях.

Прогрессивное планирование, напротив, начинается на самых нижних уровнях организации, и поэтапно перемещается на верхние уровни иерархии («снизу вверх»). Такой подход к планированию, заключается в объединении всех подпланов нижних и средних уровней организационной иерархии в общие цели и планы. Однако при прогрессивном планировании, существует опасность, что устанавливаемые отдельно цели и планы не приведут к общей цели.

Поэтому выделяют достаточно новую и наиболее перспективную к внедрению форму планирования – метод встречного потока. Данный метод является смешанным, и вобрал в себя черты как ретроградного, так и прогрессивного планирования. Суть его заключается в следующем. Высшим руководством организации устанавливаются пробные верхние цели. Нижестоящие уровни, на их основе формируют подпланы с подцелями для проверки возможностей реализации верхних целей организации. Затем начинается обратный поток «снизу вверх», в процессе которого планы нижних уровней поэтапно координируются и обобщаются в общий план. В конечном итоге, этот процесс завершается окончательным определением целей и планов со стороны высшего уровня руководства. При этом, метод встречного потока планирования может начинать «снизу вверх», тогда все повторяется в обратном направлении.

Использования этого комбинированного метода, позволяет избавиться от недостатков, которые присущи ретроградному и прогрессивному планированию, отмеченных нами выше.

Таким образом, наиболее универсальным и объективным, является метод встречного потока. Но он имеет два варианта посыла организационных импульсов: «сверху вниз» и «снизу вверх». Встает вопрос, какой же вариант нужно выбрать организации. Какой вариант будет более быстрый по времени формирования конечных целей и планов. И самое главное, какой вариант будет осуществлять планирование, наиболее точно отвечающее действительности.

Для решения этой проблемы, нами разработана модификация третьей формы планирования, которая отличается от оригинальной, еще одним центральным элементом в организационной структуре предприятия, и наличием сразу двух видов корректирующих импульсов которые одновременно поступают «сверху вниз» и «снизу вверх» (рис. 2).

Сам процесс планирования, осуществляется в контуре системы управленческого учета, с которой полностью налажен информационный обмен, в обоих направлениях. Рассмотрим подробнее механизм осуществления нашего модифицированного метода. В организации формируется дополнительный отдел «Аналитический центр обобщения целей и планов». Данный отдел будет входить в управленческую бухгалтерию, однако при этом иметь функциональную независимость. На основе получаемой информации из всей учетно-аналитической системы, а так из подразделений организации всех уровней (эти информационные потоки обозначены единицей на рис. 2), аналитический цент будет занимать обобщением целей и планов. После завершения обобщения, откорректированный общий план, отправляется обратно в подразделения организации, которые получив его, начинают свою деятельность, следуя единому плану (цифра два на рис. 2).

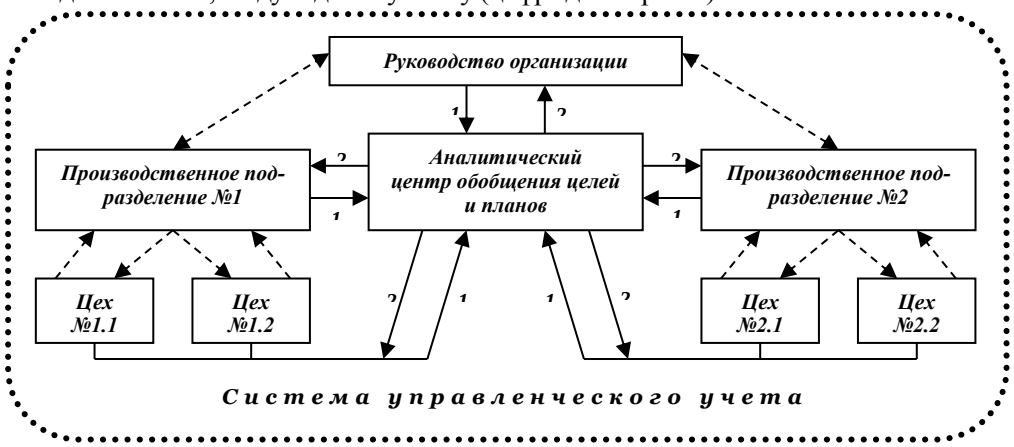


Рис. 2. Планирование методом встречного потока с мультиимпульсами в системе управленческого учета

Однако хозяйственная деятельность сложна и ее условия могут менять ежедневно. Соответственно, также оперативно, должна реагировать на изменения и система управленческого учета, и конечно общий план должен корректировать. Для этого, в схему встречного потока внедрены корректирующие мультиимпульсы (на рис. 2, они отображены пунктирными линиями). Посредствам данных связей, осуществляется оперативное взаимодействие («сверху вниз» и «снизу вверх») между всеми уровня иерархии организации.

Преимущества такого подхода к планированию очевидны. Представленный механизм планирование методом встречного потока с мультиимпульсами в системе управленческого учета, обеспечивает адекватность планирования, ускоряет сам процесс планирования, и делает систему управленческого учета устойчивой по отношению к внешним и внутренним изменениям условий хозяйствования.

The article discloses the new for the national economy planning process, by counter flow with multiimpulse. Application of this method in the practical activities of the organizations, ensure the adequacy of planning, accelerates the process of planning, and makes the system of management accounting stable to external and internal changes of the economic conditions.
The key words: *planning, management accounting, organizational structure, information flows, accounting-analytical system, strategic objectives, analytical center.*

Список литературы

1. Катков Ю.Н. Управленческий учет: генезис и современные тенденции развития: Монография / Ю.Н. Катков. Брянск: Изд-во ООО «Ладомир», 2012. 118 с.

2. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvarth & Partners; Пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 269 с.

3. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Сбалансированные центры ответственности в организациях АПК // Бухучет в сельском хозяйстве. 2012. №6. С. 35-41.

4. Hahn, D., Hungenberg, H. (2001), PuK Wertorientierte Controllingkonzepte, 6. Aufl., Wiesbaden 2001.

Об авторе

Катков Ю. Н. - кандидата экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kun95@yandex.ru.

УДК 332

ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДОХОДАМИ НАСЕЛЕНИЯ ДОТАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ (НА ТЕРРИТОРИИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ)

М. О. Кирюшина

В представленном материале освещен вопрос формирования местного бюджета. Кроме того, проведен анализ доходообразующих статей бюджета по периодам – 2009 г., 2010 г. и 2011 г., так, рассматриваемая динамика позволила выявить слабые на сегодняшний день позиции в формировании городского бюджета. Наряду с этим, рассмотрен вопрос о будущей замене местных налогов единым налогом на недвижимость, во взаимосвязи с доходами населения города, приведены разумные аргументы «за» и «против». Разработанные предложения по увеличению поступлений от действующих сегодня налогов на землю и имущество физических лиц.
***Ключевые слова**: местный бюджет, инвентаризационная стоимость, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, единый налог на недвижимость.*

Накопление и расходование средств местного бюджета осуществляются в рамках бюджетного процесса, который представляет собой регламентированную законом деятельность органов местного самоуправления по составлению, рассмотрению и утверждению бюджетов [1].

Более 80 процентов налоговых и неналоговых доходов бюджета г. Брянска в периоде 2009-2011 гг. обеспечено поступлениями налога на доходы физических лиц, налогов на совокупный доход, доходов от использования имущества [5]. В таблице 1 – Анализ поступлений доходов в бюджет г. Брянска по периодам и на Рисунке 2 – Сравнительный анализ доходов, полученных бюджетом города, отражена динамика поступления налоговых и неналоговых доходов в местный бюджет.

Таблица 1

Поступление доходов в бюджет г. Брянска по периодам.

Виды доходов	Суммы поступления за период, тыс. руб.		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Поступления от налога на доходы физических лиц	1170763,2	1268779,4	1013822,3
2. Поступления от налогов на	552096,2	665456,7	584035,8
совокупный доход			
3. Поступления от земельного налога	232068,2	353666,4	274912,1
4. Поступления от налога на имущество физических лиц	36002,1	35793,8	нет данных
5. Поступления доходов от продажи материальных и	115875,9	169085,1	129536,8

нематериальных активов			
6. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	484733,3	452451	267089,6
7.Безвозмездные поступления в форме дотаций, субсидий и субвенций	1033252,4	1549070,1	1086027

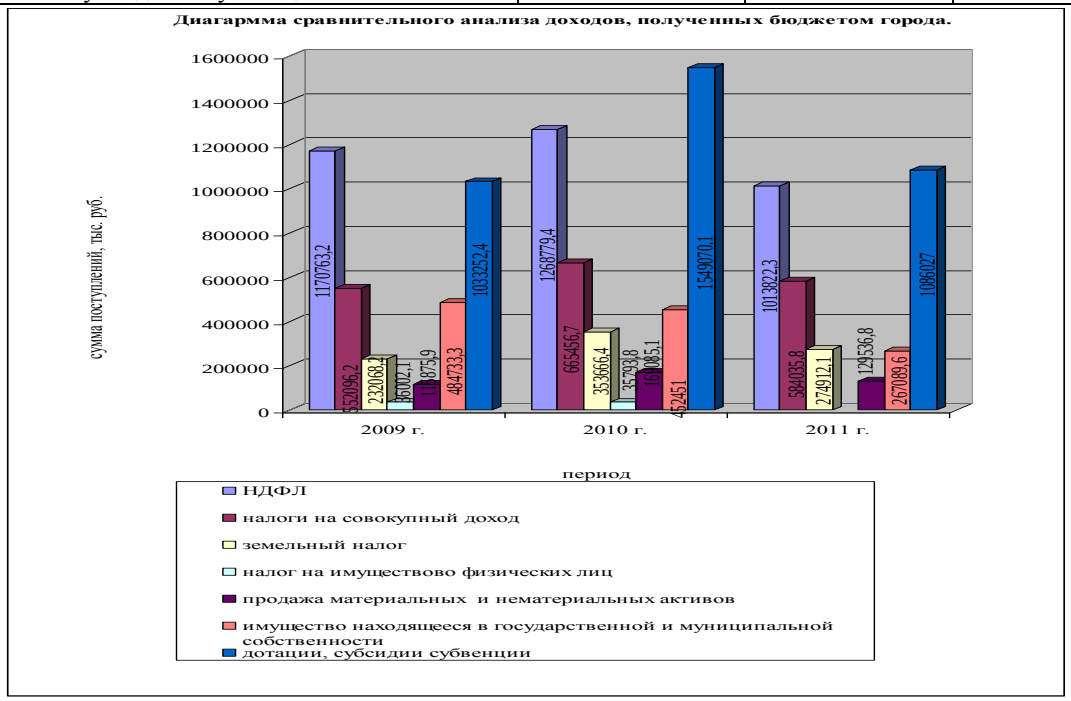


Рисунок 1 Сравнительный анализ доходов, полученных бюджетом города.

Из вышеприведенной Диаграммы видно, что в структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета города во всех периодах наибольший удельный вес после дотаций из федерального бюджета занимают поступления от налога на доходы физических лиц. Так, 2011 г. план по налогу на доходы физических лиц исполнен на 69,8 %. К аналогичному периоду 2010 года поступления налога на доходы физических лиц в бюджет г. возросли на 133309,2 тыс. рублей, или на 15,1 %. Увеличение поступлений налога на доходы физических лиц в 2011 г. обусловлено увеличением фонда начисленной заработной платы на крупных и средних предприятиях г. Брянска на 13,3 % к уровню 2010 г. За отчетный период 2010 г. годовой план по налогу на доходы физических лиц исполнен на 100,5 %, за этот год, в сравнении к 2009 г. поступления от налога на доходы физических лиц в бюджет города Брянска возросли на 98016,2 тыс. рублей, или на 8,4 %. Увеличение поступлений налога на доходы физических лиц в 2010 г. по сравнению с 2009 годом обеспечено ростом налоговой базы. Фонд начисленной заработной платы работников крупных и средних предприятий г. Брянска составил 25631,6 млн. рублей, что на 2113,2 млн. рублей, или на 9,0 %, выше, чем в 2009 г. Среднемесячная начисленная заработная плата на крупных и средних предприятиях города увеличилась на 11,4 % к уровню 2009 г. и составила 15717 руб.

Также произошел рост поступлений от налогов на совокупный доход в 2011 г. в сравнении с 2010 г. на 94439,9 тыс. руб., или на 19,3 %, который обеспечен в свою очередь увеличением поступлений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на 71519,1 тыс. руб., или на 24,0 %, что и объясняется ростом предпринимательской активности и усилением контроля налоговых органов за поступлением авансовых платежей. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. аналогично значительно возросли поступления от данных налогов – на 113360,5 тыс. руб., или на 20,5 %. За 2010 г. годовой план по налогам на совокупный рост исполнен на 101,6 %. Указанный рост также обеспечен увеличением поступлений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на 93551,6 тыс. руб., или на 30,2 % [4].

В 2011 г. поступления земельного налога снизились в сравнении с 2010 г. на 78754,30 тыс. руб. в отличие от сравниваемых периодов 2010 и 2009 годов. Так за период 2010 г. по сравнению с показателями за 2009 г. поступления земельного налога увеличились на 121598,2, или на 52,4 %, и составили 353666,4 тыс. рублей (104,3 процента от годового плана). Рост поступлений земельного налога сложился за счет выкупа в собственность земельных участков, ранее находящихся в аренде, а также за счет отмены с 1 января 2009 г. налоговых льгот бюджетным учреждениям, в связи, с чем уплата налога осуществлялась ими в 2009 г. по трем срокам (первый, второй и третий кварталы 2009 года), а в 2010 г. - по четырем срокам (за 2009 г., первый, второй и третий кварталы 2010 г.). В свою очередь годовой план по налогам на имущество в 2010 г. (земельному налогу, налогу на имущество физических лиц) за данный период исполнен на 104,2 процента. Поступления этих налогов за 2010 г.

составили 389465,9 тыс. руб. с ростом к 2009 г. на 121400,7 тыс. руб., или на 45,3 %.

По доходам от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в сравнении с аналогичным периодом 2010 г. поступления сократились на 54738,0 тыс. руб., или на 17,0%, в связи с уменьшением поступлений по доходам в виде арендной платы за землю на 12016,3 тыс. рублей, или на 7,8 процента, а также по доходам от сдачи имущества, находящегося в муниципальной собственности, на 38446,7 тыс. рублей, или на 30,2 процента, в связи с выкупом нежилых помещений, ранее находившихся в арендном фонде.

Кроме того, по объектам, включенным в план приватизации, и снижения рыночной стоимости по отдельным объектам по предварительной оценке в бюджет города в 2011г. году не поступит 67989,0 тыс. руб. [4].

В 2010 г. по данным доходам аналогично сократились поступления на 32282,3 тыс. руб., или на 6,6 %, по сравнению с 2009 г., причины этого явления идентичны вышеперечисленным в 2011 г.

Таким образом, доля местных налогов в бюджете города за 2009 г. составляла 7,99%, в 2010 г. – 9,49%, за 2011 г. – 8,92%, так, виден положительный рост доходов от местного налогообложения, тем не менее, эти показатели нельзя назвать высокими и многозначительными. В то время как, доля доходов от местных налогов в бюджетах зарубежных стран составляет в среднем 40 %, в разных странах эти показатели варьируются следующим образом, в процентах:

в США: местные налоги - 65, государственные субсидии - 23, другие источники - 12;

в Японии: местные налоги - 41,6, государственные субсидии - 40, другие источники - 27,4;

в ФРГ: местные налоги - 21, государственные субсидии - 45,3, другие источники - 33,7;

во Франции: местные налоги - 41,7, государственные субсидии - 33,8, другие источники - 24,5;

в Бельгии: местные налоги - 30, государственные субсидии - 54, другие источники - 10;

в Дании: местные налоги - 36, государственные субсидии - 44, другие источники - 10% [1].

Сегодня, Правительство РФ видит решение всех существующих проблем в области местного налогообложения во введении единого налога на недвижимость, заменяющего земельный налог и налог на имущество физических лиц и успешно существующего за рубежом многие годы. Идея заменить все имущественные налоги одним, вместе с тем поменяв и порядок расчета, и ставки в целях увеличения налоговой нагрузки и пополнения бюджета, имеет место быть в умах законотворцев с 10 июня 2004 г., именно тогда принят в первом чтении проект федерального закона N 51763-4 "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации" (далее - проект федерального закона N 51763-4), в соответствии с которым НК РФ дополняется главой "Местный налог на недвижимость".

Согласно проекту федерального закона N 51763-4 налогоплательщиками налога на недвижимость являются физические лица и организации, обладающие недвижимым имуществом на праве собственности.

В качестве объектов налогообложения местным налогом на недвижимость определяются, в том числе земельные участки, жилые дома, квартиры, дачи, гаражи или иные строения, помещения и сооружения, находящиеся на данном земельном участке [3].

Цель налога на недвижимость, создатели законопроекта, определяют как пополнение местного бюджета, основную функцию данного налога определяют как фискальную.

Однако обсуждение законопроекта выявило множество проблем, которые требовали немедленного разрешения. Отличительной характеристикой нового налога на недвижимость будет являться размер налоговой базы, который в свою очередь, будет определяться исходя из рыночной стоимости. А, следовательно, нашему правительству предстоит создать новую систему оценки стоимости объектов недвижимости. Массовую оценку недвижимости планировалось начать проводить уже с 2012 года, однако на сегодняшний день, на территории г. Брянска, указанная оценка пока не осуществляется. Все полномочия по определению этой рыночной стоимости предлагалось передать Министерству по налогам и сборам.

Ставку по налогу на недвижимость предполагается установить на федеральном уровне равной 0,1% от рыночной стоимости объекта имущества, в то время как, местные органы власти смогут регулировать ее, не превышая указанных пределов, то есть 0,1%. Так, по данным сайта РосРиэлтНедвижимости г. Брянска средняя стоимость квадратного метра жилья в новостройке в апреле 2012 г. составляет 32 988 руб. за квадратный метр (далее кв. м. без отделки), таким образом квартира, площадью 63 кв.м. будет стоить 2 078 244 руб. и ее владелец раз в год должен будет заплатить налог в размере 2 078 руб. Ситуация на рынке вторичного жилья города складывается следующим образом: по данным все того же сайта РосРиэлтНедвижимости г. Брянска средняя стоимость квадратного метра не новой квартиры в апреле 2012 г. составляет 34 840 руб., так, эта же квартира, общей площадью 63 кв.м. будет стоить 2 194 920руб., и соответственно налог, который должен поступить в бюджет города за эту квартиру составит 2 195 руб. Следует обратить внимание, что оценка БТИ значительно ниже существующей рыночной стоимости имущества, а, следовательно, налог, уплачиваемый со стоимости, определенной бюро технической инвентаризации будет значительно меньше в любом случае. Так, инвентаризационная стоимость объекта недвижимости в 63 кв. м. равна 200 392 руб., из чего следует, что налог за данную недвижимость составит 200 руб.

Проанализировав вышеизложенное очевидно, что налог на недвижимость принесет городскому бюджету доход, превышающий сегодняшний, примерно в 10 раз.

Кроме всего, правительство еще не решило вопрос о предоставлении льгот малообеспеченным слоям населения, чтобы поддержать их.

Вместе с тем, в предложениях Минэкономразвития прозвучали предложения не облагать налогом квартиры, дома и участки определенной площади: ввести нулевую ставку для квартир площадью до 55 кв. м. и для земельных участков не более шести соток.

Учитывая изложенное стоит сказать, что средняя заработная плата на крупных и средних предприятиях Брянской области в марте 2012 г. составила около 15 тыс. руб., что на 19% выше, чем в последнем квартале прошлого года, сообщает администрация региона.

При этом самую большую среднюю зарплату получают жители областного центра - в Брянске она составила 19,8 тыс. руб. На втором месте жители Почепского района со средней зарплатой в размере 18,3 тыс. руб., третью строчку в рейтинге зарплат занимает Брянский район - 16,9 тыс. руб.

Самую маленькую среднюю зарплату получают жители радиационно загрязненных районов области: Климовского, Злынковского и Красногорского. Здесь средняя зарплата едва превышает 10 тыс. руб.

Как ранее сообщал губернатор области Николай Денин, несмотря на существенный рост заработной платы в регионе, она по-прежнему остается одной из самых низких в ЦФО. При этом губернатор заверил, что зарплат ниже прожиточного минимума (на сегодняшний момент в Брянской области он составляет 5,2 тысячи) в регионе не будет с сентября этого года. Кроме того, по словам губернатора, предприятия, где заработная плата будет ниже, чем средняя по отрасли, не будут пользоваться инвестиционными льготами [7].

Так, проведя анализ средней заработной платы, молодая семья, состоящая из двух взрослых человек и маленького ребенка, проживающая в Брянске будет иметь среднемесячный доход в размере 39 600 руб. Кроме того, верным будет предположить, что около 40-45% месячного дохода тратится семьей на питание, 10-12% будут составлять расходы на ЖКХ, 5% расходы на здравоохранение и 5% расходы на транспорт. Таким образом, в распоряжении семьи остается примерно 30-35% денежных средств, это около 13 000 руб. Вместе с тем, следует учитывать, что практически в каждой семье сегодня имеется кредит – ипотечный, либо же потребительский. Кредит до 1 500 000 руб., сроком до 5 лет, Сбербанк России предоставляет по ставке 17-22 % [8]. Так, например, при наличии в семье кредита на сумму 500 000 руб. сроком на 5 лет, под 19%, ежемесячная уплата по такому кредиту будет составлять 12 970 руб. в месяц. Итак, в рассматриваемом случае, свободных финансовых средств в семье не остается. Таким образом, уплатить налог на недвижимость сразу для такой семьи будет проблематично, хотя, ели разделить сумму налога, подлежащего уплате в конце года на 12 месяцев, мы получим незначительную сумму в 182,91 руб. ежемесячно (при расчете за квартиру в 63 кв. м., стоимостью 34 840 руб. за кв. м. вторичного жилья).

Если же рассматривать наличие у семьи ипотечного кредита стоимостью, например 2 000 000 руб. при ставке 14 %, сроком на 30 лет, при покупке жилья в новостройке, то ежемесячный платеж по такому кредиту составит 25 689 руб. что будет являться достаточно значительной суммой выпадающей из семейного бюджета, составляющего в среднем 39 600 руб. ежемесячно, тогда уплата налога на недвижимость в сумму 2 078 руб. за новое жилье для такой семьи становится весомой [10].

Стоит уделить внимание еще одной категории населения, такой как пенсионеры. По данным официального сайта Пенсионного фонда Российской Федерации средний размер пенсии для категорий, получающих трудовую и социальную пенсию, после очередной индексации 1 апреля 2012 г. составляет 7 650 руб. [8].

Для этой категории населения расходование семейного бюджета в процентном соотношении будет выглядеть несколько иначе. Итак, средний доход семьи пенсионного возраста из двух человек будет составлять 15 300 руб., из них, на питание в среднем будет расходоваться 35-40% денежных средств, 9-10% на ЖКХ, 10-15% расходы на здравоохранение и 3% расходы на транспорт. Таким образом, свободно распоряжаться можно лишь примерно 22% дохода, что в денежном выражении составляет 3 366 руб. Так, уплата налога на недвижимость (вторичное жилье), площадью 63 кв. м., в сумме 2 195 руб. окажется достаточно высоким налоговым бременем для данной категории населения. А если говорить об одиноком пожилом человеке, доход которого в два раза меньше, а расходы снижены не значительно, то для него налоговое бремя от нового налога будет непомерно.

Вместе с тем, следует учитывать, что все слои населения помимо стандартных расходов на питание, лечение, проезд, кредиты и услуги ЖКХ, еще осуществляют дополнительные расходы, такие как: покупка одежды, обуви, отдых, уплата транспортного налога и расходы социального характера (например, оплата за детский сад). Все эти расходы уменьшают количество свободных денежных средств в распоряжении каждой семьи.

Кроме всего следует сказать, что изменение размера налоговой базы с кадастровой стоимости и инвентаризационной на рыночную стоимость, способно вызвать не только ряд экономических, но и ряд социальных проблем, таких как:

- ежегодная переоценка недвижимости. Она потребует дополнительных денежных вложений

и временных затрат. Этот вид оценки предполагает осмотр объекта недвижимости, при котором необходимо будет непосредственное присутствие собственника объекта. Так, встает вопрос с наличием свободного времени у налогоплательщика-собственника объекта недвижимости при осуществлении такого осмотра, а также неизвестно кто будет оплачивать данную переоценку;

- несправедливость налогообложения. Может быть обусловлена территориальными признаками, так на территории одного и того же региона могут присутствовать объекты недвижимости с одинаковыми параметрами (площадь, планировка, коммуникации и другое), но различной рыночной стоимостью. В свою очередь это приведет к неравномерному распределению налоговой нагрузки одинаковых слоев населения. Ситуацию может спасти налоговый вычет – механизм такого вычета пока не определен. Минэкономразвития предлагает делать натуральный вычет (определенная площадь квартиры, дома или земельного участка не будет облагаться налогом.);

- увеличение налоговой нагрузки на налогоплательщиков-собственников квартир. Ежемесячный доход не каждого налогоплательщика позволить ему платить высокие налоги. Такая неспособность субъекта налогообложения уплачивать налог на недвижимость приведет к дополнительным социальным проблемам;

- трудности оценки недвижимости: как и кто, будет оценивать имущество, на основе каких параметров будет отобран оцениваемый массив, какие методы применять при его оценке, и как сделать понятной процедуру оценки для налогоплательщика законопроект сегодня не предусматривает;

- на сегодняшний день еще не сформирован единый общероссийский кадастр недвижимости.

В настоящее время в соответствии с Планом реализации мероприятий, обеспечивающих введение на территории Российской Федерации местного налога на недвижимость, Минфином России совместно с Минэкономразвития России проводится работа по подготовке проекта поправок Правительства Российской Федерации в проект федерального закона N 51763-4, направленная на определение налоговой базы, эффективной налоговой ставки и налоговых льгот, применяемых при исчислении налога на недвижимость.

Согласно указанному Плану проект поправок Правительства Российской Федерации в проект федерального закона N 51763-4 должен быть представлен Минфином России в Правительство Российской Федерации в IV квартале 2012 г. [3].

Д.А. Медведев, будучи президентом России, в Бюджетном послании заявлял, что местный налог на недвижимость уже в 2012 г. начнет взиматься в тех регионах, где будет завершена кадастровая оценка объектов капитального строительства. Это республики Башкортостан и Татарстан, Краснодарский и Красноярский края, Иркутская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Нижегородская, Ростовская, Самарская и Тверская области. Согласно государственному контракту работа над оценкой этих 12 субъектов РФ завершилась 30 июня 2011 г. По прогнозам Торгово-промышленной палаты, кадастровая оценка недвижимости в этих регионах должна была завершиться к ноябрю 2011 г., когда все собранные здесь сведения будут внесены в единый государственный кадастр недвижимости [2].

В целом по России единый налог на недвижимость планируется ввести с 2013 г. А пока реформаторы продолжают работу над законопроектом, преодолевая возникающие трудности по реконструированию системы налогообложения и введению налога на недвижимость, который впоследствии заменит налоги на имущество организаций, физических лиц и земельный налог.

Таким образом, необходимо выделить некоторые положительные моменты введения налога на недвижимость:

1. Введение налога позволит увеличить доходную часть муниципальных бюджетов.
2. Сократит количество имущественных налогов до одного и позволит упростить процедуру его взимания, а также поспособствует более качественному администрированию данного налога.
3. Увеличение налоговой нагрузки на богатых людей уменьшит спрос на недвижимость, что в свою очередь приведет к отказу от инвестирования данной отрасли и как следствие к возможному снижению цен на жилье.

The submission highlighted the issue of forming the local budget. In addition, the analysis of income-budget items by periods - 2009, 2010 and 2011, as a result, we consider the dynamics revealed a weak position to date in the formation of the municipal budget. Along with this, considering the future to replace local tax single tax on real estate, in relation to the income of the population of the city, are reasonable arguments "for" and "against." Developed proposals to increase revenue from existing taxes today on land and property.
***The key words**: local budget, the inventory value, the cadastral value, market value, a single tax on real estate.*

Список литературы

1. Авакян С. А. Муниципальное право России / С. А. Авакян М. 2009. 569 с.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации «о бюджетной политике в 2012-2014 годах» от 29.06.2011.
3. Письмо Министерства Финансов Российской Федерации от 08.11.2011 г. № 03-05-06-02/113.
4. Решение коллегии Брянского городского совета народных депутатов при Главе Брянской город-

ской администрации от 1 ноября 2011 г. N 13-к Об исполнении бюджета г. Брянска за 9 месяцев 2011 г.

5. Решение коллегии Брянского городского совета народных депутатов при Главе Брянской городской администрации от 1 ноября 2011 г. N 13-к Об исполнении бюджета г. Брянска за 2009 г.

6. Официальный сайт РосРиэлтНедвижимости [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rosrealt.ru/Bryansk/cena. (Дата обращения: 10.06.2012)

7. Официальный сайт РИА Новости [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://center.ria.ru/society/20120516/82666300.html. (Дата обращения: 10.06.2012)

8. Официальный сайт ПФР РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pfrf.ru/pensionres/ (Дата обращения: 10.06.2012)

9. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.sberbank.ru/bryansk/ru/person/credits/money/ (Дата обращения: 10.06.2012)

10. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.sberbank.ru/bryansk/ru/person/credits/home/ (Дата обращения: 10.06.2012)

Об авторе

Кирюшина М.О. – аспирант Брянской государственной инженерно-технологической академии, marya98@mail.ru.

УДК 35.07

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Д.В. Кокунова, А.Н. Нехамкин, В. М. Малашенко

В статье рассматривается разработанная авторами модель, в которой учтены основные факторы и элементы, влияющие на систему риск-менеджмента в банке. Авторы путем сопоставления мнений экспертов и результатов регрессионного анализа выбрали те из них, которые оказывают наибольшее влияние на систему управления рисками. Показано, что именно этим факторам необходимо уделять первостепенное внимание при построении системы риск-менеджмента в кредитной организации.

***Ключевые слова*:** *риск-менеджмент; регрессионный анализ; оптимизация; культура корпоративного управления; просроченная задолженность; мониторинг банковских операций.*

В период экономической нестабильности важное значение приобретает поиск оптимальной системы риск-менеджмента в российской банковской системе. Особенно актуальной эта задача становится в связи с переходом на новый уровень функционирования банковской деятельности в соответствии со стандартами Базеля II.

Авторы построили оптимизационную модель реформирования системы риск-менеджмента в банке. В ней сопоставляются мнения экспертов и результаты регрессионного анализа при выборе наиболее значимых элементов и факторов, влияющих на систему риск-менеджмента. В результате была предложена модель, включающая в себя последовательность действий для оптимизации системы управления рисками в банке. В этом заключается инновационность авторского подхода.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на риск-менеджмент в условиях современной российской действительности и обозначим их следующим образом: Y_1 – наличие оптимальной структуры риск-менеджмента в банке, Y_2 – наличие общей культуры корпоративного управления; Y_3 – диверсификация методов управления просроченной задолженностью; Y_4 -степень развития постоянного мониторинга банковских операций.

Внутри каждого фактора были выделены пять элементов: X_1; X_2; X_3; X_4; X_5. Определяющее значение имеет установление очередности, последовательности использования данных факторов и их элементов. Она лежит в основе эффективности реформирования существующей системы риск-менеджмента.

Для определения оптимальности взаимодействия вышеобозначенных факторов и соответствующих им элементов мы попытались определить их очередность в процессе формирования системы риск-менеджмента в банке. Нами был проведен опрос экспертов, работающих в сфере управления рисками.

Для более детального анализа полученных в результате опроса данных использовался регрессионный анализ, который позволил определить влияние вышеобозначенных факторов и их элементов на основные составляющие риск-менеджмента.

Все модели регрессии строились с помощью табличного процессора «*Excel*». Для элемента Y_1 «наличие оптимальной структуры риск-менеджмента в банке» результаты регрессионного анализа представлены в виде уравнения:

$$Y_1= -10{,}838+1{,}099x_1+0{,}792x_2+0{,}771x_3+0{,}696x_4+0{,}990x_5$$

Оно статистически достоверно на уровне значимости α=0,1. Несмотря на то, что вероятность случайного формирования коэффициентов регрессии выше обычно принимаемого на практике уровня значимости

α=0,05, этот фактор можно считать информативным, так как t - статистика превышает по модулю единицу.

Исходя из результатов анализа, необходимо оценить значимость элементов, влияющих на оптимальную структуру риск-менеджмента в банке. Так, по степени влияния на нее элементы располагаются в следующей последовательности (в скобках указаны результаты опроса мнений экспертов):

1) выделение специализированного подразделения по управлению рисками - x_1 (1)

2) использование специализированных программных продуктов для противодействия рискам - x_5; (2)

3) охват всех органов управления банком - x_2; (4)

4) наличие отлаженных прямых и обратных связей между подразделениями банка - x_3; (3)

5) отсутствие дублирования полномочий между отделами банка - x_4. (5)

В ходе сравнительного анализа было установлено, что чем больше значение коэффициента регрессии, тем большее влияние оказывает соответствующий элемент на результативный признак.

Итак, регрессионный анализ в целом подтвердил данные, полученные в результате опроса мнений экспертов. Их можно считать вполне достоверными и статистически значимыми.

Построим уравнение регрессии для фактора Y_2 («наличие общей культуры корпоративного управления») [1;44]. Полученное после обработки данных второе уравнение регрессии имеет вид:

Y_2= -11,405+0,841x_1+1,102x_2+0,965x_3+0,957x_4+0,988x_5

Согласно ему, для оптимизации анализируемого фактора необходимо осуществить ряд мероприятий в следующей последовательности (в скобках показаны результаты опроса мнений экспертов):

1) наличие стандартного внешнего вида у сотрудников и высокого качества обслуживания клиентов -x_2; (3)

2) непосредственное подчинение нижестоящих органов управления банком вышестоящим x_5; (5)

3) установление Правлением эргономичного уровня организации управления в банке -x_3;(2)

4) обеспечение мотивации служащих банка -x_4; (1)

5) установление нового качества деловых взаимоотношений между сотрудниками, которые будут способствовать развитию банка - x_1. (4)

В этом случае результаты регрессионного анализа отличаются от итогов опроса мнений экспертов. Это произошло из-за статистической незначимости уравнения регрессии и элементов, влияющих на Y_2. Данный вывод был сделан, исходя из наблюдаемого уровня значимости F=0,716. Он значительно превышает допустимый α=0,05. В результате, по нашему мнению, более достоверным признается начальный анализ обработки данных экспертов.

Поэтому при принятии решения об улучшении культуры корпоративного управления в банке мы будем руководствоваться средними рангами экспертов.

Результаты регрессионного анализа для уравнения регрессии для фактора Y_3 («диверсификация методов управления просроченной задолженностью») представлены в виде уравнения [2;64]:

Y_3=1,663+0,177x_1+1,116x_2+0,121x_3-0,033x_4

Согласно этому уравнению, для диверсификации методов управления просроченной задолженностью в банке необходимо осуществить мероприятия в следующей последовательности (в скобках даны рейтинги согласно анализу средних значений рангов экспертов):

1) привлечение к работе с просроченной задолженностью коллеторских агентств - x_2; (5)

2) продуктивное использование системы ранжирования клиентов при выдаче кредитов - x_1; (3)

3) применение различных способов реструктуризации долга (продление сроков кредитования, отмена штрафных санкций, перевод долга и др.) - x_3; (4)

4) оптимальное применение скоринговых и аналитических моделей в процессе управления просроченной задолженностью - x_5; (2)

5) создание в банке специальных структур для управления просроченной задолженностью - x_4. (1)

Необходимо отметить, что в данном случае результаты регрессионного анализа в корне отличаются от результатов опроса. Более того, наблюдается обратный порядок их значимости. Это произошло из-за статистической погрешности уравнения регрессии и его коэффициентов (наблюдаемый уровень значимости F=0,866 значительно превышает допустимый).

Исходя из этого, при принятии решения об оптимизации системы управления просроченной задолженностью, мы будем руководствоваться средними рангами экспертов.

Построим уравнение регрессии для фактора Y_4 («степень развития постоянного мониторинга банковских операций») [4; 34]. Четвертое уравнение регрессии имеет вид:

Y_4=0,811+0,196x_1+1,118x_2+0,234x_4-0,115x_5

Согласно этому уравнению, для развития постоянного мониторинга банковских операций необходимо осуществить мероприятия в следующей последовательности (в скобках приведены результаты опроса мнений экспертов):

1) контроль со стороны Комитета по аудиту за соблюдением действующего законодательства - x_2; (4)

2) исключение вовлечения Банка и его сотрудников в осуществление противоправной деятельности - x_4; (3)

3) повышение эффективности функционирования подразделений -x_1; (2)

4) создание механизмов превентивных контролей - x_3 (1)

5) наделение Комитета по аудиту широкими полномочиями, которые позволят ему иметь доступ к результатам работы всех подразделения банка - x_5. (5)

Таким образом, результаты проведенного анализа существенно отличаются от итогов опроса. Они получились в обратном порядке. Значительную роль в этом сыграла статистическая незначимость элементов (показатель значимости элементов F=0,897 существенно выше допустимого значения α=0,05).

Следовательно, и здесь уравнение регрессии статистически недостоверно. Поэтому при определении значимости факторов нами принимались во внимание в качестве определяющих мнения экспертов, а не результаты регрессионного анализа.

Итак, при проверке результатов опроса с помощью регрессионного анализа были получены следующие результаты. Метод подтвердил показатели только для фактора «наличие оптимальной структуры риск-менеджмента в банке». Регрессионный анализ для оставшихся трех факторов - «наличие высокой культуры корпоративного управления», «диверсификация методов управления просроченной задолженностью», «степень развития постоянного мониторинга банковских операций» - оказался статистически недостоверным. Поэтому при определении значимости элементов для каждого из трех последних факторов целесообразно руководствоваться данными опроса мнений экспертов. При определении значимости элементов для первого фактора - «наличие оптимальной структуры риск-менедмжента» - следует принимать во внимание результаты регрессионного анализа.

Итак, в соответствии с составленной моделью, включающей в себя заключения респондентов, в первую очередь, в банке для оптимизации системы риск-менеджмента необходимо реформировать фактор Y_1 - «наличие оптимальной структуры риск-менеджмента в банке». Это определяется значительным отрывом данного фактора от остальных. По мнению респондентов, его преобразование необходимо сделать основным и определяющим. Вслед за ним в процессе реформирования необходимо совершенствовать фактор Y_4 – «степень развития постоянного мониторинга банковских операций». Это позволит значительно усилить эффект от совершенствования структуры риск-менеджмента и, в то же время, дополнит его, что будет способствовать созданию синергетического эффекта. Затем, согласно мнениям экспертов, следует реформировать фактор Y_2- «наличие высокой культуры корпоративного управления». Он придает определяющую завершенность предыдущим преобразованиям, включает их в специфическую форму корпоративной культуры. Наконец, в последнюю очередь, совершенствованию подлежит фактор Y_3- «диверсификация методов управления просроченной задолженностью». Хотя, по нашему мнению, он должен следовать за Y_4

Рассмотрим также последовательность элементов внутри каждого фактора. При этом для первого фактора воспользуемся результатами регрессионного анализа, которые оказались более точными, чем мнения респондентов. В соответствии с ними для совершенствования оптимальной структуры риск-менеджмента необходимо провести мероприятия в следующей последовательности: выделение специализированного подразделения по управлению рисками; использование специализированных программных продуктов для противодействия рискам; охват всех органов управления банком; наличие отлаженных прямых и обратных связей между подразделениями банка; отсутствие дублирования полномочий между отделами.

Для анализа последующих элементов воспользуемся мнениями экспертов, которые оказались более достоверными. Для реформирования системы постоянного мониторинга банковских операций респонденты предлагают предпринять ряд мер в следующей очередности: создание механизмов превентивных контролей; повышение эффективности функционирования подразделений; исключение вовлечения банка и его сотрудников в осуществление противоправной деятельности; контроль со стороны Комитета по аудиту за соблюдением действующего законодательства; наделение Комитета по аудиту широкими полномочиями.

Для обеспечения более высокой культуры корпоративного управления в банке респонденты предлагают провести мероприятия в следующем порядке: обеспечение мотивации служащих банка; установление Правлением эргономичного уровня организации управления в банке; наличие стандартного внешнего вида у сотрудников банка и высокого качества обслуживания клиентов; установление нового качества деловых взаимоотношений между сотрудниками, которые будут способствовать развитию банка; непосредственное подчинение нижестоящих органов управления банком вышестоящим.

Для обеспечения диверсификации методов управления просроченной задолженностью эксперты предлагают осуществить следующий порядок действий: создание в банке специальных структур для управления просроченной задолженностью; оптимальное применение скоринговых и аналитических моделей в процессе управления просроченной задолженностью; продуктивное использование системы ранжирования клиентов при выдаче кредитов; применение различных способов реструктуризации долга; привлечение к работе с проблемной задолженностью коллекторских агентств.

Применение в банке описанной очередности действий приведет к облегчению задач руководства банка по реформированию системы риск-менеджмента; создаст алгоритм ее видоизменения, снизит затраты на его проведение; повысит эффективность проводимых реформ; охватит различные стороны риск-менеджмента [5].

In the article there is considered the model developed by the authors which depicts the main factors and elements that have an influence on the bank's risk management system. The authors compare the results of the inquiry of the expert's opinions and the results of the regression analysis and then choose those of them that have the most influence on the risk-management system. These factors are proposed to be taken into consideration first of all while forming the risk-management system.
The key words: *risk-management, regression analysis, optimization, the culture of the corporate management, overdue indebtedness, the monitoring of the bank`s operations.*

Список литературы

1. Грачева М., Абрамова Н. (2010 г.): Особенности корпоративного управления в банках// Управление компанией. №7-8;
2. Кислицкая М. (2009 г.): Кредитный фонд: свалка для просрочки или способ работы с задолженностью// Банковское дело. №9;
3. Кирьянов М. (2009 г.): Зарубежный опыт работы с проблемными кредитами// Банковское дело. №1;
4. Симановский А.Ю. (2009 г.): Банки, регулирование, надзор после кризиса: к новой модели// Банковское дело. №5;
5. Официальный сайт ОАО Банк ВТБ www.vtb.ru.

Об авторах

Нехамкин А.Н. – доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Кокунова Д.В. - операционный офис в г. Брянске Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Воронеже, главный специалист Группы валютного контроля отдела операционно-кассовых операций, kokunova_dasha@rambler.ru;

Малашенко В.М. - кандидат технических наук, доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, vimalash@mail.ru

УДК 336.717

НЕКОММЕРЧЕКИЙ КРЕДИТ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, О.В. Демина

Статья посвящена использованию потенциала некоммерческого кредита в научно-образовательной деятельности учреждений высшего образования
Ключевые слова: *учреждения высшего образования, кредитно-финансовое обеспечение научно-образовательной деятельности, реализация потенциала некоммерческого кредита*

Одной из важнейших проблем при реализации права на доступное и достойное образование, как для значительной части населения страны, так и для ВУЗов, является недостаток финансовых ресурсов. Безусловно, в качестве источников поступления финансовых средств образовательным учреждениям должны выступать государственные и частные заказы, коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности и другие.

Для решения проблем выпуска высококвалифицированных специалистов для инновационной экономики и реформирования самой вузовской системы, образовательные и научные учреждения получили право создавать хозяйственные организации - малые предприятия. Законодатель, таким образом, предоставил возможность работникам, занятым в научно-образовательной сфере использовать результаты своей интеллектуальной деятельности для аккумулирования дополнительных финансовых ресурсов. Это позволяет полноценно заниматься образовательной и научно- исследовательской деятельностью и иметь достойные условия жизни. Создаваемая финансовая база, в свою очередь, обеспечивает не только получение современного образования, но и разработку, и коммерциализацию результатов научных исследований.

Зарубежный и отечественный опыт свидетельствуют о целесообразности обращения к кооперативным ценностям, которые являются результатом творчества нескольких поколений граждан различных стран. Президент РФ В.В. Путин, также отметил особую роль кредитных кооперативов: "Кредитные потребительские кооперативы обслуживают ту часть населения, которая, как правило, "не интересна" для крупных коммерческих организаций". [1.]

Учреждения финансовой взаимопомощи дополняют финансово-кредитную образовательную систему страны и призваны способствовать реализации главных ценностей – индивидуальной свободы, справедливости, творческого потенциала личности. Основу системы составляют кредитные потреби-

тельские кооперативы (КПК), которые получили широкое распространение по всему миру, и сегодня, через сто с лишним лет со времени зарождения, является одним из самых мощных финансовых систем многих развитых стран. Сегодня в России, как показало исследование, многими гражданами, осознавшими, что учреждения подобного типа, есть финансовая и экономическая база «среднего класса», соединяющая людей, идеи и ресурсы ведется строительство системы самофинансирования.

Наша страна имеет свой богатый историко-экономический опыт. Российская Империя занимала по числу кооперативов и их членов «безусловно, первое место во всем мире», благодаря мощной поддержке государства. Кредитные кооперативы основной капитал получали, главным образом, из государственного банка. Число кредитных кооперативов, основанных без этой первоначальной помощи, было незначительно. В 1904 г. капитал государственного банка составлял 75 % основных первоначальных средств кооперативов. Частные источники давали 25 % основного капитала. Оборотные же капиталы получали в основном из частных источников. [2.]

В современных рекомендациях Международной организации труда (МОТ) о содействии развитию кооперативов содержится следующее важное положение: «Признаётся, что кооперативы действуют во всех секторах экономики. Настоящие рекомендации относятся ко всем видам и формам кооперативов». Тем самым рекомендации призывают к устранению каких-либо ограничений сфер деятельности кооперативов, подчёркивая их универсальность. В них проводится следующее универсальное определение кооператива - это самостоятельная ассоциация людей, которые объединились на добровольной основе для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и устремлений посредством совместного владения предприятием, контролируемым на основе демократических принципов.

Рекомендации МОТ указывают, что в сбалансированном обществе должны сосуществовать сильные государственный и частный сектора, а также сильные кооперативы, общества взаимопомощи и другие общественные и неправительственные организации. [3.]

Для достижения успеха в сфере научно-образовательной деятельности, как показало исследование, кооператив должен выполнять следующие требования:

- удовлетворять финансово-экономическую потребность, обеспечивать выполнение иных необходимых услуг для членов;
- построить адекватную запросам финансовую структуру, гарантирующую необходимое накопление и распределение прибыли;
- пользоваться полной поддержкой и доверием членов, так как его создание не самоцель, а только средство;
- обладать качеством, надёжностью и ценовым превосходством;
- полная ответственность за соблюдение интересов членов;
- неукоснительное соблюдение правила: один человек – один голос, управление делами не зависит от размера внесённых паевых средств;
- паевые взносы не обращаются на рынке;
- при распределении прибыли, большая часть направляется на развитие предоставляемых услуг.

Для представителей научно-образовательного сообщества привлекательность создания собственного кредитного кооператива состоит в возможности:

- получать в непосредственной близости от места своей деятельности кредит и иные услуги, недоступные в коммерческом банке;
- использовать для получения кредитов в банках и других кредитно-финансовых учреждениях форму солидарной ответственности и коллективного залога;
- лично участвовать в разработке, принятии и реализации решений, в деятельности по контролю через выборные органы, а также получать полную информацию о финансовом состоянии;
- влиять на установление более низкого ссудного процента за счет экономии на расходах.

Для коммерческих банков кредитование через кредитные кооперативы предпочтительнее, потому что:

- снижение издержек при размещении кредита в кооперативе, а не между разрозненными заемщиками;
- повышение уровня возвратности кредита благодаря коллективной ответственности членов кооператива;
- кредитные кооперативы аккумулируют средства отдельных граждан, что для коммерческого банка трудно затруднительно.

Для государства создание кредитных кооперативов в научно-образовательных учреждениях способствует решению проблемы адресности поддержки научной, внедренческой, образовательной, издательской и иных видов деятельности. Сами представители сообщества способны лучше оценить приоритеты развития и потребности своей работы и осуществлять контроль над использованием выделенных средств.

В цифрах современная динамика движения числа КПК, по сравнению с докризисным периодом, выглядит следующим образом: до кризиса 2008 год - порядка 6000 кооперативов, в кризис - 4500, сегодня (2012 г.) - чуть больше 1400. [4.]

Сокращение численности связано с необходимостью вступления в саморегулируемые организации (СРО), которые получили свой правовой статус в октябре 2011 года. Оно объективно имеет для

движения оздоровительный характер, так как эффективная кредитная политика требует глубокого анализа деятельности КПК, препятствующего появлению «финансовых пирамид», росту банкротств и социальной напряженности в обществе. Финансовые кооперативные организации обязаны создавать различные внутренние фонды, определяя степень их важности, направления использования средств, включая покупку государственных и муниципальных ценных бумаг и страхование членов кооперативов.

В соответствии с ФЗ «О кредитной кооперации», с 4 августа 2011 года все кредитные потребительские кооперативы обязаны быть членами СРО. Добросовестные организации должны быть уверены, что они защищены. Сегодня кооперативы не боятся контроля, признают нормативы и стандарты. Им сложно развиваться, когда под именем кредитного кооператива рядом работают мошенники. Для кредитных кооперативов стабильность и прозрачность рынка выгодна. СРО как раз и позволят вывести с рынка недобросовестных игроков, сделать его прозрачным. Введение механизма саморегулирования обеспечит необходимый анализ рынка и позволит вывести кредитную кооперацию России на новую ступень развития.

Следует учитывать зарубежный и некоторый отечественный опыт, свидетельствующий о том, что предложенные и материально поддерживаемые извне инициативы, как правило, редко оказываются устойчивыми в последующем при значительном уменьшении уровня поддержки. Поэтому администрации научно-образовательных учреждений должны находиться в систематическом взаимодействии с органами власти, научно-образовательным и предпринимательским сообществами, разрабатывая и внедряя вместе с ними современные инструменты и программы финансово-кредитного обеспечения своей деятельности.

Основываясь на результатах исследований, нами разработаны типовой устав кредитного потребительского кооператива граждан в сфере научно-образовательной деятельности и положение о предоставлении займов членам кооператива.

Актуальность результатов проведенной работы связана с тем, что в Калужской области одним из важнейших направлений деятельности кредитной потребительской кооперации является ежегодное предоставление гражданам образовательного кредита. Удельный вес средств, выделяемых на образовательные нужды, в общем объеме финансовых заемных ресурсов кооперативов составляет до 15 %. В регионе, только в сельской местности, создано135 кредитных кооперативов. По числу учреждений сельского потребительского кредита область занимает первое место в Центральном федеральном округе. Средняя численность пайщиков на один городской кредитный кооператив составляет до 300 человек, а на одно сельское учреждение кредита свыше 120 человек.

Система высшего профессионального образования Калужской области включает 1 государственный вуз и 15 филиалов государственных вузов, 3 негосударственных вуза и 8 филиалов негосударственных вузов. Из 27 вузов области, только 15 осуществляют набор на бюджетные места. В высших учебных заведениях региона обучается 38,5 тыс. студентов. В 2011 году количество бюджетных мест в ВУЗах, по сравнению с 2010 годом, сократилось на 10 %. На договорной основе в области обучается 25 тыс. студентов, из них по очной форме обучения - свыше 9 тыс. чел. Кроме того, около 50 % студентов-заочников обучаются на платной основе. В учреждениях общего образования обучается свыше 85 тыс. школьников. [5.]

По нашему мнению, организационное построение региональных систем кредитной кооперации на базе ВУЗов может выступить в качестве определяющего фактора, стимулирующего процесс совершенствования системы научно-образовательного кредита и позволяющего успешно преодолеть существующие препятствия, такие как:

- отсутствие единой региональной нормативно-правовой базы и стандартов деятельности кредитных кооперативов;
- недостаток квалифицированных кадров знающих кооперативную специфику и имеющих опыт организации и управления кредитными организация;
- отсутствие единой информационной системы кредитных кооперативов;
- удовлетворение потребности субъектов кредитной кооперации в консультационных, юридических и информационных услугах;
- формирование системы аудита и аккредитации кредитных кооперативов.

Кроме того, создание подобной системы окажет в целом положительное влияние на устойчивое развитие региональной системы некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи.

В своей деятельности кооператив, опираясь на законность и общепризнанные стандарты, руководствуется следующими принципами: добровольность вступления; свобода выхода, независимо от согласия других членов; равенство прав и обязанностей всех членов; личное участие в управлении; демократический контроль; экономическое участие в деятельности организации; информирование общественности о своей деятельности; сотрудничество и забота о своих членах.

Целью деятельности кооператива является удовлетворение потребностей граждан в финансовой взаимопомощи. Предметом деятельности кооператива является: аккумулирование финансовых средств и предоставление финансовых займов членам кооператива; заключение договоров страхования от имени и по поручению своих членов в соответствии с уставом и решениями общего собрания; оказание консультационных услуг; оказание других услуг, соответствующих целям деятельности и не противо-

речащих законодательству Российской Федерации.

Для реализации уставных целей и задач кооператив обязан: осуществлять накопление капитала; получать на основании договора личные сбережения своих членов. Привлеченные средства предоставлять в виде займов на образовательные и научно-исследовательские нужды. Также, оказывать содействие в предоставлении, в том числе в аренду, материальных и нематериальных активов необходимых для осуществления научно-образовательной деятельности. Исходя из уставных целей и задач, основными направлениями деятельности кооператива являются: предоставление своим членам на платной и возвратной основе финансовой и иной помощи; использование разработанной системы гарантий при осуществлении различных проектов, программ.

Членами кооператива могут быть граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства законно находящиеся на территории РФ, достигшие 18 лет, желающие своим трудом, финансовыми и техническими средствами участвовать в деятельности организации. Уставом определены права и обязанности членов, организационная структура и руководящие органы, порядок привлечения и расходования средств и имущества. Уставными документами предусмотрено, что организация может иметь в собственности здания, помещения, транспорт, оборудование, ценные бумаги и иное имущество, необходимое для материального обеспечения деятельности. В собственности организации могут также находиться учреждения, издательства, средства массовой информации, создаваемые и приобретаемые за счет кооператива в соответствии с уставными целями. Источниками формирования имущества являются: регулярные и единовременные поступления от ее членов; добровольные имущественные взносы и пожертвования; другие, не запрещенные законом поступления. Взносы членов, полученная организацией прибыль, а также все приобретенное им за свой счет имущество являются собственностью КПК.

За счет взносов членов и полученной прибыли организация создает следующие фонды: развития образования, науки и производства; оплаты труда; валютных отчислений; представительский, резервный и другие по соглашению членов. В положении о предоставлении займов членам кооператива определены мероприятия, на которые предоставляются займы: плата за обучение в ВУЗе; приобретение оборудования, материалов для проведения научно-исследовательских работ; публикация монографий, статей, пособий, диссертаций, авторефератов и т.д. А также порядок выдачи займов, меры по обеспечению возврата, мониторинга займа, сроки предоставления займов.

Думается, что требуется разработать и апробировать алгоритм развития системы некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи для дальнейшего тиражирования в российских научно-образовательных учреждениях, что позволит внести определенный вклад во внедрение новых знаний и технологий, обеспечивающих рост эффективности использования человеческих ресурсов и производительности труда.

The article is dedicated to harnessing the potential of non-credit in research and educational activities of institutions of higher education.
***The key words**: higher education institutions, credit and financial support for research and education, the implementation capacity of non-profit credit*

Список литературы

1. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.creditcoop.ru Выступление Путина В.В. Необходимы изменения в законодательстве для защиты граждан от мошенников-псевдокооператоров. 02.08.2011.
2. Туган-Барановский М.И. /Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М., 1989. С.296.
3. Крутиков В.К., Кузьмина Ю.В. / Крутиков В.К., Кузьмина Ю.В. Стратегия развития сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов. М.: Издательство «Ноосфера». 2010.
4. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.all-sro.ru. Информационный портал «Все о саморегулировании»
5. [Электронный ресурс] Режим доступа: http:www.admoblkaluga.ru
Портал органов власти Калужской области

Об авторах

Крутиков В.К.- доктор экономических наук, проректор по научно-исследовательской работе, профессор кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга.

Дорожкина Т. В.- кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга.

Демина О.В. -аспирант кафедры «Менеджмент» НОУ ВПО Институт управления, бизнеса и технологий, г. Калуга.

УДК 657.222

АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МСФО

О.Н. Кузнецова

Полный переход российских предприятий на МСФО неизбежен. А пока фирмы могут максимально сблизить свою учетную практику с международными стандартами в рамках действующего национального законодательства. В статье предложены возможные варианты такого сближения при организации бухгалтерского учета наиболее распространенных активов – основных средств.

Ключевые слова: *Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), основные средства, справедливая стоимость, затратный метод оценки основных средств, сравнительный метод оценки основных средств, доходный метод оценки основных средств.*

Вопрос применения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) актуален во всем мире. Данный процесс актуален и для России. Как известно, с 01.01.2012 г. на территории Российской Федерации введены в действие 63 документа МСФО (полный комплект международных стандартов и их разъяснений). При этом МСФО обязательны для применения публичными компаниями – компаниями, акции которых допущены к обращению на фондовом рынке.

Однако в ближайшей перспективе международные стандарты станут обязательными и для остальных хозяйствующих субъектов. Поэтому постепенная адаптация отечественной практики учета к МСФО является весьма важным процессом.

Здесь особо следует отметить тот факт, что действующая система национальных учетных стандартов в виде Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) во многом схожа с международными стандартами (ПБУ полностью или частично копируют МСФО).

В то же время, на практике отечественные предприятия фактически не используют возможность сблизить учетный процесс с международным опытом. Ведь многие ПБУ содержат альтернативные способы учета тех или иных хозяйственных операций. Просто, одни из них приближены к МСФО, а другие – более удобны для российских бухгалтеров и собственников хозяйствующих субъектов.

До официального внедрения международных стандартов на территории РФ для всех предприятий, мы предлагаем последним попытаться перейти на те способы учета, которые регламентированы ПБУ и максимально приближены к МСФО, чтобы впоследствии было проще осуществить полный переход на международные стандарты.

Рассмотрим, каким образом можно адаптировать к МСФО российскую практику учета объектов основных средств, ведь для большинства отечественных организаций характерно наличие высокой их доли в составе активов.

Так, система учета основных средств предприятия в контуре применения МСФО предполагает следующие специфические аспекты [2]:

1) необходимость включения в первоначальную стоимость затрат на демонтаж и вывоз оборудования, а также на восстановление земельного участка после окончания работ;

2) возможность выбора из двух вариантов последующей оценки:

а) основной подход – объекты отражаются в отчетности по остаточной стоимости за вычетом убытков от обесценения, т. е. переоцениваются только, если их чистая цена продаж оказалась ниже остаточной стоимости;

б) альтернативный подход – объекты переоцениваются по их справедливой стоимости (справедливая стоимость, согласно МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», – это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки).

3) необходимость применения понятия «ликвидационной стоимости» при расчете амортизационных отчислений (ликвидационная стоимость – это сумма денежных средств, которую организация рассчитывает получить за актив при его выбытии по истечении срока его полезного использования, за вычетом затрат на его выбытие);

4) возможность выбора из трех альтернативных способов начисления амортизации (прямолинейного, метода уменьшающегося остатка, метода продуктивности актива).

Российским бухгалтерам мы предлагаем акцентировать внимание на проблеме последующей оценки объектов основных средств. В мировой практике учета, как правило, применятся модель справедливой стоимости. В России (согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств») предусмотрена возможность добровольной переоценки основных средств по рыночной стоимости по состоянию на 31 декабря отчетного года.

Но отечественные фирмы, как правило, игнорируют это право, так как переоценка требует дополнительных трудозатрат, а также увеличивает налоговую нагрузку на предприятие в случае повышения рыночных цен, что чаще всего и происходит в условиях инфляционных процессов. Так, при исчислении налога на прибыль организаций увеличенная амортизация основных средств не будет учитывать-

ся, а вот при расчете налога на имущество повышение первоначальной стоимости объекта и накопленной по нему амортизации увеличит налоговые обязательства хозяйствующего субъекта [1].

В то же время, с целью адаптации системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО, мы рекомендуем российским предприятиям ежегодно производить переоценку указанных активов. При этом в качестве восстановительной стоимости основных средств можно попытаться использовать их справедливую стоимость, что позволит достичь прогресса в проектах по повышению энергоэффективности на промышленных предприятиях [3].

Считаем, что на практике можно применять следующие концепции стоимостей основных средств:

1) Для недвижимости (земли, зданий) – справедливая стоимость должна определяться на основе оценочной экспертизы, проведенной профессиональными оценщиками, которые имеют соответствующие лицензии на проведение таких операций.

2) Для машин и оборудования – справедливая стоимость также должна быть определена с помощью экспертной оценки (обязательно профессиональными оценщиками). А если не существует данных об их рыночной стоимости в силу узкоспециализированного характера машин и оборудования, то такие объекты оцениваются, согласно затратам на их приобретение в современных условиях, скорректированных на определенный процент износа.

3) Для других основных средств – справедливая стоимость может определяться самостоятельно бухгалтерами следующими способами: доходным, сравнительным, а при отсутствии данных – затратным способом. Рассмотрим особенности каждого метода.

Стоимость объекта затратным методом (Сз) будет равна затратам за минусом износа объекта:

$$Сз = СС – СС \times И_{\%} / 100\ \%, \quad (1)$$

где СС – стоимость создания объекта, руб.;

$И_{\%}$ – степень износа, %

Например, первичная стоимость здания – 15000000 руб., износ – 35 %. Сегодняшняя стоимость создания (строительства) точно такого же но нового здания, т.е. восстановительная стоимость равняется 22000000 руб. В результате, справедливая стоимость, определенная затратным методом, будет равна: 22000000 - 22000000 x 35 % / 1000 % = 14300000 руб.

Стоимость объекта сравнительным методом (Сс) может быть получена по формуле:

$$Сс = С_{аналога} \pm П, \quad (2)$$

где $С_{аналога}$ – стоимость объекта, аналогичного оцениваемому объекту;

П – поправки, корректировки, которые вносятся с целью достижения большей сопоставимости объектов.

Доходный метод предусматривает, что стоимость объекта зависит от дохода, получаемого за определенный период. Стоимость объекта доходным методом (Сд) может быть рассчитана по формуле:

$$Сд = ЧД / КК, \quad (3)$$

где ЧД – чистый доход, руб.;

КК – коэффициент капитализации.

Например, нужно провести оценку здания, предложенного под офис. Годовая сумма арендной платы для аналогичного объекта, который используется для таких же целей, составляет 640000 руб. на год. Ставка процента по депозитам – 11 % на год. В итоге, стоимость объекта доходным методом составляет: 540000 / 0,11 = 5818182 руб.

Для принятия решения о выборе способа определения справедливой стоимости следует учитывать положительные и негативные стороны каждого метода (что отражено в таблице 1):

Таблица 1

Сравнительный анализ различных способов определения справедливой стоимости основных средств

Методы	Преимущества	Недостатки
Затратный метод	Базируется на реальных данных о затратах	Ретроспективный, не учитывает будущей ситуации
Сравнительный метод	Простой, статистически обоснованный	Не существует полных аналогов, вне-сенные поправки обеспечивают только относительную достоверность; не применимый при отсутствии активного рынка
Доходный метод	Принимает во внимание возможную ситуацию в будущем	Основывается на прогнозных данных, достоверность которых может быть низкой

При этом, однако, не следует забывать, что оценка основных средств по справедливой стоимости может быть почвой для различного рода махинаций. Поэтому данную модель оценки необходимо применять с осторожностью (учитывая все преимущества и недостатки предложенных методов оценки).

Таковы основные аспекты в области адаптации учета объектов основных средств предприятия к МСФО.

Complete transition of the Russian entities to IFRS is inevitable. For now firms can pull together as much as possible the accounting practice with international standards within the existing national legislation. In article possible options of such rapprochement are offered in case of the organization of financial accounting of the most widespread assets – a

property, plant and equipment. The article contains possible options of such rapprochement in case of the organization of financial accounting of the most widespread assets – a property, plant and equipment.
The key words: *International Accounting Standards (IAS), property, plant and equipment, fair value, costly evaluation method, comparative evaluation method, profitable evaluation method.*

Список литературы

1. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета: Проблемы социально-экономического развития сферы образования. Теоретические и методологические аспекты экономической науки. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Инвестиции, инновации. Бухучет и финансы. 2012. № 3. С. 34-37.

2. Международные стандарты финансовой отчетности. М. Аскери. 2011.

3. Мишина М. Ю., Полякова О. Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета: Проблемы социально-экономического развития сферы образования. Теоретические и методологические аспекты экономической науки. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Инвестиции, инновации. Бухучет и финансы. 2012. № 3(2). С. 62-64.

Об авторе

Кузнецова О.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского.

УДК: 330.322:636 (470.333)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А Кузьмицкая, Е.Н. Кислова, М.А. Бабьяк, Е.Е. Бабьяк

В статье исследовано состояние важнейших подотраслей животноводства. Сделан прогноз развития животноводства Брянской области на ближайшую перспективу. Сделан вывод о необходимости инновационного развития животноводства в регионе. Выделены приоритетные направления инновационного развития животноводства Брянской области. Сделан анализ деятельности ведущих предприятий отрасли.
Ключевые слова: *инновационное развитие, животноводство, прогноз развития отрасли, птицеводство, свиноводство, молочное и мясное скотоводство.*

Достижение устойчивого экономического роста, повышение качества жизни населения, обеспечение продовольственной безопасности страны являются глобальными проблемами российской экономики. Решение данных проблем возможно лишь в рамках реализации инновационного развития отечественного аграрного сектора и, в том числе, животноводства.

В результате проводимых с начала 90-х годов реформ в этом стратегически важном секторе сельского хозяйства произошло резкое снижение объёмов и экономической эффективности производства продукции. Существенно сократилось поголовье сельскохозяйственных животных, разрушился генетический и производственный потенциал отрасли, что привело к обострению конкуренции со стороны резко возросшего импорта.

Новым импульсом к восстановлению животноводства послужила реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК», важнейшей задачей которого являлась стабилизация и ускоренное развитие отрасли на основе комплексного подхода к решению множества накопившихся в ней проблем. Целевые установки проекта вошли в Государственную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.»

И сегодня повышение конкурентоспособности животноводческой продукции на внутреннем и внешних рынках на основе инновационного развития отрасли, оптимизации её институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности животноводства названы в числе основных задач, поставленных Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [1].

Животноводство для Брянской области имеет важное социальное и экономическое значение. Оно не только обеспечивает увеличение объёмов производства качественных продуктов питания на внутреннем рынке, но и доминирует в последние годы в результатах хозяйствования. В структуре продукции сельского хозяйства на его долю приходится 57,2% [2].

Анализ развития животноводства в регионе показал, что для него характерны те же тенденции, что и в целом по стране. За период с 1990 по 2005 гг. в Брянской области в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота сократилось в 3,6 раза, в том числе коров – в 2,4 раза; свиней – в 5,2 раза; птицы – в 2,2 раза; овец – в 4 раза (табл. 1). В кризисном состоянии животноводства сконцентрировались практически все многочисленные проблемы функционирования сельского хо-

зяйства, вызванные институциональными преобразованиями.

Вместе с тем, с момента реализации национального проекта «Развитие АПК» Брянская область сделала значительные шаги в развитии производства свинины, мяса птицы. Ставится задача в ближайшее время добиться роста производства молока и говядины.

В целях поддержки животноводства региона в состав Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области (2012-2015 годы)» включены и продолжают действовать следующие программы: «Увеличение производства мяса птицы в Брянской области», «Развитие производства молока, имеющего существенное значение для социально-экономического развития Брянской области», «Развитие мясного скотоводства Брянской области», «Развитие производства, убоя и глубокой переработки свиней в Брянской области», «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Брянской области». Это позволяет наряду с благоприятными географическими и природными условиями региона создать и благоприятный инвестиционный климат.

В последние годы учёными-аграрниками осуществляется отработка направлений инновационного развития отдельных отраслей и сфер АПК.

Приоритетными направлениями инновационного развития в животноводстве признаются: повышение биологического потенциала продуктивности животных; выведение новых пород высокопродуктивных животных и птицы; сохранение и улучшение генофонда в животноводстве; создание новых типов трансгенных животных; организация ферм для высокопродуктивного племенного скота; совершенствование биологических систем разведения животных; внедрение экологически безопасных и технологически безопасных технологий; применение новых систем интенсивного кормопроизводства; эффективное использование кормовых ресурсов; внедрение систем по механизации, электрификации и компьютеризации производственных процессов на животноводческих фермах [3].

Особую значимость при разработке программ развития сельскохозяйственных отраслей в современных условиях приобретает прогнозирование, различные методы которого широко используются в рамках экспертного (эвристического) подхода в научных работах и хозяйственной практике.

Разработку прогноза развития аграрного производства в период модернизации отрасли на инновационной основе целесообразно осуществлять путём формирования сценариев развития и выбора рационального варианта. Сценарный подход предполагает рассмотрение множества вариантов развития в зависимости от изменения внешней и внутренней социально - экономической среды и управляющих воздействий региональной администрации. В качестве последних рассматриваются, прежде всего, целевые программы, реализующие прямую бюджетную поддержку отдельных сфер деятельности или косвенную – через выбранную систему приоритетов.

Повышение эффективности функционирования аграрного сектора предъявляет особые требования и к использованию методических материалов для прогнозирования и построения сценариев развития производства продукции, что диктует необходимость разработки альтернативных прогнозных сценариев развития производства, а именно: инерционного (базового) и активного (целевого) сценариев. Инерционный сценарий отражает фактически сложившиеся тенденции в сельхозпроизводстве, которые в краткосрочной перспективе останутся без существенных изменений. Активный сценарий основывается на оптимистических тенденциях и может использоваться в качестве индикатора развития аграрной сферы, к которому необходимо стремиться [4].

Активный сценарий послужил основой для разработки прогноза инновационного развития отрасли животноводства Брянской области, поскольку позволяет учитывать возможности благоприятного развития позитивных внешних и внутренних факторов, способствующих увеличению поголовья животных и птицы (табл. 1), а, следовательно, и объёмов производства продукции животноводства в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Данный сценарий основан на оптимистических тенденциях, которые особенно актуальны в современных условиях для таких подотраслей животноводства, как птицеводство и свиноводство.

Одной из скороспелых и высокотехнологичных отраслей животноводства в Брянской области является отрасль птицеводства. В перспективе планируется увеличение поголовья и наращивание производства мяса птицы.

С 2011 года АПХ «Мираторг» реализует крупный проект в ООО «Брянский бройлер», в рамках которого ведется строительство птицефабрик, репродукторов, современного высокотехнологичного комбикормового завода мощностью 60 тонн в час, мясохладобойни, производственной мощностью 105 тыс. тонн готовой продукции в год.

Эту же отрасль успешно форсирует ЗАО «Куриное Царство-Брянск» - на сегодняшний день крупнейшее в области предприятие по производству мяса цыплят-бройлеров.

Закрытое акционерное общество «Победа-Агро» произвело в 2012 году 17,7 тыс. тонн мяса птицы в живом весе, в перспективе планируется внедрение клеточной технологии содержания птицы вместо напольной и переход на использование биорезонансной технологии, как одного из направлений нанотехнологий, позволяющего повысить эффективность и конкурентоспособность производимой продукции при невысоких издержках освоения и быстрой окупаемости затрат.

ОАО «Группа Черкизово», одна из крупнейших российских вертикально-интегрированных

компаний в секторе производства и переработки мяса, приступило к запуску первой очереди крупного бройлерного цеха в поселке Первомайский Почепского района, что приведет к существенному увеличению мощностей сегмента птицеводства данной компании в регионе. Первая очередь бройлерного цеха состоит из 28 птичников, рассчитанных на единовременное содержание до 1 миллиона голов. Птичники оснащены согласно новейшим технологиям современным оборудованием бельгийской компании ROXELL - мирового лидера по производству автоматизированных систем кормления и поения для промышленного птицеводства. С введением второй очереди (еще 28 птичников) общая производственная мощность птицеводческой площадки БЦ «Первомайский» составит до 2 миллионов птицемест или около 26 000 тонн мяса птицы в живом весе в год.

Важнейшей подотраслью для применения инновационных направлений в создании средств механизации, выполнения процессов, применения ресурсосберегающих, автоматизированных технологий, управления производством является свиноводство, которое традиционно для Брянской области и в дореформенный период занимало одно из ведущих мест в животноводстве.

В Брянской области согласно прогноза до 2018 года (табл. 1) планируется увеличение поголовья свиней до 442,6 тыс. голов, что в 2,4 раза больше, чем в 2012 году.

Таблица 1

Поголовье животных и птицы в Брянской области

Показатели	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2012 г.	ПРОГНОЗ					
					2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Поголовье КРС во всех категориях хозяйств, тыс. гол.	896,4	354,9	249,5	213,3	217,7	231,4	248,9	270,1	295,1	323,8
в т.ч. коров	315,0	192,5	134,2	95,5	87,3	86,1	86,0	86,9	88,9	91,9
Поголовье КРС в сельскохозяйственных организациях, тыс. гол.	796,7	260,4	180,6	162,5	173,4	202,2	224,9	231,4	251,8	266,0
в т.ч. коров	237,7	105,8	72,9	61,1	70,6	76,0	82,6	90,5	99,6	109,9
Поголовье КРС в КФХ, тыс. гол.	-	1,1	2,6	15,4	19,8	22,4	25,3	28,3	31,5	34,9
в т.ч. коров	-	0,7	1,3	7,1	9,3	10,7	12,0	13,4	14,9	16,5
Поголовье животных и птицы во всех категориях хозяйств, тыс. гол. в том числе:										
свиней	661,5	211,7	126,9	187,5	228,0	261,5	299,7	342,6	390,2	442,6
овец	86,7	17,8	19,9	22,2	20,7	20,7	20,7	20,6	20,6	20,6
коз	6,2	12,8	11,7	11,1	9,8	9,3	8,8	8,2	7,5	6,8
лошадей	36,8	34,5	23,0	10,9	10,1	10,2	9,4	8,7	8,0	7,4
птицы	8624,0	4199,7	3889,9	6614,6	8206,3	9011,9	9890,2	10841,2	11864,8	12961,1
Поголовье животных и птицы в сельскохозяйственных организациях, тыс. гол.										
в т.ч. свиней	416,7	55,3	26,5	115,3	158,7	190,6	225,9	264,7	306,9	352,6
птицы	4360,5	1663,3	1714,3	5142,2	6937,1	7835,2	8803,9	9843,1	10952,9	12133,2

До 2007 года в Брянской области отсутствовало производство свинины в промышленных масштабах. Сейчас им занимаются 3 предприятия: ООО «Дружба», ООО «Мясная компания» и ООО «БМПК».

В 2008 году в Жирятинском районе по инициативе ООО «Мясокомбинат «Тамошь» вышел на полную мощность 4350 т мяса в год свиноводческий комплекс на 25000 голов ООО «Дружба». В 2009 году мясокомбинат создает в том же районе ещё одно свиноводческое предприятие – ООО «Мясная компания» проектной мощностью 52000 тыс. голов в год. Свинокомплексы объединены в общую технологическую схему: единое производство кормов и реализация продукции. Это высокотехнологичные конкурентоспособные свиноводческие предприятия, использующие генетический материал английской компании PIG, оснащенные станочным оборудованием польской компании «WESTERN», оборудованием для производства гранулированных комбикормов ЗАО «МК «Технекс», а также эффективными климатическими системами (вентилирования и обогрева) ведущих производителей в России и за рубежом. С 2010 года реализуется ещё один инновационный проект ООО «Дружба»: на территории Жирятинского и Брянского районов ведется одновременное строи-

тельство свиноводческого комплекса на 50500 голов в год, мощностей по первичной подработке и хранению зерна, участка по производству комбикормов для свиней и крупного рогатого скота.

В 2007 году ООО «БМПК» в Карачевском районе построил свиноводческий комплекс на 54 тысячи голов, специализирующийся на выращивании мясных пород. Свинокомплекс использует современное оборудование и технологии немецкой фирмы Big Dutchman, теплогенераторы Джет-Мастер, комбикорма типа СК собственного производства и престартовый корм компании ООО «АгроВитЭкс». В 2012 году было реализовано 58000 голов свиней и 5900 т свинины при уровне рентабельности 7,7 – 10,8%. В 2011 году мясокомбинат приступил к реализации нового крупного инвестиционного проекта в Выгоничском районе «Строительство свиноводческих комплексов на 10 тысяч свиноматок и общей мощностью 300 тысяч голов в год». Комплексы будут производить до 35 тысяч тонн мяса свиней в живом весе в год.

Одним из важнейших направлений инновационного развития животноводства региона является организация высокоэффективного производства в молочном скотоводстве, показатели продуктивности которого заметно увеличились в 2012 году по сравнению с 1990 годом (табл. 2). Прогнозные значения по надою молока на 1 корову в динамике за 2013-2018 гг. увеличиваются и к концу периода могут составить 3839 кг, но с учётом инновационного развития подотрасли и соблюдения технологии производства молока показатель может существенно возрасти.

В 2012 году в хозяйствах всех категорий региона произведено 351 тыс. тонн молока. В Брянской области ведется работа над увеличением дойного стада, поскольку производимого молока недостаточно для полной загрузки перерабатывающих мощностей. В ближайшей перспективе планируется создание молочно-промышленного кластера, в который войдут крупнейшие перерабатывающие предприятия и сельскохозяйственные производители молока. С этой целью в Дубровском районе компания «Цифрал» ведет строительство молочно-товарной фермы на 3600 голов дойного стада. Жуковский молочный завод приступил к строительству животноводческого комплекса на 2400 коров. В ТнВ «Красный Октябрь» Стародубского района планируют создать мегаферму на 2500 голов. В формирование войдут также и предприятия переработки молока.

К(Ф)Х «Дубининой Е.И.» в Карачевском районе поэтапно реализует инвестиционные проекты по реконструкции и модернизации животноводческих помещений для содержания дойного стада. Мощность животноводческого комплекса составит 8 тыс. тонн молока. В 2012 году здесь уже построены мини-комбикормовый завод и комплекс на 600 голов крупного рогатого скота. В 2013 году будет завершено строительство ещё одного комплекса на 567 голов крупного рогатого скота и запущен цех переработки молока производственной мощностью 10 тонн в смену.

Таблица 2

Показатели продуктивности и производства в скотоводстве Брянской области

Показатели	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2012 г.	ПРОГНОЗ					
					2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Надой молока на 1 корову, кг (в сельскохозяйственных организациях)	2663	1825	2501	3161	3201	3323	3448	3576	3706	3839
Выход приплода в расчёте на 100 коров, гол. (в сельскохозяйственных организации)	66	75	77	75	74	75	75	76	77	78
Расход всех кормов на производство 1 ц молока, ц к. ед.	1,34	1,50	1,48	1,22	1,31	1,31	1,30	1,29	1,29	1,28
Расход всех кормов на производство 1 ц привеса КРС, ц.к.ед.	13,8	16,3	16,1	18,8	18,0	18,2	18,5	18,7	18,9	19,1
Производство молока во всех категориях хозяйств, тыс. т	851,9	482,0	437,7	351,0	315,3	304,0	293,1	282,5	272,4	262,7
Производство молока в сельскохозяйственных организациях, тыс. т	631,8	183,7	177,2	184,3	185,0	191,4	198,8	207,1	216,5	226,8
Производство молока в К(Ф)Х, тыс. т	-	2,0	5,4	29,5	34,0	39,0	44,4	50,2	56,3	62,8
Производство молока в хозяйствах всех категорий, млн. тонн					0,350	0,366	0,375	0,387	0,398	0,410

В Брянской области успешно работает ряд компаний, вкладывающих средства в развитие мясного животноводства. С 2009 года агропромышленный холдинг «Мираторг» реализует здесь проект мясного скотоводства. С этой целью подразделение агрохолдинга ООО «Брянская мясная компания» в восьми

районах области ведет строительство животноводческих комплексов по выращиванию ценных мясных пород крупного рогатого скота, а также комплекса по убою и первичной переработке мяса говядины. К 2014 году на фермах будут содержаться 250 тысяч животных абердин-ангусской породы, в том числе 100 тысяч голов – материнское поголовье). В Выгоничском районе построена откормочная площадка (фидлот) на 40 тыс. голов, будет введен в эксплуатацию мясоперерабатывающий комплекс мощностью 48 тысяч тонн в убойном весе в год. Производство «мраморного» мяса составит 30 тысяч тонн в год.

Развитию мясной отрасли в Брянской области способствует и то, что современные технологии в молочном животноводстве предполагают отказ от выпаса коров на пастбищах. Мясное скотоводство с вольным выпасом животных позволяет использовать все пустующие пастбища, включая неудобья, неэффективно используемые земли, и одновременно с минимальными затратами получать качественное мясо. Кроме использования дешевого пастбищного корма, преимуществом разведения животных мясного направления является неприхотливость их к условиям содержания.

Важный аспект в развитии животноводства – использование инноваций не только в производственных технологиях, но и в системном комплексном управлении всем процессом производства. Опыт работы передовых предприятий отрасли свидетельствует о том, что интеграция в единый технологический комплекс животноводческих предприятий, комбикормовой промышленности, переработки сельскохозяйственного сырья и торговли является перспективным направлением повышения эффективности производства продукции животноводства.

Кроме того, технологическая модернизация предприятий отрасли требует привлечения квалифицированных специалистов и значительных финансовых ресурсов, что свидетельствует о больших возможностях крупномасштабного производства. В то же время рационально решаются социальные проблемы населения. Все это может служить примером и ориентировать других производителей продукции животноводства на новые условия ведения аграрного производства.

In the article the state of the most important sub-sectors of the livestock was considered. Forecast of development of animal husbandry of the Bryansk region in the near future was made. Conclusion on the necessity of innovative development of animal husbandry in the region was made. Priority directions of innovative development of the livestock of the Bryansk region were marked out. Analysis of the activities of the leading enterprises of the industry was made.
The key words: *innovative development, animal husbandry, forecast of development of the industry, poultry farming, pig-breeding, dairy and meat cattle-breeding.*

Список литературы

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» / www.mcx.ru
2. Брянская область в цифрах. 2013: Крат.стат.сб./ Брянскстат. Брянск, 2013. 156 с.
3. Кузьмичева М.Б. Инновационные проекты в животноводстве // Техника и оборудование для села. 2011. №1. С.35-37.
4. Рау В.В. Инновационно-инвестиционные факторы роста конкурентоспособности российского животноводства // Проблемы прогнозирования. 2011. №1. С. 99-100.

Об авторах

Кузьмицкая А.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии, igor26041978@yandex.ru

Кислова Е.Н. - кандидат экономических наук, доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии, teogonija@mail.ru

Бабьяк М.А. - кандидат экономических наук, доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии, bsmfamily@rambler.ru

Бабьяк Е.Е. – старший преподаватель Брянской государственной сельскохозяйственной академии, bsmfamily@rambler.ru

УДК - 658.6

ТЕХНОЛОГИЯ ТАКТИЧЕСКОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С.Л. Ложкина

В статье раскрываются особенности проведения тектического и стратегического управленческого анализа. Представлена трансформация финансовых коэффициентов, используемых при проведении анализа для управленческих целей. Автором предложена технология тактического и стратегического управленческого анализа отчетности, подготовленной с использованием принципов РСБУ и МСФО.
Ключевые слова: *управленческий анализ, тактический анализ, стратегический анализ, технология.*

В начале 1990-х гг., в период становления рыночных отношений теория и практика принятия управленческих решений опиралась в основном на зарубежные методики управленческого учета и

анализа. Среди наиболее известных можно назвать модели финансового состояния Альтмана, Таффлера, Спрингейта, Фулмера, Лего, Бивера, методику обоснования инвестиционных решений ЮНИДО, разработанную В. Беренсом и П. Хавранеком [2]. Однако практика использования этих методик в России показала, что для отечественных предприятий их нельзя однозначно использовать в связи с большими различиями в законодательстве, в налоговых и инфляционных процессах, структуре капитала, а также в методологии и методике формирования бухгалтерской отчетности.

Многие российские компании подготавливают несколько комплектов отчетности для разных пользователей, руководствуясь при этом разными бухгалтерскими стандартами, в том числе и МСФО. В связи с этим, по нашему мнению для целей управленческого анализа необходима разработка дополнительных аналитических инструментов, направленных на выявление проблемных зон компаний по характеру различий между разными отчетными документами.

К числу таких аналитических инструментов относятся:

1) оценка качества применения принципов признания, раскрытия и измерения при подготовке отчетности;

2) сравнительные процедуры, основанные на анализе отдельных примечаний к отчетности;

3) сравнительный анализ отчетности по международным и национальным стандартам;

4) анализ методологии и технологических аспектов подготовки отчетности;

5) анализ обоснованности выбора функциональной валюты учета.

Управленческий анализ отчетности, проведенный с применением описанных специфических инструментов, позволяет выявить проблемы внутреннего контроля и риски инвестирования в компании, которые нельзя оценить на основе классических методов анализа и расчета стандартных коэффициентов.

Так как управленческий решения основываются на аналитических данных, то и анализ можно классифицировать как оперативный, тактический и стратегический. Оперативный управленческий анализ своей целью определяет своевременное принятие решений в рамках осуществления производственных процессов. Различия тактического и стратегического анализа обусловливаются содержанием тактических и стратегических управленческих решений. Более подробно мы рассмотрим технологию проведения тактического и стратегического управленческого анализа.

При проведении управленческого анализа необходимо учитывать постоянно изменяющиеся факторы внешней среды, оказывающие влияние на состав, структуру и методы составления отчетности. Современные компании претерпевают постоянные изменения, как в организационном плане, так и системе оценки финансово-хозяйственной деятельности, переходя от одной фазы своего развития к другой. В свою очередь меняется инструментарий и методы управленческого анализа. Это объясняется тем, что на разных фазах роста обычно используются различные методы привлечения капитала и управления финансами, следовательно, меняются и риски, с которыми сталкивается компания. Следовательно, значение различных финансовых коэффициентов, используемых для целей управленческого анализа, также неодинаково на разных этапах развития.

Представим трансформацию финансовых коэффициентов управленческого анализа на разных этапах развития компании (таблица 1).

На начальном этапе своего развития компании испытывают дефицит денежных средств, возможны риски нарушения обязательств перед контрагентами, а также ценовые риски. В этом ключе характерной чертой элементов управленческого анализа является преобладание показателей ликвидности, рентабельности (эффективности использования оборотного капитала), оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 1

Трансформация коэффициентов управленческого анализа на разных стадиях развития компании

Стадия развития	Экономические процессы, происходящие в компании	Аналитические коэффициенты, направления анализа
Начальный этап развития компании	Становление процессов стратегического развития	Коэффициенты ликвидности, показатели эффективности (рентабельности) использования оборотного капитала. Управленческий анализ внутренней информации по управлению оборотным капиталом.
Этап устойчивого развития	Централизация управления. Выделение центров ответственности. Разработка бюджетов	Показатели рентабельности, эффективности использования и ресурсов, приростной производительности инвестиций. Показатели деловой активности. Внутренний анализ исполнения бюджетов
Выход на междуна-	Привлечение внешнего финансирования	Показатели эффективности стоимости и структуры капитала.

родные рынки	(инвестиций). Разработка стратегии завоевания рынков сбыта.	Анализ кредитоспособности компании. Показатели финансовой устойчивости. Сравнительный анализ схем финансирования.
Последующие этапы развития	Долгосрочной стратегическое планирование. Совершенствование управленческих процессов.	Факторный анализ оценки финансового состояния компании. Разработка нестандартных коэффициентов и сбалансированных показателей.

Для эффективного принятия управленческих решений в малом и среднем бизнесе важным является не столько агрегированный анализ этих показателей в целом по предприятию, сколько их детальный управленческий анализ по разным группам контрагентов [1]: выявление клиентов со снижающейся величиной объема закупок, подсчет процента взыскания сомнительной задолженности, анализ сроков поставки и цен и их сравнение со среднерыночными, анализ номенклатуры поставок и поиск компонентов-заменителей, анализ «узких мест» в производственной цепочке и сокращение периода выполнения заказа.

На современном этапе развития компании немаловажную роль играет процессы финансового стимулирования работников и разработка системы мотивации к достижению стратегических целей компании. В этой связи экономически обоснована разработка внутренних регламентов, определяющих порядок мотивации персонала, как в материальном, так и в социально-психологическом плане.

В компаниях, находящихся на этапе устойчивого функционирования, внутренний контроль становится одной из движущих сил развития. Акцент в управленческом анализе следует делать на показателях рентабельности и эффективности использования ресурсов, приростной производительности инвестиций в разные виды ресурсов. Международная отчетность может являться базой для такого анализа, поскольку содержит достаточное количество раскрытий (финансовых и натуральных показателей) для того, чтобы оценить инвестиции в различные сегменты бизнеса и различные виды ресурсов, их отдачу и ее изменение от периода к периоду [4]. На этом этапе все более востребованной становится прогнозная отчетность по МСФО. Кроме того, такую отчетность часто запрашивают различные финансовые институты, и ее подготовка упрощает процесс привлечения дополнительного финансирования.

Хотя прогнозная отчетность и является достаточно условной, она отражает намерения предприятия по ведению бизнеса, его бизнес-план. На ее основе можно судить о том, как уже фактические отклонения от бизнес-плана на текущем этапе развития повлияют в будущем на финансовые показатели предприятия и что будет в результате [5].

Этап выхода компании на международные рынки сопровождается анализом показателей оценки эффективности структуры капитала и ее стоимости. В этом ключе актуальной становится разработка систем аналитических коэффициентов, охватывающих финансовые и нефинансовые показатели, сбалансированные друг с другом [3]. Причем большую часть таких коэффициентов можно рассчитать на основе отчетности, составленной по МСФО. В обобщенном виде описанные выше инструменты тактического и стратегического управленческого анализа, классифицированные по отдельным направлениям, представлены на рисунке 1.

Таким образом, стандартные инструменты и процедуры управленческого анализа, а также удельный вес различных коэффициентов при принятии управленческих решений меняются в зависимости от этапа развития компании. Применение только стандартных подходов к управленческому анализу не обеспечивает достоверной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, так как многие современные компании подготавливают несколько комплектов отчетности для разных пользователей (налоговую, управленческую, международную), руководствуясь при этом разными стандартами (РСБУ и МСФО). При этом изменение учетных принципов существенно влияет на коэффициенты, характеризующие финансовое состояние и, как следствие на принятие управленческих решений.

Представленная технология тактического и стратегического управленческого анализа, основанная на оценке качества применения принципов признания, раскрытия и измерения информации при подготовке отчетности, сравнительном анализе различных отчетных документов, анализе влияния выбранной функциональной валюты учета, а также на дифференциации аналитических коэффициентов в зависимости от стадии развития компании, учитывает особенности многоплановости внутреннего анализа в целях аналитической поддержки принятия обоснованных управленческих решений.

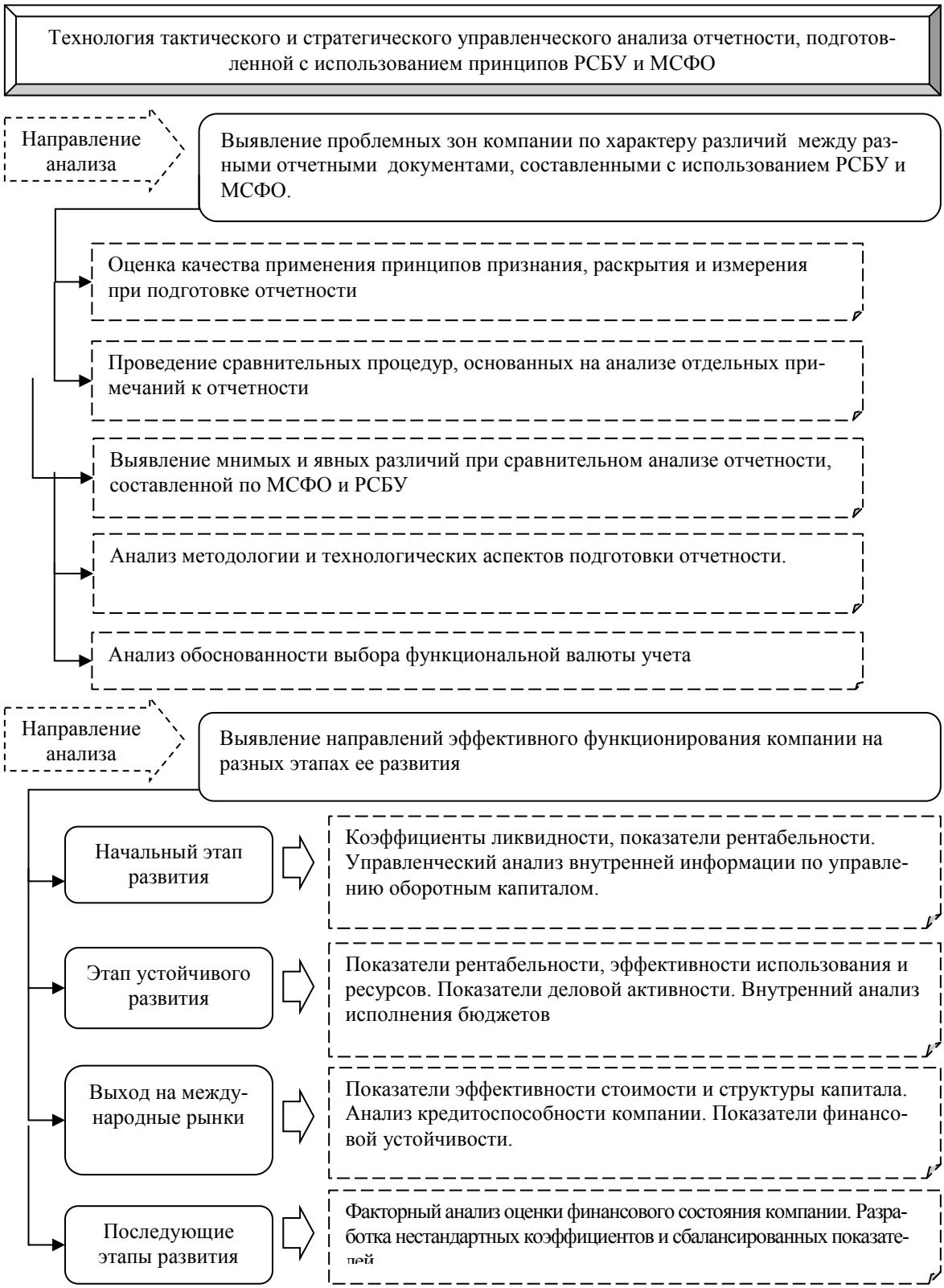


Рис.1. Технология тактического и стратегического управленческого анализа отчетности, подготовленной с использованием принципов РСБУ и МСФО

The article describes the features of tectic and strategic management analysis. Presented financial transformation coefficients used in the analysis for management purposes. The author of the technology of tactical and strategic management analysis reports prepared using the principles of RAS and IFRS.
The key words: *management analysis, tactical analysis, strategic analysis, technology.*

Список литературы

1. Гюлгюлян К.Г. Риск-менеджмент факторинговых операций - аспекты автоматизации // Факторинг и торговое финансирование. 2009. № 2.
2. Казакова Н.А., Наседкина Т.И. Из истории развития экономического анализа // Экономи-

ческий анализ: теория и практика. 2009. № 12.

3. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей - эффективный инструмент современного стратегического управленческого учета // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 7.

4. Ложкина С.Л. Модель управленческого отчета о доходах и расходах // Научное обозрение. 2012. № 3.

5. Саркисянц А. Финансовое моделирование в банках и компаниях // Бухгалтерия и банки. 2011. № 6.

Об авторе

Ложкина С. Л.- кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sll04@mail.ru

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

И.Н. Мельникова

Статья посвящена актуальным проблемам развития безналичных форм расчетов, с которыми сталкивается клиент при выборе для себя в роли основного платежного инструмента – пластиковой карты. Дана общая характеристика развития рынка пластиковых карт в стране, определены основные проблемы и пути их решения.
Ключевые слова: *платежная система, пластиковые карты, рынок пластиковых карт*

В период развития мирохозяйственных связей происходит процесс ускоренной интеграции экономических и информационных связей государств, влючая платежные системы, направленые на увеличение объемов безналичных форм расчетов, которые становятся всё более популярными в современном мире. Попытки потеснить наличные деньги из обращения с помощью различных платежных инструментов имеют длительную историю, однако только в конце двадцатого века развитие международных платежных систем на базе пластиковых карт, позволило частично исключить из оборота наличные деньги. Самым популярным инструментом безналичных расчетов является пластиковая карта, которая представляет собой один из видов платежных карт, различающихся по своим техническим характеристикам и функциональному набору.

Первой пластиковой картой, которая появилась в 1949 году, стала карта международной платежной системы Diners Club. Вхождение России в сферу карточного бизнеса пришлось на начало 90-х годов, и сегодня рынок пластиковых карт является одним из самых динамично развивающихся направлений банковской деятельности. Если раньше наиболее привлекательным для населения способом хранения сбережений являлись депозиты, то с течением времени и вследствие снижения уровня доходов у большинства клиентов, банковские продукты, направленные на привлечение средств физических лиц, стали менее востребованными. Теперь вкладчики, разместив свои денежные средства на банковских счетах, хотят иметь возможность получить их в любой момент, и пластиковые карты предоставляют им эту возможность.

Иностранные и российские банки, работающие с пластиковыми картами, выпускают и обслуживают карты международных и национальных платежных систем. Платёжная система представляет собой совокупность процедур, правил, программного обеспечения и технологий, на базе которых происходит осуществление взаиморасчетов между участниками системы, с использованием пластиковых карт. В основе любой платежной системы лежат чётко определенные финансовые и договорные отношения.

Выбор российскими банками зарубежных платежных систем не случаен, так как выпуск таких карт позволяет интегрироваться в мировую структуру банковских услуг, завоевать определенную долю рынка и привлечь клиентуру, укрепить деловой имидж банка. Участие в международной карточной системе дает возможность освоить инновационные банковские технологии, использовать огромную инфраструктуру для осуществления расчетов в глобальных масштабах.

Основу мирового рынка пластиковых карт составляют две крупнейшие компании: Visa International и MasterCard International. К современным платежным системам также относятся American Express, Diners Club International, JCB International, которые заметно отличаются как по числу банков-участников, так и по количеству эмитированных платежных карт.

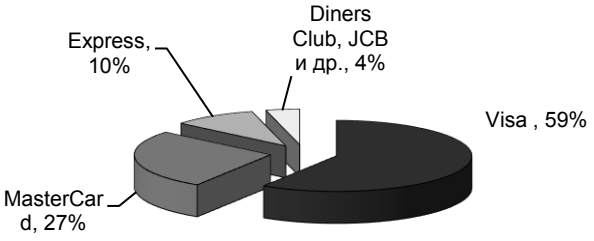


Рисунок 1 – Доля основных международных платежных систем на мировом рынке пластиковых карт (2011-2012гг.).

Основная доля мирового рынка пластиковых карт принадлежит платежной системе VISA International, которая является самой крупной международной платежной системой, занимающей практически 60% мирового рынка, как по оборотам операций, так и по количеству выпускаемых карт.

По словам генерального директора компании Visa в России, странах СНГ и Юго-Восточной Европы Стивена Паркера, на 30 июня 2012 г. российскими банками эмитировано 88 млн. карточек платежной системы Visa. Более 350 тыс. торговых точек в России принимают к оплате карточки Visa. «Мы наблюдали активный рост рынка — и в абсолютных цифрах, и в процентном отношении. Так, объем безналичных платежей за период в 12 месяцев, закончившийся 30 июня 2012 г., вырос на 54%, а доля безналичных транзакций в торгово-сервисной сети по отношению к операциям по снятию наличных составила 15%. Это хорошие показатели…» [4].

Одним из основных условий позволяющих данным компаниям удерживать свои конкурентные преимущества является развитие инновационных проектов и технологий. Суть инновационных изменений в этой сфере можно рассмотривать с точки зрения развития дистанционного обслуживания, виртуальных банковских и финансовых технологий, предоставление новых банковских продуктов на базе новых технологий и т.д.

Так конкурентные преимущества компании Visa связаны с приобретением в 2011 году таких проектов как CyberSource, Fundamo и PlaySpan, развитие которых позволило усилить присутствие во всех сегментах платежного рынка. В 2012 году в России начали работать с CyberSource. Это крупнейший мировой провайдер, предоставляющий услуги по приему электронных платежей. Компания предлагает услуги в сфере процессинга платежей, а также защиту от мошеннических действий, обеспечивая безопасность для организаций и клиентов. Ещё один не менее важный проект компании Visa – это поддержка официального сайта «Сочи 2014», где можно купить билеты на Олимпиаду 2014. Для покупки билетов на Олимпиаду в Сочи так же, как это было и на предыдущих Олимпиадах, к оплате будут приниматься только карточки Visa. Безопасность онлайн-платежей обеспечивает платформа CyberSource [4].

Другим не менее важным и значимым событием в 2012г. стало подписание компанией MasterCard International совместно с Почтой России соглашения «О намерениях по совместному развитию и использованию инновационных финансовых продуктов и технологий в России». Таким образом, клиенты Почты России получают возможность оплачивать почтовые и другие услуги в почтовых отделениях с помощью платежных инструментов MasterCard [5].

Банк УРАЛСИБ и компания American Express объявили о заключении соглашения, в рамках которого банк выступит эмитентом кредитных карточек American Express. Карточки будут разработаны с учетом потребностей клиентов Банка УРАЛСИБ и включают преимущества, которые традиционно ассоциируются с брендом American Express. Карточки эмитируются в рублях, евро и долларах США и доступны клиентам уже в начале 2013 г. В рамках соглашения о сотрудничестве Банк УРАЛСИБ выпускает и обслуживает карточки American Express на территории России [5].

Наряду с рынком международных карт начал функционировать рынок российских межбанковских платежных систем. Межбанковские системы России представляют собой объединение ассоциаций банков, которые самостоятельно ведут контроль операций. Они более крупные по числу держателей карт и развитию сети, условия вступления в них проработаны, прежде всего, с учетом интересов банков-участников. Наиболее известные среди созданных российских межбанковских платежных систем, это «STB Card», «Union Card», «Золотая корона» и СБЕРКАРТ.

Национальные платежные системы еще значительно уступают конкурентным преимуществам международных систем, что в основном связано с ограничениями использования данных карт за рубежом, низким уровнем защищенности, ограниченным лимитом на получение средств, слаборазвитой торгово-сервисной сетью по приему и обслуживанию карт национальных платежных систем и многими другими факторами.

Вместе с тем, несмотря на ориентированность кредитных организаций на выпуск карт международных платежных систем, почти все операции с их использованием совершаются на территории

России. В связи с этим в целях сбалансированности национального рынка розничных платежных услуг и определения основных предпосылок для разработки финансового инструмента, удовлетворяющего интересам, как банков, так и держателей пластиковых карт, все еще остается актуальным вопрос создания национальной системы платежных карт.

В рамках социально - ориентированного развития данного проекта был принят Федеральный закон «Об организации представления государственных и муниципальных услуг», который регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением государственных и муниципальных услуг, в том числе и в электронном виде и в частности, по выпуску, выдаче и обслуживанию универсальных электронных карт гражданин.

В соответствии с ФЗ № 210, универсальная электронная карта представляет собой материальный носитель, содержащий зафиксированную на нем в визуальной (графической) и электронной (машиносчитываемой) формах информацию о пользователе картой и обеспечивающий доступ к информации о пользователе картой, используемой для удостоверения прав пользователя картой на получение государственных, муниципальных и иных услуг, предусмотренных законодательством [1].

В рамках реализации данного проекта была создана федеральная уполномоченная организация по выпуску национальных пластиковых карт ОАО «Универсальная электронная карта», акционерами которой являются Сбербанк, «Тройка Диалог», банки «Уралсиб» и «Ак Барс», компания «Ситроникс». Данный проект стартовал в январе 2013 года и, по словам генерального директора ОАО «УЭК» Алексея Попова, завершится в 2015 году при внедрении электронных паспортов. Действие карт будет ограниченно территорией России, поскольку привлечение к проекту международных платежных систем нецелесообразно. Выпуск универсальных карт производится на базе платежной системы ПРО 100 Сбербанка [6].

Экономическими и политическими предпосылками построения национальной системы пластиковых карт, является необходимость комплексного решения задач по эффективному функционированию российского банковского сектора на международных рынках, обеспечению государственных интересов, доступности и безопасности розничных платежных услуг, снижению их стоимости, повышению уровня защищенности персональных данных, а так же сокращению расчетов наличными деньгами.

В результате на российском рынке пластиковых карт действуют одновременно две группы систем: международные и отечественные. Национальные системы, пока, к сожалению, не занимают ведущих позиций. При этом уже сегодня можно утверждать, что рынок пластиковых денег в нашей стране сложился, однако наряду с множеством положительных моментов имеет ряд серьёзных проблем. Преимущества, использования пластиковых карт любой из представленных систем на российском рынке совершенно очевидны. Это и устранение риска традиционных форм хищений, уменьшение риска потери денег, льготы при получении услуг на предприятиях торговли и сервиса, уменьшение затрат при проведении финансовых операций.

К основным проблемам, которые мешают дальнейшему развитию рынка пластиковых карт в России, можно отнести следующие:

- недоверие населения к банковской системе и пластиковым картам;
- отсутствие информационно-просветительской работы по обучению и развитию навыков работы с картами;
- мошенничество с пластиковыми картами;
-высокие риски при осуществлении банковских услуг.

Несмотря на то, что на протяжении двадцати лет банкиры пытаются привить навыки использования «пластика» россиянам, культура обращения с картами в нашей стране еще не сложилась. Виноваты в этом не только банки, но и сами владельцы пластиковых карт, которые часто игнорируют элементарные правила обращения с картами. Мошенничество с картами многогранный вид преступлений, к основным видам потерь от него можно отнести: мошенничество при получении карт, использование украденных или утерянных карт, подделку карт, искажение клиентами или точками обслуживания сведений о платежах и многое другое. Мы отмечаем, что проблемы в использовании пластиковых карт существуют, в тоже время роль операций с использованием пластиковых карт в платежном обороте с каждым годом возрастает.

Для решения проблем низкой финансовой грамотности населения России, руководство страны и регулирующие органы в финансовой сфере используют различные приемы. Информирование населения о тех преимуществах, которые дает пластиковая карта, позволит этому бизнесу развиваться более активно. Для этого необходимо, проводить модернизацию телекоммуникационных систем, используемых для осуществления дистанционного обслуживания банковских клиентов. Более детально развивать концепцию организации банковской деятельности Dialog banking, согласно которой многофункциональные информационные автоматы освобождают сотрудников от бумажной работы, а сами сотрудники ориентируются на контактное интеллектуальное обслуживание клиентов. Создание зон самообслуживания позволит резко снизить нагрузку на специалистов операционного зала и соответственно повысить уровень и качество консультаций клиентов.

Особенно остро стоит проблема формирования безопасности в области использования пластиковых карт. Махинации с пластиковыми карточками распространяются в основном на кредитные карты, поскольку при использовании дебетовой карточки всегда проводится авторизация, то есть делается запрос платежной системе о подтверждении полномочий предъявителя карточки и его финансовых возможностях. Все чаще клиенты банков сталкиваются со случаями мошенничества с пластиковыми картами. От них не застрахован никто, но можно минимизировать риски, соблюдая некоторые правила: не разглашать сведения о ПИН-коде и не передавать карту для пользования третьим лицам, в торговых точках и ресторанах.

В тоже время Правительство страны принимает ряд мер, препятствующих мошенническим действиям, так к 2013 году был разработан законопроект о Национальной платежной системе, согласно которому ответственность за несанкционированное списание средств со счета клиента перекладывается на банк. Если клиент сообщил, что средства были списаны со счета без его согласия не позднее чем через день после получения уведомления о транзакции, банк обязан в течение суток возместить ему утраченные средства, если не докажет, что клиент нарушил порядок использования электронного средства платежа.

Мы проанализировали проблемы, связанные с обращением пластиковых карт в России, и предложили следующий механизм их решения:

- детальная разработка нормативно-правовой базы, закрепляющей специфику обращения пластиковых карт;
- информационно-просветительская работа среди населения;
- защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа.

The article is devoted to topical problems of the development of non-cash forms of settlement, faced by the client in choosing for himself in the role of the principal paying tool - a plastic card. The General characteristic of development of the market of plastic cards in the country, identified the main problems and ways of their solution.
The key words: *payment system, a plastic card, the market of plastic cards.*

Список литературы

1. Федеральный закон №210 - ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27.07.2010г.
2. Федеральный закон №161- ФЗ «О национальной платежной системе» от 27.06.2011г.
3. Положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утвержденное ЦБ РФ от 24.12.2004 г. №266-П.
4. Стивен Паркер: «Рынок превысил докризисный уровень» // Мир карточек, 2013, №2.
5. TOP-10 RUSSIA: российский карточный рынок в 2012 г. // Мир карточек, 2013, №2
6. «Универсальной карте дали два года: еще не запущенному проекту предписали закрыться в 2015 году» // «Коммерсантъ», 2012, №179.

Об авторе

Мельникова И. Н.- аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 657.222

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ БАЗОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

А.И. Мокрецова

В статье рассматриваются механизмы управления развитием ресурсного потенциала региона, принципы формирования портфеля базовых ресурсов региона.
Ключевые слова: *базовые ресурсы региона, ресурсный потенциал региона.*

Региональные индикаторы экономического развития ресурсов разнородны, и их очень трудно свести в интегральный показатель. Так как жизнедеятельность региона обуславливает постоянно изменяющийся процесс управления ресурсами, региональная система управления более устойчива при стабильной институциональной среде воспроизводства ресурсного потенциала региона.

Характеристика существующей системы управления развитием ресурсного потенциала региона позволяет выделить следующие условия:

- во-первых, влияние объективных потенциалов регионального развития, которые могут быть определены количественно;
- во-вторых, воздействие специфических для каждого региона механизмов компетенций управления, характеризующих особенности региона и возможности его адаптации к новым экономическим условиям.

Установлены состав и структура связей управления развитием ресурсного потенциала региона, которая базируется на взаимосвязи отношений, регулируемых федеральным и региональным законодательством (рисунок 1).

Участниками процесса управления развитием ресурсного потенциала являются органы управления всех уровней власти, субъекты хозяйственной деятельности, организации и физические лица, участвующие в создании и использовании ресурсного потенциала, и объекты инфраструктуры, способствующие осуществлению жизнедеятельности региона.

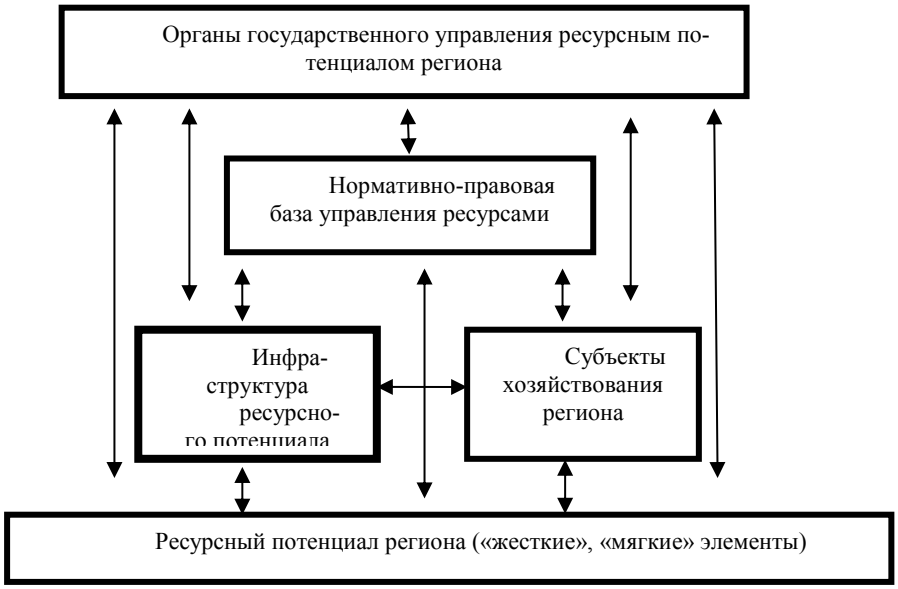


Рисунок 1 - Состав и структура связей управления развитием ресурсного потенциала региона

Развитие ресурсного потенциала региона обеспечивается следующим необходимым набором ресурсов, к которым относятся:

- нормативно - правовая база управления ресурсами, обеспечивающая их беспрепятственное развитие и перемещение;
- производственные мощности;
- кадры, обладающие необходимой квалификацией;
- научный потенциал, производственные технологии и т.п.;
- финансы для осуществления развития ресурсного потенциала;
- информационные ресурсы;
- инфраструктура (дороги, инженерные и коммуникационные сети).

Автором разработана концепция управления развитием ресурсного потенциала региона, направленная на реализацию «стратегии роста». В основе концепции обоснован унифицированный методический формат с учетом особенностей каждого конкретного региона и имеющий принципиальные ограничения, которые состоят в следующем:

1. В условиях недостатка финансовых, кадровых и других ресурсов необходим качественно более высокий уровень самоорганизации и саморазвития органов государственной власти.

2. В ходе разработки «стратегии роста» определяются приоритетные направления развития экономики с учетом имеющихся ресурсных возможностей региона.

3. В процессе принимаемых ресурсоемких управленческих решений учитываются все варианты ресурсообеспечения для достижения стратегической цели.

Систематизация основных ресурсообеспечивающих элементов развития региона позволяет выявить внутренние резервы ресурсного потенциала, а также определить базовые его элементы и сформировать базу данных о наличии ресурса - Портфель базовых ресурсов региона. Под портфелем базовых ресурсов нами предлагается понимать структурированную совокупность всех элементов ресурсного потенциала как собственных, так и привлекаемых, а также схем их распределения между целевыми программами. Сформированный портфель базовых ресурсов облегчает процедуру согласования ограниченных ресурсов и упрощает контроль за их использованием. Основными принципами формирования портфеля базовых ресурсов являются его ликвидность, сбалансированность и эффективность.

Концепция портфеля базовых ресурсов была апробирована автором на примере Брянской области.Развитие региона в настоящее время обеспечивается за счет различных источников, немаловажную роль играет повышение доходности территории.

По уровню доходности региона, можно оценить эффективность, качество управления и объем его деятельности. Для оценки управления предлагается применять обобщенный показатель объема вовлеченных ресурсов на территории и изменения структуры ресурсных факторов при составлении прогноза доходов.

Нами проведена оценка доходного потенциала Брянской области, которая показывает возможности обеспечения бюджета региона собственными доходами бюджета. В процессе исследования установлено, что формирование доходного потенциала осуществлялось в соответствии с нормами, установленными статьей 174.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Кроме того, при расчетах учитывались положения нормативных правовых актов Российской Федерации и Брянской области, предусматривающие изменения в законодательство о налогах и сборах, бюджетное законодательство, вступающие в действие с 1 января 2014 года и последующие годы.

Налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета области на 2014 год прогнозируются в сумме 24 513,5 млн. рублей или на уровне 12,3 процента к валовому региональному продукту. Рост объема налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета к ожидаемой оценке поступлений 2013 года составляет 5,7 процента или +1401,2 млн. рублей.

Изменения основных прогнозных показателей приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные прогнозные показатели на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов

Наименование показателя	Единица измерения	Значения показателей			
		2013 год (оценка)	2014 год (оценка)	2015 год (оценка)	2016 год (оценка)
Валовый региональный продукт	млн. рублей	195 214,0	220 367,0	246 901,0	276 097,0
Налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета области (всего), в том числе:	млн. рублей	24 513,5	25 914,7	28 085,1	30 639,5
Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета	млн. рублей	16 486,9	19 813,8	21 645,9	23 728,9
Удельный вес доходов консолидированного бюджета области в ВРП	%	12,7	12,3	12,2	12,1
Удельный вес доходов областного бюджета в ВРП	%	9,0	8,8	8,8	8,9

Прогнозируемые доходы областного бюджета в 2014 году ожидаются на уровне 19 813,8 млн. рублей или 8,8 процентов ВРП. Темп роста к ожидаемой оценке составит 120,2 процента или +3326,9 млн. рублей.

В структуре налоговых и неналоговых доходов областного бюджета налоговые доходы составляют 19 345,5 млн. рублей (8,6 процента ВРП), неналоговые доходы – 468,2 млн. рублей (0,2 процента ВРП). Удельный вес налоговых доходов в общей сумме доходов областного бюджета прогнозируется в 2014 году на уровне 97,6 процента, неналоговых доходов – 2,4 процента.

Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета на 2015 год планируются в сумме 21 645,9 млн. рублей (8,6 процента ВРП), на 2016 год - в сумме 23 728,9 млн. рублей (8,6 процента ВРП).

Изменение структуры налоговых и неналоговых доходов областного бюджета приведено в таблице 2.

Таблица 2

Изменение структуры налоговых и неналоговых доходов областного бюджета в 2013-2016 годах

Наименование показателя	Единица измерения	Значения показателей			
		2013 год (оценка)	2014 год (оценка)	2015год (оценка)	2016 год (оценка)
Валовый региональный продукт	млн. рублей	195 214,0	220 367,0	246 901,0	276 097,0
Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета (всего), в том числе:	млн. рублей	16 486,9	19 813,8	21 645,9	23 728,9
Налоговые доходы	млн. рублей	15 964,5	19 345,5	21 174,9	23 255,4
Удельный вес налоговых доходов областного бюджета в ВРП	%	8,2	8,8	8,6	8,4
Неналоговые доходы	млн. рублей	522,3	468,2	470,9	473,5
Удельный вес неналоговых доходов областного бюджета в ВРП	%	0,27	0,21	0,19	0,17

При расчете доходов областного бюджета учитывались принятые и предполагаемые к принятию в 2013 году изменения и дополнения в законодательство Российской Федерации, вступающие в силу с 1 января 2014 года.

Показано, что от наличия и состояния «жестких» ресурсных элементов региона, от возможности доступа субъектов хозяйствования к их использованию, взаимному обмену зависит развитие «мягких» ресурсов региона.

Для обеспечения системы связей по управлению развитием региона автором предложены целевые показатели деятельности органов государственной власти в экономике и социальной сфере на примере Брянской области. Изменения ВРП по видам экономической деятельности в Брянской области представлено в таблице 3.

Таблица 3

Динамика изменения структуры ВРП по видам экономической деятельности в Брянской области в период с 2005 по 2025 гг. (доля в общем объеме в %)*

Раздел, подраздел (ОКВЭД)	Вид экономической деятельности	2005 г.	2015 г. (прогноз)	2020 г. (прогноз)	2025 г. (прогноз)	Направление изменения показателя*
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13,8	13,0	11,5	10,7	↓
B	Рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0	0,0	0,0	↓↑
C	Добыча полезных ископаемых	0,1	0,1	0,1	0,1	↓↑
D	Обрабатывающие производства	21,8	22,1	22,7	24,3	↑
E	Производство и распределение электроэнергии	4,8	4,6	4,5	4,5	↓
F	Строительство	4,3	4,4	4,4	4,5	↑
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,0	16,1	15,3	14,5	↓
H	Гостиницы и рестораны	0,9	0,9	1,0	1,0	↑
I	Транспорт и связь	15,2	15,5	17,8	17,8	↑
J	Финансовая деятельность	0,0	0,0	0,2	0,2	↑
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,4	6,3	6,2	5,8	↓
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	5,9	5,7	5,4	5,2	↓

* По расчётам автора

* Условные обозначения: ↑повышение развития; ↓↑ разносторонне развитие; ↓понижение развития

На основе целевых показателей, используя прогноз изменения доли основных видов экономической деятельности в экономике России, представленных в Концепции развития Российской Федерации и других стратегических документах, а также на основе экспертных заключений определена динамика структуры ВРП Брянской области до 2025 года. Проведенный анализ состояния инфраструктуры региона позволил выделить ее существенные недостатки. А именно обеспечение транспортного сообщения и развития коммуникационных сетей, что приводит к дисбалансу в создании региональной инфраструктуры. Для решения проблемы существует необходимость обеспечения взаимодействия органов власти и субъекта инвестиционной деятельности (таблица 4).

Инвестиционная среда региона (получение лицензий, содействие в выделении земельных участков, подключении к коммунальным службам и др.), требует повышения рейтинга. Механизмы повышения рейтинга: сокращение административных барьеров включающих сокращение сроков сбора исходно - разрешительной документации, сокращение количества документов для согласования.

Препятствием являются межведомственные правила и стандарты обмена ресурсами, а также актуальность размещения бизнеса на территории. Существует необходимость формирования определенного коридора размещения, позволяющего выбирать территорию, которая наилучшим образом подходит для развития производства или бизнеса.

Показано, что для обеспечения системы связей по управлению развитием инвестиционной среды региона необходимо решить следующие задачи:

- устранение законодательным путем препятствий на пути доступа частных инвесторов к хозяйственной деятельности на территории региона;
- формирование инфраструктурных коридоров развития на основе системного взаимодействия всех субъектов хозяйствования региона;
- формирование сетевых взаимосвязей групп развивающихся территорий на базе общей инфраструктуры;
- создание эффективного механизма предоставления инвесторам на уровне субъектов Федерации льгот и привилегий;
- обеспечение защиты интересов региона на внутреннем и внешнем рынках от недобросовестной конкуренции и монополизации.

Таблица 4

Система связей по управлению развитием инвестиционной среды региона

Прямые связи	*Косвенные связи*
1) целевые региональные программы развития промышленности, сельского хозяйства, др. отраслей; 2) региональные бюджетные, внебюджетные фонды; 3) прямые капитальные государственные вложения; 4) региональные стандарты и нормы; 5) квотирование; 6) лицензирование; 7) региональные контрольные пакеты акций; 8) региональная и муниципальная собственность; 9) стимулирование спроса и регулирование цен; 10) государственное финансирование НИОКР; 11) субсидирование затрат предприятий на патентование изобретений за рубежом	1) налоговые ставки и стимулирующее льготное налогообложение; 2) налоговые каникулы; 3) льготные ставки по ссудам; 4) кредитные меры стимулирования экспорта: - предоставление прямых экспортных кредитов; - рефинансирование экспортных кредитов; - страхование экспортных кредитов - государственные гарантии кредитов на развитие приоритетных с точки зрения развития региона производств; 5) инвестиционный налоговый кредит; 6) региональные и муниципальные займы; 7) платежи за использование региональных и муниципальных ресурсов; 8) платежи за загрязнение окружающей среды; 9) гарантии и льготы кредитным учреждениям региона, предоставляющим инвестиции в экономику региона.

Основным инструментом достижения поставленных целей экономического развития региона является обеспечение взаимодействия региона с внешней и внутренней средой, которое позволяет поддерживать и использовать его потенциал на уровне. Управление развитием ресурсного потенциала региона в условиях изменения параметров внешней и внутренней среды раскрывает сущность процесса ресурсообмена и ресурсопотребления в контексте стратегического планирования развития региона и обеспечивает реализацию «стратегии роста» региона.

Анализ тенденций управления развитием ресурсного потенциала региона позволил обосновать необходимость формировать «стратегию роста», включать ее приоритетные направления в единый долгосрочный план развития ресурсного потенциала региона, включающего в себя проекты программ развития ведущих отраслей предусмотренных федеральными и региональным программами, во взаимодействии с планами развития малого и среднего бизнеса муниципальных образований, а также стратегическими планами крупных предприятий региона [1]. Раскрыть закономерность развития экономики региона, которая показывает, что основное место в развитии региона занимает процесс ресурсного обеспечения плана развития и входящих в нее проектов и программ, реализация которых обеспечивается за счет кооперации участников, концентрации бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Особенности распределения и перераспределения ресурсного потенциала во многом зависят от редкости и ограниченности факторов потребления, вовлекаемых в процесс управления развитием региона. Раскрыты факторы, влияющие на процесс формирования и использования ресурсного потенциала региона с учетом вступления России в ВТО. Детализировано и оценено комплексное воздействие на ресурсный потенциал региона как внешних, так и внутренних факторов.

Целевая направленность аналитических процедур обеспечивает информационную базу о реальном состоянии ресурсного потенциала региона для организации действенной системы контроля ресурсосбережения и объективной оценки конечных результатов деятельности органов государственной власти по обеспечению реализации «стратегии роста» региона.

This paper discusses the development of mechanisms for managing the resource potential of the region, the principles of building a portfolio of basic resources in the region.
The key words: *basic resources of the region, resource potential of the region.*

Список литературы

1.Борисов Е.Ф. Экономическая теория // Курс лекций для студентов высших учебных заведений: М. :Юрайт, 1998.478с

Об авторе

Мокрецова А.И.-. аспирант Юго-Западного государственного университета, hjq@mail.ru

УДК 330.342.3

ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.П. Прудников, Е.П. Прудникова

В статье сформулированы направления бюджетной политики, связанные с развитием системы межбюджетных отношений в регионе. Затрагиваются актуальные задачи, связанные с совершенствованием бюджетного процесса в муниципальных образованиях.

Ключевые слова: *бюджетная политика, межбюджетные отношения, финансовая поддержка, местные бюджеты*

В Брянской области, как и в большинстве регионов Российской Федерации, с уже устоявшимся территориальным делением публично-правовых образований, но со значительной дифференциацией экономических потенциалов муниципальных образований система межбюджетных отношений продолжает оставаться объектом реформирования и совершенствования. В этой части остается определенное количество нерешенных вопросов и некоторых проблем.

Невысокий уровень бюджетной обеспеченности ряда территорий Брянской области – одна из актуальных проблем, следствием которой является высокая степень дифференциации территорий по уровню доходов на душу населения. Так, по итогам 2011 года бюджетная обеспеченность в расчете на одного жителя муниципального образования до оказания финансовой помощи (в рамках межбюджетных отношений) по видам муниципальных образований находится в следующих интервалах: в городских округах – от 2300 до 8050 рублей, в муниципальных районах – от 1200 до 3870 рублей, в поселениях – в интервале от 70 до 5240 рублей. После применения механизма выравнивания бюджетной обеспеченности (оказания финансовой помощи в виде дотаций) бюджетная обеспеченность на одного жителя находится в интервале: в городских округах – от 2900 до 8100 рублей, в муниципальных районах – от 1930 до 3870 рублей, в поселениях – от 200 до 5240 рублей.

Такая дифференциация территорий по уровню налоговых и неналоговых доходов, поступающих в местные бюджеты, является наиболее существенной проблемой, сдерживающей поступательное развитие большинства муниципальных образований, давая возможность осуществлять решение социально-значимых проблем, требующих финансирование лишь первоочередных расходов. Данный факт подтверждает высокую степень «дотационности» местных бюджетов, которая варьируется от 5% и выше 90%. Доли межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) и налоговых доходов, переданных по дополнительным (дифференцированным) нормативам отчислений взамен дотаций, в объеме собственных доходов (ст. 136 БК РФ), приведены в таблице 1.

Анализ показал, что за последние три года структурных изменений в уровне «дотационности» муниципальных образований в регионе не произошло. По итогам 2011 года уровень «дотационности» в пределах от 70,0 до 90,0% имели 52,0% муниципальных района, 58,0% городских поселений и 57,0% сельских поселений. Сельские поселения в количестве 55 административных единиц или 24,4% общего количества имеют уровень дотационности свыше 90,0 %, то есть налоговые доходы поселений практически равны межбюджетным трансфертам. Из общего количества муниципальных образований в 2011 году только 1,7% имели уровень «дотационности» менее 30,0 %.

Таблица 1

Доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) и налоговых доходов по дополнительным нормативам в объеме доходов местных бюджетов

Интервал	2009 год					2010 год					2011 год				
	Всего	городских округов	муниципальных районов	городских поселений	сельских поселений	Всего	городских округов	муниципальных районов	городских поселений	сельских поселений	Всего	городских округов	муниципальных районов	городских поселений	сельских поселений
5,0%-9,9%	5	1		1	3	1				1	3	1			2
10,0%- 29,9%	7			2	5	7			2	5	2			1	1
30,0%- 69,9%	68	5	12	18	33	51	3	5	9	34	67	4	13	11	39
70,0%- 90,0%	169		15	9	145	168	3	19	18	128	161	1	14	18	128
свыше 90,0%	40			1	39	62		3	2	57	56			1	55
итого:	289	6	27	31	225	289	6	27	31	225	289	6	27	31	225

Таким образом, на протяжении трех лет при формировании бюджетов муниципальных образований Брянской области сохранялась высокая степень зависимости местных бюджетов от дополнительных источников финансирования.

Сложившаяся ситуация приводит к тому, что способность муниципалитетов осуществлять свои функции в преимущественной мере зависит от передачи им налоговых долей и/или дотационной помощи из региональных бюджетов, а не от качества их работы по расширению экономического потенциала территории и, соответственно, по увеличению и эффективному использованию ее налоговой базы.

В этой связи, обозначенные проблемы возможно решить за счет обеспечения реализации следующих основных направлений бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями:

1. Обеспечение формирования фондов финансовой поддержки муниципальных районов, городских округов и поселений с учетом изменения состава и стоимости полномочий органов местного самоуправления, обусловленного изменением бюджетного и налогового законодательства. Планирование объемов расходных обязательств консолидированных бюджетов муниципальных образований с учетом индексации расходов при утверждении финансовых нормативов расходов.

2. Обеспечение сбалансированности бюджетов и умеренной долговой нагрузки с постепенным выходом на бездефицитные бюджеты муниципальных образований.

3. Совершенствование механизмов оказания финансовой помощи муниципальным образова-

ниям области при сохранении стабильности во взаимоотношениях между органами государственной власти области и органами местного самоуправления муниципальных образований на основе утвержденных в Законе Брянской области от 13.08.2007 года № 126-З «О межбюджетных отношениях в Брянской области» методологических подходов, в том числе с учетом замены части дотации дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц.

Так, согласно нашим расчетам, передача дополнительных нормативов отчислений, предоставление дотаций и иных межбюджетных трансфертов с учетом налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов позволит увеличить бюджетную обеспеченность муниципальных образований с 5843 рублей в 2011 году до 6315 рублей в 2012 году (табл. 2).

4. Необходимо продолжить с учетом совершенствования системы оценки, в том числе на основании предложений органов местного самоуправления муниципальных образований, механизм финансового поощрения муниципальных образований, достигших наилучших результатов в сфере экономического развития, эффективности деятельности органов местного самоуправления, качества осуществления бюджетного процесса принятый к реализации в 2011 году.

Таблица 2

Динамика доходов на душу населения до и после распределения финансовой помощи в 2011-2014 гг., руб.

Показатели доходов на душу население	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доходы местного бюджета на душу населения до получения финансовой помощи, руб. на 1 жителя	4006,7	3750,2	3957,3	4183,9
Доходы местного бюджета на душу населения после получения финансовой помощи, руб. на 1 жителя	5843,4	6315,7	6571,0	6949,6

5. Укрупнение межбюджетных трансфертов в рамках ключевых направлений государственной политики, повышение ответственности за результативность и эффективность их использования.

6. Повышение эффективности и результативности бюджетных расходов, дальнейшее развитие и совершенствование стимулов повышения качества управления бюджетным процессом на муниципальном уровне.

В целях повышения эффективности и результативности бюджетных расходов целесообразно обеспечить: реализацию муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов; инвентаризацию, анализ финансового обеспечения и оптимизацию расходов местных бюджетов при одновременном формировании на уровне области механизма организационного и финансового содействия данному процессу; обеспечение реструктуризации бюджетной сети при одновременном повышении качества муниципальных услуг, совершенствование критериев качества предоставления услуг, методик расчета финансового обеспечения муниципальных заданий.

В целях стимулирования повышения эффективности и качества организации и осуществления бюджетного процесса на муниципальном уровне особое внимание следует уделить работе с «высокодотационными» муниципальными образованиями. Целесообразно разработать механизм дифференцированного контроля за исполнением органами местного самоуправления муниципальных образований бюджетно-финансовых полномочий в зависимости от уровня «дотационности», выстроить систему взаимоотношений между регионом и муниципальными образованиями, которая позволила бы улучшение финансовых показателей местных бюджетов, контроль за соблюдением основных условий предоставления межбюджетных трансфертов из областного бюджета, а также обеспечение выполнения условий соглашений о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению поступлений налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований.

The article contains directions of fiscal policy, associated with the development of the system of interbudgetary relations in the region in the medium term. Identified the most urgent problems to be solved on the level of subject of the Russian Federation with the purpose of improvement of the budget process in the municipalities.
The key words: *fiscal policy, inter-budget relations, financial assistance to local budgets*

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации

2. Закон Брянской области от 13.08.2007 года № 126-З «О межбюджетных отношениях в Брянской области»

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 330.342.3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

С.П. Прудников

В статье проведен анализ системы финансовых взаимоотношений между региональным бюджетом и бюджетами муниципальных образований. Сформулированы ключевые задачи государственного регулирования финансового развития муниципалитетов.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, исполнение бюджета, дотации, субсидии, субвенции*

В Брянской области 2670 населённых пунктов (включая 336 населённых пунктов без населения). Городское население составляет 69,2 %, сельское 30,8 % соответственно. С 1 января 2006 года на территории области в соответствии с Законом Брянской области от 09.03.2005 г. № 3-З «О наделении муниципальных образований статусом городского округа, муниципального района, городского поселения, сельского поселения и установления границ муниципальных образований в Брянской области» функционирует 289 муниципальных образований, их количество увеличилось на 249 публично-правовых образований.

Наряду с юридическими признаками муниципальных образований в ходе реформы местного самоуправления особое значение занимают признаки социально-экономические, которые определяют заинтересованность территориальных образований в закреплении статуса публично-правового образования. К ним относят: экономическую самодостаточность территории (наличие необходимого количества субъектов хозяйствования, получающих устойчивую прибыль и заинтересованных в развитии территории); то место, которое территория занимает в системе общественного разделения труда (возможность оказывать влияние на жизнедеятельность других территорий, консолидируя при этом инвестиционный потенциал); значительный удельный вес активного населения, способного участвовать в местном самоуправлении; заинтересованность органов государственной власти субъекта в существовании публично-правовых образований, эффективно осуществляющих вопросы местного значения и пользующихся поддержкой населения.

Таким образом, в настоящее время местное самоуправление осуществляется на территории 289 муниципальных образований, соответственно реализуются муниципальные полномочия и расходные обязательства по вопросам местного значения, основные принципы организации бюджетного процесса и взаимоотношения органов местного самоуправления с носителями территориальных (местных) интересов (органами государственной власти, хозяйствующими субъектами и населением).

При данном количестве публично-правовых образований при осуществлении региональной государственной политики обеспечение сбалансированного социального и экономического развития территорий муниципальных образований является одним из основных целевых ориентиров. Такая установка, во-первых, предполагает, создание условий для развития социальной составляющей и отраслей экономики, в потенциально отзывчивых сферах экономической деятельности, с учетом конкурентных преимуществ каждой из территорий. Во-вторых, поскольку условия, направленные на развитие территорий взаимосвязаны и реализуются под влиянием различных факторов, возникает необходимость учета всего многообразия факторов, влияющих на формирование и реализацию таких условий.

В ходе создания условий, направленных на обеспечение развития территории соприкасаются интересы всех участников данного процесса: органов государственной власти, органов местного самоуправления (образующих государственный аппарат), бизнес сообщества и общественности. Парадигма данного процесса заключается в том, что для первой группы участников (органов государственной власти и органов местного самоуправления) территориальное регулирование является составной частью полномочий (властно-распорядительных функций) в системе управления экономикой, отражающих специфический пространственный аспект процессов воспроизводства материальных благ, рабочей силы, производственных отношений и решения проблем социального и экономического характера. Так органам государственной власти и местного самоуправления в целях реализации интересов населения, решения их социальных проблем, необходимо обеспечивать своевременное формирование и реализацию мер регулирования, направленных на развитие территории при гибком использовании экономических и административных средств воздействия. Данные меры должны быть ориентированы на создание условий для эффективного функционирования предприятий, улучшение инвестиционного климата территории, обеспечивая равные конкурентные возможности для всех сторон, участвующих в процессе регулирования.

Таким образом, в ходе построения механизма воздействия со стороны органов власти и местного самоуправления на процессы социально-экономического развития территорий необходимо разработать систему мероприятий с учетом сопоставления условий и факторов, их определяющих.

Рассмотрим, по нашему мнению, одно из главных условий развития территорий - реализацию региональной финансовой политики, которая определяет механизм финансового обеспечения и, как следствие, возможность обеспечения эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований.

В основу формирования и реализации межбюджетных отношений с муниципальными образо-

ваниями заложен принцип закрепление нормами федерального законодательства за бюджетами каждого уровня власти нормативов отчислений от федеральных, региональных и местных налогов и сборов, разграничение расходных полномочий между уровнями власти, установление структуры и процедур межбюджетных трансфертов.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации доходная часть местных бюджетов формируется за счет отчислений от федеральных, региональных и местных налогов по следующим нормативам (табл. 1).

При установлении межбюджетных отношений на территории области было учтено, что доходная часть бюджетов муниципальных районов должна сформироваться за счет нормативов отчислений от следующих налогов: 100% единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, 100% единого налога, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, 35% единого сельскохозяйственного налога и 20% налога на доходы физических лиц.

Таблица 1

Нормативы отчислений от федеральных, региональных и местных налогов в местные бюджеты Брянской области

Налоговые доходы	Муниципальные районы	Городские округа	Поселения
Земельный налог	-	100%	100%
Налог на имущество физических лиц	-	100%	100%
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	100%	100%	-
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	100%	100%	-
Налог на доходы физических лиц	20%	30%	10%
Единый сельхозналог	35%	100%	30%

В целях укрепления доходной базы местных бюджетов в соответствии с Законом Брянской области от 29 октября 2010 года № 89-З «Об установлении нормативов отчислений в бюджеты муниципальных образований от отдельных федеральных и региональных налогов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с законодательством о налогах и сборах в областной бюджет» предусмотрена дополнительная передача с 1 января 2011 года в пользу муниципальных образований области отчислений от налогов, подлежащих зачислению в соответствии с действующим законодательством в областной бюджет. Так, в отношении муниципальных районов произведено перераспределение таких видов платежей как: минимальный налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения -100 процентов, а также налог, взимаемый в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения – 100 процентов. При этом сохранены отчисления в бюджеты городских округов и муниципальных районов по единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Кроме того, 30 процентов отчислений от единого сельскохозяйственного налога, подлежащих зачислению в областной бюджет, передано в доход бюджетов городских округов и поселений. Кроме того, в соответствии со статьей 58 Бюджетного кодекса Российской Федерации органы государственной власти субъектов Российской Федерации вправе передавать в местные бюджеты налог на доходы физических лиц (норматив отчислений, причитающийся областному бюджету). На территории Брянской области произведена замена части дотации местным бюджетам дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических.

Межбюджетные отношения между областным бюджетом и местными бюджетами выстроены по следующей схеме: с бюджетами муниципальных районов и городских округов - напрямую; с бюджетами поселений - через муниципальные районы путем наделения органов местного самоуправления муниципальных районов отдельными государственными полномочиями Брянской области по расчету и предоставлению дотаций, субвенций, субсидий, полученных ими за счет субвенций из Регионального фонда компенсаций.

Схематично данный порядок представлен на рисунке 1:

Рисунок 1. Механизм предоставления финансовой помощи бюджетам поселений из областного бюджета

Целесообразность построения таких взаимоотношений между региональной властью и органами местного самоуправления обусловлена образованием (с 2006 года) на территории области значительного количества поселений и сложностью обеспечения работы по предоставлению межбюджетных трансфертов каждому поселению напрямую. При разработке порядков и методик формирования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов и поселений было учтено, что в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ городские округа наделены частью полномочий, идентичных полномочиям муниципальных районов, а также частью полномочий, идентичных полномочиям поселений.

Анализируя основные параметры исполнения консолидированных бюджетов муниципальных образований Брянской области за последние три года, можно отметить, что основную долю в формировании доходной части местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты в форме дотаций, субсидий и субвенций, а также отчисления от федеральных и региональных налогов. Анализ основных параметров исполнения местных бюджетов Брянской области в 2009-2011 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ основных параметров исполнения местных бюджетов Брянской области в 2009-2011 гг., тыс.рублей

Наименование показателя	Исполнено в 2009 году	Исполнено в 2010 году	Темп роста, 2010/ 2009,%	Исполнено в 2011 году	Темп роста, 2011/ 2010,%
1. Доходы, в том числе:	13680873,0	14056373,0	102,75	14125326,5	100,49
- налоговые и неналоговые;	5217015,0	6208734,0	119,0	6586598,6	106,08
удельный вес, %	38,1	44,2	-	46,6	-
-безвозмездные поступления;	8461652,0	7847639,3	92,7	7538727,8	96,6
удельный вес, %	61,9	55,8	-	53,4	-
2. Расходы	13567810,7	14454301,7	106,53	14390597,1	99,56
3. Дефицит, профицит	113 059,3	-397 883,7	-	-265 270,6	-

Исполнение бюджетов городских округов и консолидированных бюджетов районов 2011 года в целом характеризуется объемом доходов в сумме 14125326,5 тыс. рублей, объемом расходов в сумме 14390597,1 тыс. рублей с дефицитом – 265 270,6 тыс. рублей.

С дефицитом исполнили бюджет 15 районов и 5 городских округов, наибольший дефицит (-271961 тыс. рублей) сложился в г. Брянске, наименьший в Новозыбковском районе (-845 тыс. рублей). С профицитом исполнили бюджет 12 районов области и один городской округ. Наибольший профицит сложился в городе Клинцы – 51216,10 тыс. рублей (в связи со значительными объемами средств, поступивших от реализации муниципального имущества), наименьший – 16,67 тыс. рублей - в Гордеевском районе.

Наибольшие темпы роста в 2011 году отмечаются в части поступления налоговых и неналоговых доходов 106,1%.При этом снижаются темпы предоставления межбюджетных трансфертов местным бюджетам из областного бюджета, так в 2010 году по отношению к 2009 году отмечается снижение финансовой помощи на 7,3%, при этом в 2011 году по отношению к 2010 году (в котором зафиксировано уменьшение темпов поступления финансовой помощи) зафиксировано снижение на 3,9 %. При этом увеличивается общий объем доходов местных бюджетов при одновременном увеличении собственных доходов, которые компенсируют сокращение финансовой поддержки. Наибольший удельный вес в структуре доходов местных бюджетов в рассматриваемый период занимают межбюджетные трансферты (безвозмездные поступления). В общем объеме доходов консолидированных бюджетов муниципальных образований Брянской области доля межбюджетных трансфертов в 2009 году составляла – 61,9% или 8 461 665,7 тыс. рублей, в 2010 году – 55,8% или 7 841 132,7 тыс. рублей, 2011 году – 53,4% или 7 538 727,8 тыс. рублей.

Таким образом, объем средств передаваемых на муниципальный уровень на исполнение отдельных государственных и муниципальных полномочий остается существенным, что говорит о системном участии региональной власти в осуществлении муниципальной политики в финансово-бюджетном аспекте.

Межбюджетные трансферты, связанные с финансовым обеспечением собственных полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения (дотации, субсидии и иные межбюджетные трансферты), в 2011 году составили 3 147 995,9 тыс. рублей, или 41,8 % общего объема межбюджетных трансфертов и 47,8 % объема налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов. В 2009 году указанные межбюджетные трансферты составляли 4 644 358,0 тыс. рублей, или 54,9 % общего объема межбюджетных трансфертов и 89,0 % объема налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов. Таким образом, можно констатировать тенденцию снижения «дотационности» местных бюджетов в части зависимости от средств областного бюджета. В составе межбюджетных трансфертов в 2011 году доля дотаций местным бюджетам занимает 14,1 %, что ниже уровня 2009 года (21,6 %). По сравнению с 2009 годом объем дотаций уменьшился на 41,7 %, или на 761 495 тыс. рублей, и составил 1 064 844 тыс. рублей. Данное обстоятельство обусловлено передачей в виде замены части дотации на дополнительный норматив отчислений от налога на доходы физических лиц.

Как и в предшествующий период в 2011 году наименее дотационными являются городские округа,

наиболее дотационными – сельские поселения. Основными причинами такого соотношения является низкая налоговая составляющая в собственных доходах бюджетов муниципальных районов и поселений. Самая высокая доля финансовой помощи в виде дотаций в 2010 году отмечается в местных бюджетах Новозыбковского, Навлинского, Климовского и Клинцовского районов (70,0 % общего объема межбюджетных трансфертов).

В этой связи бюджетную политику в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями в Брянской области в 2013-2015 годах целесообразно сосредоточить на решении следующих ключевых задач:

- финансовое обеспечение перераспределения полномочий между уровнями публичной власти и обеспечение органами местного самоуправления соответствия объемов расходных обязательств реальным доходным источникам и источникам покрытия дефицита бюджета;
- обеспечение сбалансированности бюджетов бюджетной системы области, в том числе путем предоставления межбюджетных трансфертов, а также расширения налогового потенциала территорий и дальнейшего развития стимулов к наращиванию доходной базы местных бюджетов;
- последовательное сокращение дефицитов местных бюджетов, в том числе за счет реализации механизма оптимизации бюджетных расходов;
- обеспечение стабильности во взаимоотношениях между органами государственной власти и органами местного самоуправления и предсказуемости распределения межбюджетных трансфертов.
- повышение финансовой самостоятельности местных бюджетов в использовании полученных межбюджетных трансфертов с одновременным повышением ответственности за результативность и эффективность их использования;
- повышение эффективности и результативности бюджетных расходов.

The article analyses the system of financial relations between the regional budget and budgets of municipal formations. Formulated the key tasks of the state regulation of the financial development of the municipalities
The key words: *intergovernmental fiscal relations, execution of the budget, grants, subsidies, subventions*

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации
2. Закон Брянской области «Об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период»

Об авторе

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

УДК 339.924

«ВАЛЮТНАЯ СИЛА» КАК ИЗМЕРЕНИЕ МЯГКОЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Ю.Н.Редина

Турбулентность на мировых валютно-финансовых рынках, падение экономического роста, накопление глобальных дисбалансов, нелинейность и неопределенность развития последних десятилетий обостряла противоречия и неустойчивость развития современной мировой валютной системы. Необходимость выработки нового подхода к реформированию мировой валютной системы, повышение общей устойчивости мирового порядка и экономической безопасности отдельной страны позволило сформировать отдельную концепцию «валютной силы» как сущностного обоснования необходимости наращивания потенциала «валютной силы» и зоны влияния отдельной валюты в качестве образующего фактора сохранения целостности структуры международных валютных и экономических отношений.
Ключевые слова*: валютная сила, структурная сила, экономическая безопасность, мировая валютная система (МВС)*

Проблемы нестабильности современной МВС кроются в увеличивающихся структурных глобальных дисбалансах и накоплении скрытых системных рисков. Политика реставрации старого порядка будет способствовать консервации слабых элементов структуры и сохранении ее неустойчивости. Реальная стабилизация мировой экономической и финансовой системы требует формирования нового подхода, нового принципа и базы существования МВС. Неспособность и ограниченные возможности текущего валютного порядка МВС вовремя и адекватно выработать необходимый набор механизмов по стабилизации системы вызвала необходимость поиска новых концепций ее реформирования, поскольку безопасность всей системы политико-экономических отношений связана с осознанной необходимостью движения к новому порядку МВС.

Мировая валютная система сегодня проявляет признаки разрастающейся энтропии и непредсказуемости развития -односторонних воздействий со стороны государств на национальную валютную политику, давление и спекуляции в отношении ключевых валют с целью поддержания собственных экономико-политических интересов на мировом валютно-финансовом рынке и попыток

самостоятельного поиска решений стабилизации национальных финансовых рынков в условиях турбулентности на мировых рынках. Такая тенденция является источником снижения экономической эффективности, накопления глобальных диспропорций апокалипсического масштаба, а значит, подрывает всю структуру мировой валютной системы и возможности благоприятного мирового развития. Тем самым, *существующая структура мировой валютной системы более не позволяет эффективно выполнять ограничительные и стабилизирующие функции в отношении своих элементов и поддерживать собственную безопасность и безопасность своих элементов.*

Глазьев С.Ю. в этом контексте предлагает концепцию, согласно которой структурные реформы должны основываться на новой базе справедливого порядка в мировой экономической системе [1,с.15-17]. А достичь устойчивости развития возможно только путем перебалансирования сил на глобальных рынках, прежде всего посредством перехода к мультивалютному порядку и новому технологическому укладу в условиях современного исчерпания потенциала роста и развития.

В условиях современной экономической системы основу мощи государства в мировой политике составляет его способность мобилизовать финансовые ресурсы. Валютные отношения и стабильность национальной валюты являются индикатором финансово-экономических возможностей страны, благосостояния, является источником стабильности и суверенитета, а также ее геополитического положения. Соответственно, актуальным и важным является внесение в исследование подходов к реформированию МВС политико- экономической категории- «валютной силы» как ее измерения «мягкой силы», основанной на силе привлекательности и общих ценностей в качестве концептуально объясняющей идеи необходимости участия многих стран в вопросе формулирования правил и выработки рамок структуры будущей архитектуры МВС через механизмы согласования внешнеполитических действий и вовлечения в сотрудничество более широкого характера, активизации имеющего «валютного потенциала» с точки зрения повышения собственной экономической безопасности страны, так и усиления устойчивости и безопасности всей структуры системы международных экономических отношений в асимметричных условиях мировой валютно-финансовой системы[2,p. 26-30].

Современный характер международных отношений предполагает усиление использования «мягких» политико-экономических инструментов, узким проявлением которого является воздействие на национальную валютную и денежно-кредитную политику государств, формирующей структуру распределении сил и использования потенциала «структурной силы» валюты. «Сила валюты» отражает потенциал, роль и участие государства в международных экономических отношениях и его возможности в процессе реформирования и ребалансировке сил в МВС. Трансформация МВС и перебалансирование сил связано с анализом вопроса сущностной составляющей категории «валютной силы», заключающей в себе объясняющие мотивы стремления государства интернационализировать свою валюту и расширить ее зону влияния.

Опираясь на методологическую и теоретическую базу исследований С. Стрэндж и Дж. Киршнера, можно выделить пять областей, с собственным набором механизмов, в которых функционирует валюта и влияет на результаты системы валютных отношений. Каждая сфера имеет причинные механизмы, с помощью которых структурная сила влияет на результаты и систему международных экономических отношениях (см.Таблицу 1).

Таблица 1

Область и причинный механизм структурной силы валюты в рамках МВС

Область	Механизм
1.Получение прибыли	Сеньораж
2.Макроэкономические преференции	1)«Pulling power» в глобальных финансах; 2)оружие обменного курса
3.Финансовое регулирование и кризис-менеджмент	1)регулирование финансового рынка с помощью ключевой валюты; 2)возможности кредитора последней инстанции
4.Экономическая география	Изменение транзакционных издержек для усиления экономических связей с ключевой страной
5.Идентичность	1)общая заинтересованность в стоимости и стабильности ключевой валюты; 2)символичная роль денег –имидж и суверенность; 3)разделенное доверие в сообществе относительно использования и выпуска ключевой валюты; 4)общий экономический язык; 5)коллективная валютная практика

Источник: Helleiner E. Structural Power in International Monetary Relations//European University Institute. EUI Working papers.RSCAS No.2005/10.p.10

Концепцию «валютной силы» составляют две ключевых категории- **автономия -** степень силы государства зависит от его способности осуществлять независимую политику и **влияние** как способность оказывать влияние на исход событий и контролировать поведение акторов и структуру МВС[3,p158-166].

Киршнер предложил три основных механизма использования валютной силы: 1)манипуляции с валютой, т.е. политико-экономические меры с целью влияния на стоимость и стабильность целевой валюты;2)валютную зависимость, т.е. усилия по созданию и эксплуатированию сферы влияния; 3)системные нарушения-действия, направленные на мировую валютную систему или подсистему(т.е. возможность ее подрыв и стабильность международных отношений). Все три катего-

рии подчеркивают роль денег как инструмента давления на систему и ее структуру [3,p.3-21].

Практическое воплощение «валютной силы» заключается в степени поглощения ею мировых рынков:1)широко используется на финансовых и торговых рынках, в ней номинировано основное количество сделок;2) используется в качестве «якоря» для расчета курсов менее слабых валют; 3) является резервной. На международном уровне это проявляется в виде «сетевого покрытия» зоны влияния –использование ее в большинстве стран, номинирование производных инструментов, степени долларизации и создание валютных зон. Существует две модели влияния: пассивная и активная, где разница заключается в модели контроля со стороны рынка и контролем со стороны правительства.

Активное влияние направленно на конкретные страны и применяется с осознанием цели - например, с помощью международных договоров и переговоров[3,p.34]. При пассивном режиме влияние оказывается посредством воздействия на рыночные механизмы, создавая перекосы на валютном рынке. Активное влияние более политизировано, поскольку является целенаправленным[3,p.35]. Таким образом, значение потенциала «валютной силы» крайне важно, поскольку злоупотребление или неэффективное ее использование может подрывать стабильность структуры МВС и всей системы мирохозяйственных связей.

Потенциал «валютной силы» формируют следующие основные источники: 1) степень открытости экономики; 2) уровень доступа к международным ликвидным ресурсам; 3) собственные ресурсы страны в виде накопленных золотовалютных резервов и денежной массы.

Поэтому, с точки зрения концепции «валютной силы» реформирование МВС связано с тремя ключевыми категориями в достижении единой цели- сохранение целостности структуры МВС и укрепление ее стабильности. Первая категория- категория **валютной политики** как источник наращения «валютной силы» государства; вторая- категория **экономической безопасности** как заключающую в себе возможности по укреплению национальной валютно-финансовой системы и безопасности всей структуры мировых валютных отношений, а с другой стороны риски и угрозы самой структуры и слабость функционирования ее элементов; третья категория связана с проявлением потенциала «валютной силы» как распределение **зоны влияния** ключевых валют, формирующих рамки и структуру порядка МВС, посредством формирования валютных зон- формальных или неформальных.

Принципиальной идеей концепции является представление валюты и отношений, вытекающих из ее природы как «структурной силы», т.е. возможности контролировать структуру валютных отношений, а сила выражается не в способности влияния на поведение государства, а степени влияния на результаты в рамках сформированной структуры МВС и глобальной экономики. В рамках концепции «валютной силы», под структурной силой будем понимать способность изменять поведение других государств посредством контроля над структурой валютных отношений, в рамках которой они существуют. Структурная сила валюты проявляется в распространении сферы влияния и усиления обращаемости ключевой валюты, а, следовательно, способности оказывать влияние на систему международных экономических отношений, используя инструменты валютной силы и механизмы воздействия на валютную политику[4,p.5-8].

В условиях распада МВС и переформирования мировой валютно-финансовой архитектуры фактор «валютной силы» становится основополагающим в возможности формирования мультиполярного порядка с целью достижения устойчивого экономического роста. Поэтому актуальной задачей становится наращение потенциала собственной «валютной мощи» государства как условие собственной самодостаточности и возможности принимать равноправное участие в выработке и формулировании правил и тенденций развития мировой валютной системы, предотвращения кризисов и сохранения устойчивости структуры мировых экономических отношений. Таким образом, факторами формирования и сохранения целостности структуры МВС являются: 1) сильная валюта и эффективная валютная политика как предпосылка наращение зоны влияния и экономической безопасности; 2) участие в мировом строительстве нового порядка МВС; 3)формирование условий для перехода к новому технологическому укладу в условиях исчерпания текущих возможностей экономического роста.

С этих позиций формирование источников «валютной силы» и наращение ее потенциала можно рассматривать с двух позиций:1) с точки зрения создания предпосылок технологического уклада как источника формирования нового мирового порядка МВС, перераспределения сил внутри системы и наращения «валютной силы»;2) либо с обратной позиции- валютной политики как фактор-образующего условия формирования нового технологического уклада.

Таким образом, подчеркивается актуальность современного подхода к вопросу реформирования МВС с позиций концепции «валютной силы» как источника перераспределения сил и движения в сторону мультиполярного порядка.

В условиях реформирования и перераспределения сил внутри МВС важной задачей для России ради сохранения ее целостности внутри системы мировых отношений становится укрепление значимости российской валюты и повышение экономической безопасности в условиях глобальной неопределенности. Для этого необходимо внедрять эффективные меры по укреплению валютной политики государства, повышать привлекательность российского рубля, что позволит расширить зону его валютного влияния и нарастить «валютную силу», войти в состав ключевых мировых валют и сформировать собственную валютную зону на евразийском пространстве как важной структурной силы МВС, перейти к новому технологическо-

му укладу, создать в рамках единой структуры справедливый мировой экономический порядок, достичь устойчивого экономического роста и стабильности структуры мировых валютно-финансовых отношений.

Достичь устойчивости МВС возможно путем переформулирования правил МВС и перебалансирования распределения сил в мировой валютной системе, справедливого отражения участия отдельных стран и регионов в соответствие с их ролью и интересов в трансформации мировой валютной системы, а также укреплять валюты ключевых стран наращивать потенциала их «валютной силы». Рассмотрение сущности «валютной силы» и попытки применить данной концепции к исследованию мировых валютных отношений позволит выработать новый поход и взглянуть под новым углом зрения на вопрос реформирования МВС. В процесс реформирования МВС, наращивания потенциала «валютной силы» важное внимание необходимо уделять защите собственной национальной экономической системе, поэтому категория «валютной силы» и «экономическая безопасность» идут очень близко вследствие возможных угроз, с которыми сталкивается страна в процессе превращения свою валюту в мировую, что предполагает «сила валюты». Следовательно, опираясь на данную концепцию необходимо тщательно разрабатывать национальную стратегию валютной политики России и единый подход к вопросу реформирования, достижения стабильности и целостности структуры МВС. Для российской экономики наращивание потенциала силы рубля позволит не только перейти к новому технологическому укладу, сформировать валютную зону на евразийском пространстве, достичь стального роста, но и увеличить свою значимость на мировой арене как одного из полюсов силы.

The turbulence in the global monetary and financial markets, the decline of economic growth, the accumulation of global imbalances, the nonlinearity and uncertainty of the past decades exacerbated the contradictions and instability of the modern international monetary system (IMS).

The need to implement a new approach for the reforming the IMS, increasing the overall sustainability of the global economic order and the economic security of a country allowed to form a new concept of "currency of power" as the essential rationale motive for accumulation of "currency of power" capacity and the currency influence zone as key condition for preserving the integrity of the structure of international currency and economic relations.

The key words: *monetary power, structural power, economic security, international monetary system (IMS)*

Список литературы

1.Глазьев С.Ю.,Байзаков С.Б. , Ершов М.В.,Митяев Д.А., Фетисов Г.Г. К устойчивому росту через справедливый мировой экономический порядок// Российский экономический журнал.-2012.-№2.-29С. URL: www.glazev.ru/upload/.../1699888b78e400d029c7497a50bb5227.doc (дата обращения 12.06.13)

2.Strange S.The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy. Cambridge: Cambridge University Press. 1996.235 Pp.

3. Kirshner J. Currency and Coercion:The Political Economy of International Monetary Power. Princeton University Press.Prinston, NJ.1997. 300 Pp.

4.Helleiner E. Structural Power in International Monetary Relations//European University Institute. EUI Working papers.RSCAS No.2005/10. 20Pp. URL: http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/3359/05_10.pdf?sequence=1 (дата обращения 25.05.13)

Об авторе

Редина Ю. Н.- аспирант кафедры международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

УДК - 338. 24

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.А. Репешко

В статье рассматриваются этапы формирования портфеля инновационных проектов компании и принципы, на которых базируется построение и оптимизация портфеля инновационных проектов. За основу взяты такие показатели, как индекс прибыльности и уровень риска проекта.

Ключевые слова: *инновационный проект, портфельный анализ, индекс прибыльности, функция полезности.*

Реализация инновационных проектов предприятиями, как правило, требует существенных инвестиций. Эти инвестиции характеризуются долгосрочным характером и высокой неопределенностью относительно будущих доходов. Поскольку предприятие должно соблюдать баланс между обеспечением долгосрочной конкурентоспособности и текущей ликвидности, при инвестировании в инновационные проекты следует применять портфельный подход. Это означает, что должен быть сформирован портфель инновационных проектов.

Портфель – это совокупность проектов, объединенных вместе с целью эффективного управления и достижения стратегических целей предприятия. Формирование портфеля обычно включает и инструменты по

достижению его целей. Проекты, входящие в портфель, как правило, имеют общие ограничения (по срокам, по ресурсам, по уровню риска). Портфель проектов является инструментом реализации стратегии организации

Портфель инновационных проектов предприятия имеет ценность, если позволяет развивать деятельность, направленную на создание и укрепление конкурентных преимуществ. Однако возможности предприятий в части формирования технологического портфеля небезграничны. Естественными ограничениями служат доступные предприятиям ресурсы. Кроме того, в высокотехнологичных отраслях таким препятствием служит все возрастающая сложность применяемых технологий, ограничивающая возможности предприятий для их самостоятельной разработки. В этих условиях важна роль процессов передачи технологий, позволяющих предприятиям приобретать технологии у их разработчиков.

Формирование портфеля проектов и управление им охватывает принятие следующих общих решений.

1. Определение общей цели портфеля, основанной на потребностях владельца портфеля.

2. Определение приемлемой степени риска, принимаемого при формировании портфеля (будут ли инвестиции агрессивными или консервативными).

3. Определение приемлемой нормы доходности, которую предполагается получить на инвестирование в технологии.

4. Выбор определенных направлений инвестирования. Это постоянно продолжающийся процесс, поскольку по мере появления новых возможностей менее привлекательные проекты должны удаляться из портфеля и заменяться более привлекательными.

Таким образом, необходимо рассмотреть следующие процедуры для формирования эффективного портфеля инновационных проектов: формирование бюджета инновационной деятельности организации; определение характеристик проектов, которые могли бы быть включены в портфель; оценка инновационных проектов, которые могли бы быть включены в портфель; отбор проектов в портфель; анализ портфеля и его оптимизация.

Следует отметить, что в большинстве компаний при формировании портфеля в него отбирается лишь незначительная доля проектов, находящихся на стадии генерирования идеи. В соответствии с данными опроса менеджеров крупнейших инновационно-активных компаний, проведенных в 2011-2012 г. консалтинговой компанией Booz&Co., 43% респондентов ответили, что в коммерческие реализуемые проекты превращается менее 20% идей, и лишь 12% респондентов ответили, что в их компаниях в коммерчески реализуемые проекты превращается более 60% выдвинутых идей [2].

Размер инновационного бюджета компании обычно является производным от следующих условий:

1. Межфирменные сравнения. Размер бюджета определяется на основании того, сколько тратят на инновационную деятельность прямые конкуренты компании. Этот подход не всегда применим, так как размер бюджета не является обязательной к опубликованию информацией. Кроме того, трудно найти абсолютно сопоставимые компании и методики формирования бюджета. Инновационная деятельность состоит различных видов деятельности, которые могут существенно отличаться друг от друга даже у прямых конкурентов.

2. Установление определенной доли от выручки компании. Этот показатель носит название «интенсивность инновационной деятельности» и является широко распространенным. Его преимущество заключается в том, что вместе с ростом выручки компании увеличивается и доступный объем инвестиций в инновационные проекты. Однако такой метод формирования бюджета не позволяет компании на конкурентном рынке совершить прорыв, резко нарастив инвестиции в перспективные проекты, при необходимости. Инновационная активность компании базируется, таким образом, лишь на результативности (выручке) прошедших периодов.

3. Установление определенной доли от прибыли компании. Этот метод недостаточно надежен из-за высокой волатильности прибылей предприятий. Как правило, бюджет инновационных проектов требует стабильности на протяжении достаточно длительного периода времени;

4. Сохранение бюджета на уровне предыдущего года, либо установление определенного темпа прироста бюджета.

Вне зависимости от того, какой подход выбран в качестве базового при формировании бюджета, следует учитывать ряд ключевых принципов:

- объем инвестиций в инновационную деятельность должен соответствовать стратегии развития предприятия, его долгосрочным целям и задачам;

- объем инвестиций должен оставаться достаточно стабильным, и резкие изменения бюджета, как в сторону снижения, так и роста, должны быть обоснованы;

- следует учитывать, что реализация крупных проектов может повлиять на размер бюджета.

Крупные проекты обычно представляют собой стратегические инвестиции и требуют существенных капитальных затрат, связанных, например, со строительством нового завода или запуском в производство нового лекарственного препарата. Такие проекты, как правило, должны оцениваться индивидуально, как по доходности, так и по уровню риска. Реализация крупного инновационного

проекта может, в случае неудачи, привести к неплатежеспособности всего предприятия и поставить его на грань выживания.

Поскольку крупные проекты, в том случае, если они намечены к осуществлению или уже осуществляются, поглощают большую часть бюджета инновационной деятельности предприятия, решение о включении в портфель других, более мелких проектов, должно приниматься на альтернативной основе. При этом используются обычные подходы, принятые для оценки инвестиций, базирующиеся на оценивании дисконтированных денежных потоков [1]. При этом, поскольку требуется ранжировать проекты для включения их в портфель, абсолютные показатели, такие как чистая текущая стоимость проекта (NPV) представляются нам непригодными. С нашей точки зрения, более уместным критерием является индекс прибыльности (PI):

$$PI = 1 + \frac{NPV}{I}, \qquad (1)$$

где I – величина дисконтируемых инвестиционных затрат, требующихся для реализации проекта.

Индекс прибыльности является стохастическим показателем; его ожидаемое значение измеряет соответствие проекта критериям отбора. Критическим значением является значение индекса прибыльности, меньшее 1. Однако для отбора проектов в портфель следует учитывать еще и величину проектного риска.

Риск может измеряться, как:

– дисперсия ожидаемого значения индекса прибыльности;
– вероятность того, что индекс прибыльности проекта окажется меньше 1;
– вероятность наступления события, приводящего к потере инвестированных активов проекта.

Следовательно, для принятия решения об отборе проектов в портфель необходимо учитывать оба фактора.

Для принятия решения об отборе проектов в портфель можно применять следующие подходы:

1. Подход, основанный на стохастическом предпочтении. Применяется в том случае, если некоторые из проектов, претендующих на включение в портфель, намного превосходят остальные. Если рассматриваются два проекта, A и B, то A предпочтительнее B, если:

- ожидаемое значение PIA выше ожидаемого значения PIB, и риск проекта A ниже, чем риск проекта B (риск измеряется на основании любого из приведенных выше подходов);

- между двумя функциями распределения FA(x) и FB(x) существует следующее отношение: при любой величине x вероятность того, что PIA > x, выше вероятности того, что PIB > x [3].

2. Подход, основанный на теории полезности, причем функция полезности представляет собой все возможные комбинации соответствия критериям и риска, имеющиеся у лица, принимающего решения. Графически процесс отбора показан на рис. 1.

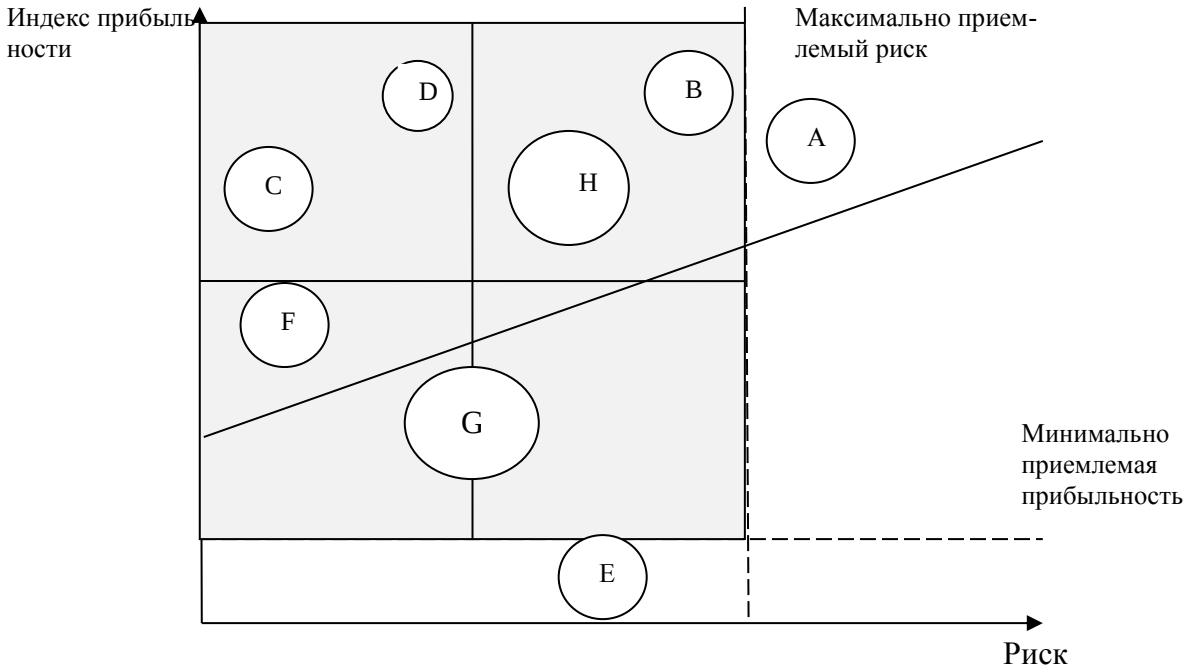


Рис. 1. Процесс отбора проектов на основании функции полезности

Для лиц, принимающих решения, существуют ограничения, связанные с минимально приемлемым значением индекса прибыльности (он должен быть больше 1, но в разных компаниях могут устанавливаться и индивидуальные требования) и максимально приемлемому уровню риска. Размер кружка графически отображает объем инвестиций в проект. Таким образом, проекты А и Е для лица, принимающего решения, являются неприемлемыми.

Функция полезности на рис. 1 для упрощения представления показана в виде прямой. Движение вверх по прямой показывает полезность проектов для портфеля. Как только общий объем инвестиций становится равным бюджету инновационной деятельности, отбор проектов в портфель прекращается.

После того, как осуществлен первичный отбор, следует проанализировать состав портфеля и оптимизировать его. Анализ портфеля необходимо проводить с учетом следующих соображений:

1. Прежде всего, следует учитывать сроки реализации проектов, отобранных в портфель. Поскольку инновационная деятельность отражается на денежных потоках предприятия, необходимо добиваться определенного соотношения краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных проектов в портфеле с тем, чтобы стабилизировать ожидаемые поступления и затраты. При этом следует учитывать то, что сокращение сроков реализации проектов обычно бывает возможно только за счет привлечения дополнительных ресурсов. Следовательно, если требуется оптимизация портфеля по срокам, необходимо пересмотреть график, представленный на рис. 1, так как привлечение дополнительных ресурсов скажется и на индексе прибыльности, и на риске проекта.

2. В процессе первоначального отбора трудно учесть связи, существующие между разными проектами. Проекты могут быть независимыми или зависимыми от других проектов. Можно выделить два типа зависимостей проектов в портфеле:

- результаты проекта А необходимы для того, чтобы можно было начать проект В (проект А предшествует проекту В);
- результаты проекта А необходимы для реализации проекта В, а результаты проекта В используются в проекте А (проекты А и В взаимозависимы).

Если в процессе первоначального отбора один из зависимых проектов не вошел в портфель, состав портфеля необходимо пересмотреть. Например, можно исключить из состава портфеля проекты, зависящие или оказывающие влияние на не включенный в него изначально проект. Или наоборот, расширить состав портфеля, включив в него первоначально не включенный проект, если этот проект предшествует проекту, включенному в портфель. Естественно, второе решение потребует привлечения дополнительных ресурсов.

3. В проектах могут использоваться дефицитные ресурсы, что вызывает конфликты интересов. Поскольку решения об оптимизации портфеля могут потребовать привлечения дополнительных ресурсов, такие решения неизбежно сказываются на сроках реализации, затратах на проекты и управлении ими, а следовательно, меняется и состав портфеля.

4. Поскольку движение по прямой осуществляется снизу вверх, может оказаться, что все отобранные проекты обладают высоким уровнем риска. Следовательно, достижение большей сбалансированности по уровню риска потребует изменения состава портфеля.

5. Может оказаться, что количество отобранных проектов слишком мало для поддержания инновационности организации. Тогда лицо, отвечающее за формирование портфеля, может принять решение об увеличении бюджета, либо об уменьшении объема инвестиций в уже отобранные проекты.

При формировании портфеля проектов следует учитывать и нефинансовые характеристики, в частности, поведение конкурентов, технологические тенденции, предпочтения потребителей. Отказ от перспективных проектов, не отвечающих представлениям лиц, принимающих решения, об уровне доходности и риска, может привести в перспективе к утратой компанией конкурентных преимуществ вследствие позднего выхода на рынок.

The paper analyses the stages of formation of portfolio selection and analysis and the principles one should take into consideration. The Profitability Index and level of risk are the milestones of the process of portfolio forming.
The key words: *innovative project, portfolio analysis, profitability index, the utility function.*

Список литературы

1. Брейли Р.,Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Издание 7-е. - М.:. Олимп - Бизнес, 2004.
2. Jaruselsky B., Ljehr J., Holman R. The Global Innovation 1000: Marking Ideas Work // strategy + business . Issue 69. Winter 2012.
3. Meredith , J.R ., Suresh N.C . Justification Techniques for Advanced Manufacturing Technologies // International Journal of Production Research. 1986. Vol. 24 No . 5 . P. 1043 -1057

Об авторе

Репешко Н.А. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

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.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Контактная информация:

Адрес: 241036, Брянск, ул. Бежицкая, 14, научно-методический отдел, каб. 101

Телефон: (4832) 66-67-57,

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского
ЭКОНОМИКА

Учредитель ФГБУ ВПО«Брянский
государственный университет имени академика И.Г. Петроовского»

Главный редактор
д.ф.н., проф.А.В.Антюхов

Свидетельство о регистрации выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательствав сфере массовых коммуникаций
и охране культурного наследия ПИ № ФС77-515557 от 26. 10. 12

Подписной индекс «Роспечать» -47075 годовая

Адрес редакции:
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 20

Подписано в печать 05. 11. 12. Формат 60х84/8.

Печать на ризографе. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 30,0. Тираж 500 экз. Свободная цена.

РИО ФБГУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского».
241036, г. Брянск, Бежицкая, 14.

Отпечатано в типографии РИО ФГБУ ВПО БГУ
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 20