ISSN 2072-2087

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета

The Bryansk State University Herald

№ 3
2014

ЭКОНОМИКА
ECONOMICS

ББК 74.58
В 38
Вестник Брянского государственного университета. №3 (2014): Экономика. Брянск:РИО БГУ, 2014. 335 с.

Редакционная коллегия:

А.И. Грищенков – доктор экономических наук, профессор БГУ, (**отв. редактор номера);**
Н.М. Горбов – доктор экономических наук, профессор БГУ **(отв. редактор по направлению «Экономика»);**
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;
Петко Монев – доцент экономического университета, г. Варна, Болгария.
Ю.Н. Катков – кандидат экономических наук, доцент БГУ;
А.Г. Рулинская – кандидат экономических наук, профессор БГУ.

Editorial board:

A.I. Grishchenkov - Candidate of Economic Sciences, professor BSU (managing editor);
N. M. Gorbov - Doctor of Economics, professor, BSU (research area is science of economy**,** managing editor);
N. V. Glushak– Doctor of Economics, professor BSU;
Yu.N.Katkow - Candidate of Economic Sciences, associate professor BSU;
N. N. Kovalyova – Candidate of Economic Sciences, associate professor BSU;
S.A.Konstantinov - Doctor of Economics of the Belarusian state agricultural academy;
A.E. Melguy - Candidate of Economic Sciences, associate professor BSU;
Petko Monev – Associate professor of economic university, Varna, Bulgaria
A.G. Rulinskaya - Candidate of Economic Sciences, professor BSU.

В этом выпуске Вестника Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского представлены материалы по основным направлениям исследований ученых и аспирантов в области экономики. Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

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

Подписной индекс «Роспечать» -47075 годовая
Подписной индекс «Пресса России»- 40705 годовая

© РИО БГУ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Бубенок Е.А.
ОБОСНОВАНИЕ ВЕДУЩЕЙ РОЛИ ИНТРАПРЕНЕРСТВА (ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА) И БРЕНДИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ 11
Ветошко Д.Н.
ПОТЕНЦИАЛ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 24
Галушко Д.В.
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 30
Грищенков А.И., Федотенков Д.Г., Прокудин М.Ю.
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 35
Ермашкевич Н.И., Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю.
ВЗАИМОСВЯЗЬ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 39
Касумов Н.Э., Свентицкий И.И.
ЭНЕРГОЁМКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 42
Катков Ю.Н., Каткова Е.А.
КОГНИТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ .. 45
Катков Ю.Н.
СИСТЕМА ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 48
Козлова Д.В., Савичева Т.С., Соколов Н.Е.
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ 52
Кокунов В.А., Минков В.И., Соколов Н.Е.
ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ (КИС) ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОГО ДЕЛА 56
Мирошниченко Д.И.
АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ 63
Никитин С.А., Зимин А.Г.
К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 69
Панина И.С.
КОМПЛЕКСНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ... 74
Погонышева Д.А.
СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ 78
Телитченко Д.Н.
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ. 82
Федотенков Д.Г.
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОГО РЕГИОНА. 87

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Бойков С.А.
МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ 96
Глушак Н.В., Глушак О.В.
ТЕХНОЛОГИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ И ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 102
Горбов В.А.
ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕЛЕВЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ 109
Горбова И.Н.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ СТРУКТУРАМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ 112
Индутенко А.Н., Владыка М.В., Гасий С.К.
РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ДЕФИЦИТНОСТИ 116
Кикичева Ю.С.
ИНТЕГРАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ 119
Крутиков В.К., Зайцев Ю.В.
ПЕРЕХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ РЕГИОНОМ, КАК ОСНОВА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОНФЛИКТОВ(НА МАТЕРИАЛАХ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ) 125
Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В.
МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ПОЛЮС РОСТА РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ И ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТЕЙ) 128
Махортова В.К.
НАЦИОНАЛЬНАЯ ННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ 132
Стрижакова Е.Н., Стрижаков Д.В.
О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ 141
Таранов А.В.
ВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 149
Уфимцева Е.В., Минаев Н.Н.
РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА 158

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

Башаримов Д. Ю.
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛИПЕЦККОМБАНК» 166
Беспалов Р.А., Беспалова О.В.
МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВАНИИ 170
Грачева Н.В., Одиноченков В.В.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 174
Грищенков А.И., Дмитриева Е.А., Легченко М. А.
ИННОВАЦИИ – ОПРЕДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, СТАДИИ 182
Дубова А.А.
МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ КЛЮЧЕВОЙ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА 188

Закиров А.И., Егоров А.В.
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ. 192
Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В.
ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА 196
Крутиков В.К., Еремеев В.И., Федорова О.В.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 199
Митюченко Л.С., Косолапов Б.В.
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 203
Прохода И.А.
СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 206
Прудников С.П., Прудникова И.Н., Прудникова Е.П.
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ 209
Столяров Г.В.
ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ В ИННОВАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ 214
Фёдоров А.С.
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 217
Шманёв С.В., Егорова Т.Н.
ЦИКЛИЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И ДИНАМИКА ИХ ФАЗОВЫХ ПЕРЕХОДОВ..... 222
Шуклина З.Н.
УСИЛЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ..... 229

БУХУЧЁТ И ФИНАНСЫ

Аристархова М. К., Зуева М. С.
ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАДЕЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 232
Волкова Е.В.
ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 239
Дедова О.В., Шварц Э.С.
ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ 246
Ермакова Л.В., Гудкова О.В.
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 252
Мишина М.Ю., Полякова О.Н.
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 258
Никифорова Н.А., Донцова Л.В.
РИСКИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 263
Зайцев И.И.
БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И БИЗНЕС: ТОЧКА ОТСЧЕТА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ 269
Калиничева В.Н.
ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА..... 274

Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А.
СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ В ПРИЗМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ 278
Коробейников Д.А.
БАНКОВСКИЙ И КООПЕРАТИВНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРЕДИТ: МЕХАНИЗМЫ КОНВЕРГЕНЦИИ 283
Кувшинов Н.М., Кувшинов М.Н.
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭЛЕКТРОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 288
Кузнецова О.Н.
МСФО: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГУДВИЛЛА 296
Микитухо А.А., Парушина Н.В.
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 299
Никонец О.Е., Мандрон В.В.
ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ 309
Попов А.Ю.
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА УСТУПКИ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ 313
Постникова Л.В.
МЕТОДИКА ОТРАЖЕНИЯ ИМПОРТНОГО ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ 320
Рулинская А.Г.
СТАБИЛИЗАЦИЯ УСЛОВИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА В АПК НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 326

CONTENT

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES

Bubenok E.A.
JUSTIFICATION OF THE LEADING ROLE OF INTRAPRENEURING (INTERNAL BUSINESS) AND BRANDING IN ENSURING COMPETITIVENESS OF THE COMPANIES 11
Vetoshko D.N.
POTENTIAL OF RESOURCE PROVIDING THE STABLE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF THE INDUSTRY 24
Galushko D.V.
SOME ASPECTS OF THE TARIFF REGULATION IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION 30
Grishchenkov A.I., Fedotenkov D.G., Prokudin M.U.
THE FEATURES OF INNOVATIVE LOGISTICS MANAGEMENT OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT 35
Ermashkevich N.I., Fetschenko V.V., Schelikova N.Y.
THE RELATIONSHIP OF EDUCATION AND THE LABOR MARKET IN MODERN CONDITIONS 39
Kasumov N.E., Sventitsky I.I.
THE ENERGY INTENSITY OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A CRITERION OF EFFECTIVENESS 42
Katkov Y.N., Katkova E.A.
COGNITIVE TOOLS OF CRISIS MANAGEMENT 45
Katkov Y.N.
THE SYSTEM OF ENVIRONMENTAL-ORIENTED MANAGEMENT IN ENSURING THE ECONOMIC STABILITY TO ORGANIZATIONS 48
Kozlova D.V., Savicheva T.S., Sokolov N.E.
THE PROBLEMS OF RISK MANAGEMENT IN THE BANKING SPHERE OF RUSSIAN FEDERATION 52
Kokunov V.A., Minkov V. I., Sokolov N. E.
CHOICE PECULIARITIES OF ERP SYSTEM FOR MINING ENTERPRISES.. 56
Miroshnichenko D.I.
ANALYSIS OF CRITERIONS OF COMPETITIVENESS OF SHOPPING MALLS 63
Nikitin S.A., Zimin A.G.
THE QUESTION OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY 69
Panina I.S.
COMPREHENSIVE ANTI-CRISIS STRATEGY MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY BAKING ENTERPRISE 74
Pogonysheva D.A.
SYSTEM SUPPORT DECISION MAKING IN THE MANAGEMENT OF INNOVATION IN THE INFORMATION BUSINESS 78
Telitchenko D.N.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL LOGISTICS CENTER OF VEGETABLES. 82
Fedotenkov D.G.
CLUSTER APPROACH TO IMPROVEMENT OF THE TRANSPORT AND LOGISTIC COMPLEX OF THE BRYANSK REGION 87

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE

Boykov S.A.
MODELS AND METHODS OF AN ASSESSMENT OF FUNCTIONAL COMPLETENESS OF INFORMATION SYSTEMS FOR PUBLIC INSTITUTIONS IN THE SOCIAL SPHERE 96
Glushak N.V., Glushak O.V.
TECHNOLOGY AS AN INSTITUTIONAL CATEGORY AND THE OBJECT OF ECONOMIC RELATIONS 102
Gorbov V.A.
PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TARGET REGIONAL ANTI-RECESSIONARY PROGRAMS 109
Gorbova I.N.
METHODICAL APPROACHES TO ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF MANAGEMENT OF PROJECTS 112
Indutenko A.N.,Vladika M.V., Gasij S.K.
REGIONAL BUDGET AND ITS PROBLEMS SCARCE 116
Kikicheva Y.S.
INTEGRATION MECHANISMS IN THE MARKET OF INSURANCE SERVICES..... 119
Krutikov V. K., Zaytsev Yu.V.
THE TRANSITION TO STRATEGIC MANAGEMENT REGION AS CONFLICT PREVENTION BASIS (ON MATERIALS OF THE KALUGA REGION)..... 125
Krutikov V. K., Zaytsev Yu.V., Dorozhkina T.V.
MOSCOW AGGLOMERATION AS POLE OF GROWTH OF REGIONS: PROBLEMS, PROSPECTS (ON THE EXAMPLE OF THE KALUGA AND TULA AREAS)..... 128
Makhortova V.K.
NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM OF GREAT BRITAIN 132
Strizhakova E.N., Strizhakov D.V.
ABOUT SOME WAYS IN INCREASING VALUE OF THE HUMAN CAPITAL IN RUSSIAN INDUSTRY 141
Taranov A.V.
THE TEMPORAL PATTERN OF INFORMATION SOCIETY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE BRYANSK REGION 149
Ufimzeva E.V., Minaev N.N.
DEVELOPMENT OF THE BALANCED SYSTEM OF PARAMETERS OF AN ESTIMATION OF MANAGING INTERACTION OF SPHERE OF FORMATION IN A CONTEXT OF DEVELOPMENT OF MUNICIPAL ECONOMY 158

INVESTMENTS, INNOVATIONS

Basharimov D.Y.
ECONOMIC EVALUATION OF ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INNOVATIONS ON THE EXAMPLE OF JSC «LIPETSKKOMBANK» 166
Bespalov R.A., Bespalova O.V.
TECHNIQUE OF THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF INNOVATIONS AND INVESTMENTS IN INSURANCE 170
Gracheva N. V., Odinochenkov V. V.
IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 174
Grishchenkov A.I., Dmitrieva E.A., Legchenko M.A.
INNOVATION - DEFINITION, CLASSIFICATION, STAGE 182
Dubova A.A.
MODEL OF FORMATION OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT IN THE BRYANSK REGION TAKING INTO ACCOUNT THE KEY ROLE OF THE HUMAN CAPITAL 188

Zakirov A.I., Egorov A.V.
FEATURES OF THE MARKETING STRATEGY OF INNOVATION-INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN STOCK MARKET. 192
Krutikov V. K., Zaytsev Yu.V., Dorozhkina T.V.
INNOVATIONS IN DEVELOPMENT OF RURAL TOURISM: THE INTERNATIONAL EXPERIENCE AND RUSSIAN REGIONAL PRACTICE 196
Krutikov V. K., Yeremeyev V. I., Fedorova O. V.
INNOVATIVE POTENTIAL OF THE COOPERATIVE MOVEMENT IN THE SOLUTION OF PROBLEMS OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX 199
Mityuchenko L.S, Kosolapov B.V.
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY BRYANSK REGION 203
Prohoda I.A.
STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES..... 206
Prudnikov S.P., Prudnikova I.N., Prudnikova E.P
PRIORITY DIRECTIONS OF FISCAL POLICY IN THE BRYANSK REGION IN THE FRAMEWORK OF THE REGULATION OF INTERBUDGETARY RELATIONS... 209
Stolyrov G.V.
PLANNING OF ACTIVITY OF ENTERPRISE FIRM IN INNOVATIVE CONDITIONS 214
Fyodorow A.S.
THE PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION POTENTIAL OF THE BRYANSK REGION..... 217
Shmanev S.V., Egorova T.N.
CYCLICITY OF INVESTMENT IN INNOVATION PROJECTS AND THE DYNAMICS OF THEIR PHASE TRANSITIONS 222
Shuklina Z. N.
STRENGTHENING CUSTOMER-ORIENTED APPROACH TO THE MARKETING OF INNOVATIONS 229

ACCOUNTING AND FINANCES

Aristarkhova M. K., Zueva M. S.
ASSESSMENT OF TAX RELIABILITY ORGANIZATION 232
Volkova E.V.
THE EVOLUTION OF NONCURRENT ASSETS IN A BALANCE SHEET OF ORGANIZATIONS 239
Dedova O.V., Shvarts E.S.
THE TAX BENEFITS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE BRYANSK REGION..... 246
Ermakova L.V., Gudkova O. V.
ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE BRYANSK REGION..... 252
Mishina M. Yu., Polyakova O. N.
PREDICTION OF FINANCIAL STABILITY INDUSTRIAL ENTERPRISES OF BRYANSK AREA..... 258
Nikiforova N.A., Dontsova L.V.
RISKS: THE ANALYTICAL ASPECT..... 263
Zaytsev I. I.
BANKING AND BUSINESS: POINT OF REFERENCE OF SOCIAL RESPONSIBILITY..... 269
Kalinicheva V.N.
THE CORRELATION BETWEEN TAX AND ACCOUNTING..... 274
Kovaleva N. N., Dvoretskaya Y. A.
SOCIAL AUDIT IN THE LIGHT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF ORGANIZATIONS 278

Korobeynikov D.A.
BANKING AND COOPERATIVE AGRICULTURAL CREDIT: MECHANISM OF CONVERGENCE 283
Kuvshinov N.M., Kuvshinov M.N.
ENERGY EFFICIENCY PROBLEM SOLUTIONS AND ENERGY-SAVING IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES 288
Kuznetsova O.N.
IFRS: FEATURES OF THE ACCOUNTING OF GOODWILL 296
Mikityho A.A., Parushina N.V.
THE MULTIFUNCTIONAL ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN BANKRUPTCY PROCEDURES COMMERCIAL ORGANIZATIONS 299
Nikonets O. E., Mandron V. V.
INFLUENCE OF THE WORLD ECONOMIC SITUATION ON THE FINANCIAL MARKET OF RUSSIA 309
Popov A.Y.
ACCOUNTING AND TAXATION FEATURES OF CESSION 313
Postnikova L.V.
THE GLOBALIZATION EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY AND TASKS OF ACCOUNTING 320
Rulinskaya A.G.
THE STABILIZATION OF THE CONDITIONS OF REPRODUCTION IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ON THE BASIS OF IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS 326

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 334.76

ОБОСНОВАНИЕ ВЕДУЩЕЙ РОЛИ ИНТРАПРЕНЕРСТВА (ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА) И БРЕНДИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Е.А. Бубенок

Декомпозиция понятия конкурентоспособности позволяет выделить две основные группы факторов, оказывающих основное влияние на ее динамику: «факторы конкурентной среды» и «базовые факторы». В свою очередь, исследования показывают, что факторы конкурентной среды в современной экономике обеспечиваются мобилизацией потенциала брендинга. Степень развития базовых факторов зависит от уровня внутреннего предпринимательства в компании
Ключевые слова: *факторы конкурентоспособности, конкурентная среда, интрапренерство, брендинг, технологии, позиционирование компании, бренд-имидж, капитал бренда*

Декомпозиция понятия конкурентоспособности компании позволяет представить взаимосвязь вынесенных в заглавие понятий в виде схемы, приведенной на рисунке 1. Уровень конкурентоспособности компании зависит от множества факторов, которые условно можно сгруппировать в два блока: «факторы конкурентной среды» и «базовые факторы». Базовые факторы и факторы конкурентной среды находятся между собой в тесной взаимосвязи. Оказывая постоянное влияние друг на друга, вытекая один из другого, рассматриваемые блоки факторов формируют два различных по природе источника конкурентоспособности компании: операционную эффективность и стратегическое позиционирование. Операционная эффективность означает выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты. Она включает оценку эффективности выполнения тех или иных видов деятельности, а также ряд других мероприятий, позволяющих предприятию интенсифицировать использование имеющихся факторов производства, например, за счет снижения брака продукции или более быстрой разработки новых продуктов.

В свою очередь, стратегическое позиционирование компании означает осуществление отличных от конкурентов видов деятельности или выполнение схожей деятельности, но другими путями. Сущность стратегического позиционирования можно сформулировать как осуществление видов деятельности, которые обеспечивают уникальную природу создаваемой потребительной стоимости. Стратегическое позиционирование заключается в создании уникальной и выгодной рыночной позиции, основанной на осуществлении сочетания видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов [1].

Сущность и характер влияния **факторов конкурентной среды**, как правило, обоснованно представляются в виде «модели пяти сил конкуренции» М. Портера [2]. Несмотря на критические замечания в адрес разработанной им концепции позиционирования, на сегодня актуальность содержащихся в ней положений далеко не исчерпала свой потенциал. Состояние каждой рассматриваемой автором силы и их кумулятивное воздействие продолжают определять возможности компаний в конкурентной борьбе и их конкурентный потенциал. При этом, значимость каждой из пяти сил определяется структурой отрасли, ее производственными, технологическими, экономическими и другими характеристиками. Кратко рассмотрим каждую из представленных в модели сил.

Угроза вторжения новых конкурентов. Новые конкуренты привносят на рынок новые производственные мощности, чтобы занять свою долю рынка и получить возможность извлекать выгоду из своей деятельности. Степень угрозы со стороны возможного появления на рынке новых конкурентов, зависит от наличия барьеров для входа и реакции существующих участников рынка.

Если барьеры входа высоки и претенденты сталкиваются с противодействием укоренившихся в отрасли конкурентов, очевидно, новички не будут представлять серьезной опасности в плане вторжения. Однако, если претендент на вхождение в рынок имеет соответствующие ресурсы и оригинальное товарное предложение, то его конкурентные позиции могут оказаться высокими.

Рис. 1. Взаимосвязь основных понятий исследования

Угроза появления продуктов-заменителей. Подобно угрозе вторжения новых конкурентов продукты-заменители снижают потенциал отрасли и обостряют конкуренцию. Подобными продуктами, которые заслуживают особого внимания с точки зрения конкуренции, являются товары или услуги, которые способны обеспечить лучшее соотношение цены и качества по сравнению с производимой в отрасли продукцией либо производятся в иной отрасли, получающей высокую прибыль. Борьба с влиянием данной силы зачастую приобретает глобальные масштабы. Например, на протяжении многих десятилетий в мире сдерживается разработка и продвижение новых альтернативных углеводородным источников энергии за счет мощного лоббирования представителей нефтегазовых секторов экономики. Многократно доказавшие свою состоятельность методы сторонников гомеопатии и нетрадиционной медицины систематически блокируются ортодоксальной школой аллопатии и т.п.

Экономический потенциал поставщиков. При анализе рыночной ситуации и позиционирования компании нужно иметь в виду, что поставщики могут оказывать давление на производителей, увеличивая цены или снижая потребительские свойства предлагаемых сырья, материалов, комплектующих, товаров и услуг. Влияние поставщиков, таким образом, может снизить прибыльность отрасли, не способной справиться с повышением издержек при фиксированных ценах на конечную продукцию. Например, величина процентной ставки по кредитам, предоставляемым отечественными банками, сегодня, как правило, оказывается недоступной для компаний обрабатывающих отраслей экономики, что порождает постоянный дефицит оборотных средств и снижает конкурентоспособность этих компаний. Так, средняя рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды составила в 2010 г. 15,0 % [3]. При этом следует иметь в виду, что рентабельность в отраслях ТЭК в 3-4 раза превышает аналогичный показатель в обрабатывающих отраслях. В то же время реальные ставки инвестиционного кредитования некоторых московских банков по состоянию на май 2011 г. варьировались от 16,0 до 21,0% (расчеты автора).

Экономический потенциал покупателей. Потребители, снижая цены, требуя высшего качества продукции и большего объема послепродажного сервиса, усиливают конкуренцию в отрасли и снижают ее прибыльность.

Соперничество среди существующих конкурентов. Соперничество среди существующих конкурентов сводится к стремлению всеми средствами добиться выгодного положения, используя тактику ценовой и неценовой конкуренции, продвижения товаров на рынок и интенсивную рекламу. В зависимости от характера конкуренции поставщиков (производителей), выделяется четыре основных типа рынка: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия.

Результатом воздействия указанного блока факторов является соответствующее стратегическое позиционирование компании, степень адекватности которого сложившемуся конкурентному балансу находится в непосредственной связи с уровнем конкурентоспособности предприятия. Позиционирование – это действия по разработке предложения компании и ее имиджа, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в сознании целевой группы потребителей. Окончательный результат позиционирования товара – успешное создание ориентированного на рынок предложения ценности продукта – простого и четкого утверждения, объясняющего, почему целевой аудитории следует приобретать и использовать товар компании-поставщика. В современной экономике эффективное стратегическое позиционирование товара и компании в целом обеспечивается путем применения технологий брендинга.

В теории брэндинга существует несколько направлений. Д. Огилви в первой половине 50-х годов прошлого века предложил понятие «бренд-имидж» (Brand Image), включающее в себя некое сочетание впечатлений, производимых товаром или компанией в целом на потребителей [4]. В начале 80-х годов появляется новое направление в теории брэндинга – управление капиталом бренда (Brand Equity Management), которое фокусирует внимание на реальном капитале, стоящем за брэндом и управлением этим капиталом. Это направление определяет бренд как конкретный объект, обладающий реальной ценностью для его владельцев, а капитализация этой ценности становится предметом управления. Наиболее комплексно и содержательно этот термин раскрыт в работах Д. Аакера [5]. Он предлагает принципиально иной подход к раскрытию содержания «Brand Equity», как к капиталу бренда.

По мере развития теории брендинга возникало и множество трактовок самого термина «бренд». Так, можно выделить такое понимание бренда, данное Американской маркетинговой ассоциацией и во многих работах характеризуемое как базовое: «Бренд – слово, выражение, знак, символ или дизайнерское решение, или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца или группы продавцов для отличия их от конкурентов» [6]. Ф. Котлер также приводит близкое определение: «Марка[1] – имя, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов и дифференциации их от товаров и услуг конкурентов» [7]. В других своих более поздних работах

[1] Следует отметить, что в большинстве русских переводов работ Ф. Котлера бренд и торговая марка даются как синонимы

Ф. Котлер данный термин трактует уже по-иному, более развернуто: «Бренд – любое имя, название, торговый знак, несущие с собой определенный смысл и ассоциации». Или: «Торговая марка – сложное понятие, которое может выражать шесть значений: 1) атрибуты, 2) выгоды, 3) ценности, 4) культура, 5) индивидуальность, 6) пользователь». Из этих определений видно, что постепенно происходила трансформация в понимании бренда. Если раньше термин «бренд» трактовался в основном как знак, способствующий идентификации товара, то затем на смену пришло понимание бренда как более сложного явления, включающего в себя множество составляющих. Е.П. Голубков, проанализировав множество определений бренда, пришел к выводу, что единого общепризнанного понятия «бренд» не существует. Он разделил узкую и широкую трактовку понятия «бренд» и дал такое определение бренду: «В традиционной, узкой трактовке торговая марка (бренд) является изобразительным и звуковым идентификатором продукта. В расширенной трактовке под торговой маркой (брендом) понимается вся совокупность представлений, идей, образов, ассоциаций и т. д. о конкретном продукте и его окружении, которая сложилась у потребителей» [8]. При этом бренд в узкой трактовке входит в состав расширенной трактовки бренда.

Подобный переход к более широкому пониманию термина «бренд» привело к тому, что появилось множество определений, различных как по набору составляющих, так и по их сочетанию. Некоторые зарубежные эксперты разделяют все определения «бренда» на шесть категорий, в зависимости от того, на что делается в определении акцент: 1) наглядность; 2) узнаваемость; 3) позиционирование; 4) описание дополнительных преимуществ; 5) образ; 6) особенность.

Однако, как представляется, основу в различиях понимания термина «бренд» следует искать в несколько иной плоскости. Для уточнения нашей позиции полезным оказывается замечание известного маркетологи Д. Рэнделла, который предлагает делать различие между имиджем бренда и индивидуальностью бренда. Согласно данному автору, имидж бренда – это то, что существует в сознании покупателей. Это весь объем информации, который покупатели получили о данном бренде, основываясь на личном опыте, рекламе, упаковке, отзывах других людей и т. д. Причем вся эта информация трансформируется под влиянием восприятия, собственных убеждений, социальных норм. А индивидуальность бренда – это то, что сама компания поставляет на рынок, то, что находится под ее контролем [9]. Учитывая данное мнение, очевиден вывод, что в основе определения бренда лежат два различных подхода к пониманию стратегии брендинга. При первом подходе основой стратегии является то, что и как потребитель непосредственно воспринимает (образы, впечатления, ассоциации и т. д.). При втором, – что создает правообладатель бренда и предлагает рынку (символ, имя, обещания, выгоды, представления, идеи и т. д.).

Из данного положения следует важный для целей настоящего исследования вывод: при создании бренда равное значение имеет и то, как он воспринимается потребителем, и то, какими реальными, а не декларативными потребительскими и стоимостными качествами обладает предмет брендинга.

Согласно статистике, отечественная промышленность медленно, но выходит на новый, более современный уровень развития. Растут объемы и качество выпускаемой продукции. Однако, конкурентная борьба с импортными товарами зачастую проигрывается. Вследствие этого остро необходима разработка и реализация мер по обеспечению завоевания рынков. В качестве одной из таких действенных в современных российских условиях мер начинает выступать брендинг. Для того, чтобы им правильно пользоваться нужна методологическая разработка способов и приемов реального наполнения брендинга, их привязка к конкретным проблемам организации работы отечественных компаний.

С помощью брендинга, как показывает практика, можно достичь многого. В частности, он позволяет:

– поддерживать запланированный объем продаж на конкретном рынке и реализовывать на нем долговременную программу по созданию и закреплению в сознании потребителей образа товара;

– обеспечить увеличение прибыльности в результате расширения ассортимента товаров и знаний об их общих уникальных качествах, внедряемых с помощью коллективного образа;

– отразить в рекламных материалах и кампаниях культуру страны, региона, города и т.д., где изготовлен товар, учесть запросы потребителей, для которых он предназначен, а также особенности территории, где он продается;

– использовать три весьма важных для обращения к рекламной аудитории фактора – исторические корни, реалии сегодняшнего дня и прогнозы на перспективу.

Анализ весьма многочисленных научных трудов и публикаций по проблемам брендинга показывает, что основной акцент исследователи и специализированные агентства делают на технологии проведения данной работы. Причем технологии весьма сложные и за рубежом глубоко проработанные. Однако, даже тот непродолжительный период, в течение которого данный вид деятельности культивируется в российской практике, позволил убедиться, что в наших условиях брендинг очень часто не является гарантией качества и высоких потребительских свойств товара, а выступает лишь модным, эффективным способом временного увеличения объемов продаж той или иной продукции. С другой стороны, в условиях достаточно высокой монополизации (по различным основаниям) некоторых областей производства и сферы услуг значительные затраты на брендинг вызывают у потребителя лишь раздражение и реакцию отторжения усилий компаний, осуществляющих деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к своему товару подобным образом. Весьма красноречивые примеры тому – навязчивая реклама Сбербанка и Газпрома, МТС и Билайна.

Множатся примеры применения недобросовестных приемов рекламы. Так, Ассоциация стоматологов России рекомендует жвачки, ассоциации дерматологов одобряют кремы, а Союз педиатров России «отметился» почти на каждом детском бренде. Даже холодильники «LG» протестированы «Клиникой НИИ питания РАМН» и рекомендованы «Национальной ассоциацией диетологов и нутрицитологов».[2] Столь модная сегодня система рекомендаций – лишь рекламная технология, призванная вызывать доверие потребителя. Расчет понятен: среди более-менее похожих товаров потребитель выберет тот, чья полезность подкреплена авторитетом государственного учреждения. Однако для НИИ, подписывающихся под брендами, это всего лишь способ заработать деньги. Стоимость таких одобрений, по подсчетам издания «Вечерний Петербург», в зависимости от статуса организации и степени участия в рекламной кампании колеблется от 10 тысяч (если, например, от лаборатории требуется лишь печать на бланке) до 100 тысяч долл. (если существует договор о длительном партнерстве).

Пометка на бутылках с подсолнечным маслом – «без холестерина» должна побуждать покупателей, которых волнует вопрос соблюдения здорового образа жизни, приобретать именно это масло. Однако, далеко не все знают о том, что холестерина нет и не может быть ни в одной бутылке растительного масла любой марки. Холестерин – это природный жирный спирт, который содержится строго в животных организмах. И писать на бутылках с растительным маслом «без холестерина» бессмысленно. При этом витамин «Е», который рекламируется в качестве конкурентного преимущества, напротив, – неотъемлемая часть подсолнечного масла.

Или. Кисломолочные продукты под торговой маркой «Растишка» продвигаются на рынок под слоганом «Расти на здоровье». Активный рост ребенка должно обеспечивать повышенное содержание кальция и витамина «D» в продукции. На упаковке Растишки указано, что в 100 граммах содержится 180 мг кальция, что составляет 20-30% от суточной физиологической потребности ребенка. А также 10,4 граммов сахарозы, то есть две чайных ложки сахара меньше чем на полстакана. Для сравнения: в молоке сахара нет вообще, а кальция – 120 мг на 100 г продукта.

Эти и подобные им примеры показывают, что понимание брендинга отечественными маркетологами ограничено в настоящее время лишь внешней, имиджевой стороной данной эффективной технологии. А возможность его использования в качестве инструмента стратегического позиционирования для создания реальных долгосрочных конкурентных преимуществ компаний требует тщательной теоретической и методической проработки.

Помимо факторов конкурентной среды уровень конкурентоспособности предприятия, как гласит ресурсная концепция, также зависит и от **базовых факторов**, то есть от ресурсных возможностей компании. В их числе предлагается выделить следующие компоненты: традиционные и новые факторы производства; потенциал смежных предприятий; выбранная стратегия развития компании, ее производственная структура и структура управления; система обеспечения качества продукции; стиль и методы управления; организация производства.

Традиционные и новые факторы производства в широком понимании представлены: трудовыми ресурсами (количество, квалификация и стоимость рабочей силы); физическими ресурсами

[2] Нутрицитолог – специалист по питанию

(количество, качество и доступность земельных участков, воды, полезных ископаемых, лесов, источников энергии, климатические условия и географическое положение); интеллектуальными ресурсами (человеческий, организационный и клиентский капитал); ресурсы материального и финансового капитала (количество капитала, который может быть привлечен компанией); инфраструктура (транспортная система, связь, жилищный фонд, системы здравоохранения и образования, учреждения культуры). Для создания долговременных конкурентных преимуществ компании важны, как собственно обеспеченность перечисленными факторами производства, так и их новые, оригинальные комбинации, поиск которых, согласно Й. Шумпетеру, являются смыслом предпринимательской деятельности. Следует иметь в виду, как отмечалось выше, что обеспеченность базовыми факторами производства не всегда способствуют повышению конкурентоспособности предприятия. Например, такие базовые факторы, такие как трудовые ресурсы или местные природные ресурсы, не обеспечивают автоматически преимущества в наукоемких отраслях промышленности. В подобных отраслях, составляющих основу любой развитой экономики, наиболее важными являются специализированные факторы производства, такие как квалификация персонала, научно-техническая база или организационные знания. Причем, как правило, эти факторы не наследуются, а создаются. Кроме того, набор факторов производства, которыми обладает компания в определенный момент времени, часто оказывается менее значимым, чем скорость и эффективность их создания и обновления. Данное обстоятельство требует от компании способности оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации, обладать навыками предвидения намечающихся перемен, инициативности и взвешенной рискованности хозяйственных решений.

Потенциал смежных предприятий – фактор, от которого часто зависит принципиальная выживаемость компании на рынке. Понятие «смежные» в контексте настоящего исследования включает: поставщиков, потребителей продукции производственно-технического назначения в пределах единой технологической цепочки, обслуживающие и сервисные компании. Конкурентоспособность компании-производителя зависит от множества обстоятельств, определяемых уровнем и способами взаимодействия с указанными смежными предприятиями, а также от состояния их собственной конкурентоспособности.

Например, как показал анализ, потере устойчивости подсистемы материально-технического обеспечения под влиянием факторов, вызванных влиянием кризиса 2008 г., способствовали следующие обстоятельства. Во-первых, необоснованная ориентация на ограниченный круг поставщиков, имеющая следствием утрату возможности приобретения необходимой номенклатуры материально-технических ресурсов в силу несостоятельности дилеров-поставщиков, относящихся, к группе хозяйствующих субъектов, наиболее подверженных влиянию кризиса.[3] Во-вторых, использование услуг многочисленных посреднических фирм в ущерб прямым отношениям с непосредственными производителями сырья, материалов и комплектующих, что значительно удорожает стоимость поставляемых материальных ресурсов и отрицательно сказывается на ценовой конкуренции. В-третьих, излишнее увлечение тендерными процедурами. Практика свидетельствует, что одной из главных проблем низкой конкурентоспособности продукции отечественных предприятий является широко культивируемый состязательный подход к выбору поставщиков сырья, материалов и комплектующих для производства. Данный подход нормативно закреплен в Законе «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» [10] для государственных закупок. Однако, он широко принят на вооружение и многими российскими предприятиями в их взаимоотношениях вне госзаказа. Исходя из аукционного принципа выбора поставщика, победителем конкурса или аукциона становится компания, «предложившая наименьшую цену за товар надлежащего качества».

На практике подобный подход к выбору поставщика приводит к таким негативным последствиям, как: получение продукции ненадлежащего качества; срыв сроков поставок; принципиальная невозможность использовать поставленный продукт в силу изначальной профессиональной некомпетентности победителя аукциона; коррупция в сфере материально-технического обеспечения. Вместе с тем, еще в пятидесятых годах прошлого столетия известный американский ученый Э. Деминг сформулировал 14 основополагающих принципов эффективного производства. Они были положены в основу американской практики организации деятельности компаний.

[3] Особенно это относится к материалам и комплектации зарубежного производства. Даже временное охлаждение в политических отношениях со страной, где находится поставщик материалов и комплектующих, может полностью парализовать производство

Один из этих принципов требует: «Покончите с практикой закупок по самой дешевой цене, вместо этого следует минимизировать общие затраты и стремиться к выбору определенного поставщика для каждого продукта, необходимого в производстве» [11].

Для эффективного использования потенциала смежных компаний, помимо установления с ними традиционных договорных отношений, требуется выработка и принятие дополнительных мер для обеспечения их полноценного, заинтересованного участия в конечном результате хозяйственной деятельности всей производственной цепочки. Эти меры, в том числе, предполагают изменение характера и стиля взаимоотношений с поставщиками и потребителями в рамках пересмотра представлений о составе понятия «производственная система». Для этого, в свою очередь, компания должна обладать такими качествами, как новаторство, проактивность, креативность, способность к принятию нетрадиционных решений, неприятие бюрократизма.

Стратегия развития, выбранная компанией, оказывает непосредственное влияние на ее операционную эффективность и тем самым на конкурентоспособность. Если в процитированных выше работах ведущих маркетологов речь шла, преимущественно, о построении конкурентной стратегии, исходя из особенности отраслевого рынка, на котором работает компания, то смысл и значение данного фактора в обеспечении операционной эффективности несколько иные. Речь идет о разработке с применением методического аппарата стратегического планирования и управления долгосрочной программы действий по формированию, рациональному использованию и развитию долговременных конкурентных преимуществ на основе внутренних ресурсов компании. Рекомендуемая структура стратегии развития компании включает в себя:

1. Базовую стратегию, обобщающую намерения компании в сферах: рыночной конкуренции, производства, финансов, социальной сферы и организационного развития; а также содержащую основные стратегические инициативы – специальным образом подготовленные документы, отражающие цели, задачи, ресурсы, пути и методы действий компании в этих сферах;
2. Стратегии центров прибыли («стратегических хозяйственных единиц») – стратегии операционных подразделений компании, реализующих продукцию/услуги и формирующих прибыль;
3. Функциональные стратегии (стратегии «центров затрат») – стратегии функциональных подразделений (маркетинг, НИОКР, закупки, финансы, персонал…).

Компании, формирующие собственные стратегии развития, если только эта работа не навязывается принудительно региональными и отраслевыми органами управления или не вызвана требованиями кредитных организаций, как правило, отличаются проактивной позицией, способностью к предвидению, а также хорошими организаторскими навыками.

Крайне важным фактором обеспечения операционной эффективности является производственная структура компании и способы организации производства. Как показывают исследования, в современных условиях, учитывая отмеченные выше тенденции, данный фактор обеспечения операционной эффективности подвергается влиянию следующих негативных обстоятельств:

– недостаток кредитно-финансовых ресурсов для обновления оборудования, машин, механизмов, зданий и сооружений;

– моральный и физический износ производственных основных средств, препятствующий выпуску конкурентоспособной продукции;

– падение спроса на продукцию компаний отраслей-аутсайдеров, имеющее следствием возникновение излишних производственных мощностей;

– дефицит мощностей компаний, работающих в отраслях, являющихся несущими отраслями нового технологического уклада;

– сохранение многоукладности экономики, выраженное в сосуществовании на предприятиях мало используемых и при этом трудно реализуемых технических средств, представляющих различные технологические уклады;

– эмбарго на продажу российским компаниям ключевых технологий, увеличивающее разрыв в техническом оснащении отечественных предприятий и компаний развитых стран;

– исчерпание потенциала преобладающих поколений техники, требующее повышенных расходов на обновление производственного аппарата;

Исследования также показывают, что наиболее подверженными влиянию кризисных явлений по данной подсистеме оказываются компании, получившие в наследство от прежних условий

хозяйствования производственный аппарат, обладающий следующими признаками. Во-первых, неоправданно большой территорией, на которой размещены производственные цеха, соединяющие их коммуникации и транспортные коридоры. Подобное пространственное решение, как правило, имеет следствием повышенные расходы на внутризаводское перемещение грузов, компенсацию потерь тепловой энергии и сжатого воздуха в сетях и уплату земельного налога. Во-вторых, такими конструктивными решениями при строительстве зданий производственных цехов, которые предусматривают использование неоправданно высоких пролетов без учета повышенных нерациональных расходов на их отопление в осенне-зимний период. В-третьих, преимущественным оснащением специализированным металлообрабатывающим оборудованием с низкой степенью автоматизации, что порождает большое количество технологических переделов и делает продукцию не конкурентоспособной по ценовым характеристикам. В-четвертых, высоким моральным и физическим износом оборудования, требующим повышенных расходов на проведение ремонтных работ и компенсацию низкого качества обработки изделий. В-пятых, применением устаревших поточных методов организации производства, при смене приоритетов потребителей требующих значительных затрат ресурсов и длительного времени для переналадки [12].

Для нивелирования указанных проблем компании, стремящиеся к операционной эффективности, должны прилагать недюжинные усилия, основанные на взвешенной рискованности хозяйственных решений, умении убеждать своих работников и представителей внешнего окружения в необходимости оперативных действий по приведению структуры и состава производственной системы, методов организации производства в соответствие современным требованиям. Одним из важнейших шагов в данном направлении является создание реально действующей, а не формально сертифицированной системы управления качеством на предприятии.

И последний из факторов, обеспечивающих операционную эффективность компании, включает в себя структуру системы, стиль и методы управления. О роли и значимости управления в современной экономике сказано достаточно. Вместе с тем, между научными рекомендациями зарубежных и отечественных исследователей и их практическим воплощением в деятельности российских компаний сохраняется огромная дистанция. Подобная ситуация имеет множество объяснений, которые затрагивают такие сложнейшие сферы, как социальная психология и психология личности; начальное, высшее и среднее специальное образование; система государственного управления; политическое устройство общества и другие. В нашем же исследовании хотелось затронуть такую недостаточно изученную тему, как наличие у руководителей и персонала компаний предпринимательских качеств. Общение с многочисленными директорами предприятий, руководителями подразделений аппарата управления, мастерами и рабочими дает основание утверждать, что в подавляющем большинстве случаев основным типом организационной структуры управления в отечественной промышленности остается линейно-функциональная структура; главным стилем руководства – автократия; главным методом управления – административный, слегка закамуфлированный элементами материальной и моральной мотивации. Крайне велика дистанция в восприятии фактов хозяйственной действительности между работниками государственных или приватизированных предприятий и персоналом вновь образованных компаний, хотя и в последнем случае, зачастую, в избытке присутствует управленческий консерватизм, пренебрежение инициативой работников, выходящая за разумные пределы разница в доходах представителей администрации и персонала. Как следствие – социальная апатия, низкая производительность труда, хищения, непрекращающаяся текучесть кадров, общее снижение операционной эффективности.

И, напротив, немногочисленные компании, находящиеся в постоянном поиске новых возможностей для приложения своих знаний, умений, способностей; применяющие гибкие подходы при формировании организационных структур управления под решение конкретных производственных задач; культивирующие стиль и методы руководства, ориентированные на учет интересов работников, объединение их усилий для достижения общих, известных всему персоналу стратегических целей, добиваются выдающихся успехов в обеспечении своей операционной эффективности и, в конечном счете, конкурентоспособности. Изучение опыта подобных отечественных предприятий, а также исследований зарубежных ученых и публикаций руководителей компаний других стран убедительно показали, что их успеху в определяющей мере способствует наличие предпринимательских начал в компании.

Рассмотрим подробнее смысл термина «предпринимательство» историю его возникновения и развития применительно к задачам настоящего исследования. Согласно словарю, «предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг» [13]. Есть и иные определения. Например, «Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами… в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия» – уточняется в Словаре финансовых терминов [14]. В Юридическом словаре подчеркивается, что предпринимательская деятельность осуществляется «лицами, зарегистрированными в этом качестве (в качестве предпринимателя – прим. авт.) в установленном законом порядке» [15]. При всей правильности приведенных определений можно полагать, что понимание данной ключевой категории требует уточнения и развития с позиции целей настоящего исследования.

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и поначалу ассоциировалось с понятием «собственник» [16]. Английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию, понимал под предпринимателем человека с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, а также – разбойник, нищий и т.д.). «Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной». Отсюда следует, что риск – главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т.п. В труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) автор дал характеристику предпринимателя и его роль в экономике, как реализатора рискованных коммерческих идей. Предприниматель сам инвестирует капитал, планирует, организует производство и распоряжается результатами своего труда. Его прибыль – это компенсация собственника за риск. А. Смит относился скептически к предпринимательской деятельности управляющих: «От директоров акционерных компаний, которые заведуют в большей степени чужими деньгами, чем собственными, нельзя ожидать такой неусыпной осторожности, какую участники частного торгового товарищества проявляют в управлении своим капиталом. Поэтому небрежность и расточительность должна всегда в большей или меньшей степени проявляться в управлении такой компанией» [17].

Аналогичного взгляда на функцию предпринимателя в рыночной экономике придерживался и Ж.-Б. Сэй [18], характеризовавший его как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства, как посредника, обладателя знаний и опыта. Ж.-Б. Сэй подробно описал специфические свойства предпринимателя и характер его доходов, часть которых является платой за его редкие предпринимательские способности. Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли В. Зомбарт и Й. Шумпетер. Предприниматель «по Зомбарту» – это «завоеватель» (характерные черты которого – готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость); «организатор» (умение объединять многих людей для совместной работы) и «торговец» (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Из целей предпринимателя В. Зомбарт главной выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без прибыли невозможно развитие [19].

Й. Шумпетер называет предпринимателем человека, берущегося за осуществление новых комбинаций факторов производства и тем самым обеспечивающего экономическое развитие. При этом, в отличие от своих предшественников, Й. Шумпетер считал, что предприниматель не обязательно является собственником производства, индивидуальным капиталистом – им может быть и управляющий банка или акционерного общества [20]. «То, что фирма думает о своей продукции, не самое главное, особенно для будущего бизнеса или для его успеха. Что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность, – вот что имеет решающее значение, определяет сущность

бизнеса, его направленность и шансы на успех» – верно подмечает П. Друкер [21].

Большинство отечественных исследователей продолжают делать акцент на получении прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько, по нашему мнению, непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей человека, социальной группы, общества в целом. В этой связи более правильно, как нам представляется, определять предпринимательство, как *процесс поиска изменений в спросе потребителей на продукцию (услуги) и удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, основанной на инновациях, обеспечивающих максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства.*

В данном определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль. Поэтому, по нашему мнению, предпринимательство – это не всякий бизнес, это особый стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Данное мнение разделяет и авторитетный отечественный исследователь проблем предпринимательства А.Н. Асаул, который считает, что «предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия» [22]. Анализ трактовок понятия предпринимательства и сформулированное нами определение предпринимательства (интрапренерства) позволяют выделить основные качества данной категории. Эти качества, по нашему мнению, полностью определяют интрапренерство, как специфическую характерную особенность человеческой деятельности (рисунок 2).

На первый взгляд, согласно приведенному перечню, черты предпринимательства наиболее полно соответствуют личностным качествам человека, нежели компании. Однако, внешне кажущееся противоречие снимается, если к изучению организации в процессе ее жизненного цикла применить органистический подход, который рассматривает динамику развития компании по аналогии с развитием живого организма.

Рис. 2. Основные качества, характеризующие интрапренерство в компании

Т. Бернс и Г. Сталкер [23], анализируя факторы, определяющие способность организации реагировать на изменения, сгруппировали известные организационные структуры в два больших класса: механистические и органистические (органические). Эти классы структур представляют собой два полюса континуума. Организационная структура конкретной компании может быть более или менее органистической или более или менее механистической и редко может быть только той или иной в абсолютно чистом виде. В организациях механистического типа все задачи отчетливо дифференцированы, и сотрудники выполняют однозначно выраженные предписания внутри строго очерченной иерархии. С такого рода структурами соотносят бюрократию, охарактеризованную М. Вебером [24], в которой большое значение придается детальному описанию выполняемых процедур, прав и обязанностей исполнителей. Механистические структуры, как правило, хорошо работают в стабильной, медленно изменяющейся внешней среде. На противоположном конце множества вариантов структур находятся организационные структуры органистического типа, в которых исполнители руководствуются не только и не столько предписаниями, но и вызовами внешней среды, новыми условиями ситуации, которые не отражены в регламентах. Такие структуры наиболее эффективны в быстро меняющейся внешней среде, поскольку решения принимаются на основе быстрых экспертных оценок специалистов, свободных от бюрократических барьеров. Органистические структуры предполагают уход от централизации и делегирования полномочий в принятии решений специалистов.

Данное пояснение делается нами для того, чтобы развеять широко бытующее мнение о том, что предпринимательские способности должны быть закреплены именно за человеком или малым, индивидуальным предприятием. И этот подход начинает получать отражение в трудах отечественных и зарубежных исследователей, анализирующих внутреннее предпринимательство (интрапренерство) средних [25] и крупных компаний.[4] Однако практических технологий мобилизации потенциала данной категории на решение задачи повышения конкурентоспособности компаний пока недостаточно. Обозначен лишь магистральный путь в данном направлении.

Так, осенью 2001 г. П. Друкер выступил на конференции по инновациям с установочным докладом «Дисциплина инновации», что ознаменовало окончательную институционализацию его концепции «предпринимательского общества». В основе теории авторитетного специалиста по управлению [27] лежит модифицированная им концепция информационного общества Д. Белла [28]. Базовой характеристикой информационного общества являются постоянные изменения, которые порождаются «творческой деструкцией» рынка предпринимателями. Причем, в отличие от Й. Шумпетера, который сформулировал идею о творческой деструкции предпринимателей в сфере экономики, П. Друкер считает, что порождаемые ими изменения затрагивают не только сферу хозяйственных отношений, но и общество в целом. Выжить в эпоху информационного общества смогут только те предприниматели, которые окажутся способными улавливать тенденции изменений и оперативно приспосабливаться к ним. Стать лидерами смогут только те, кто будет генерировать изменения в бизнесе. Механизмом реализации этой инновационной стратегии предпринимательства станет внутрифирменное предпринимательство – интрапренерство. Большинство успешных инноваций, согласно признанному авторитету в теории управления, основаны не столько на технических или технологических усовершенствованиях, сколько на использовании уже известных и получивших распространение фактов хозяйственной деятельности, которые остались незамеченными для остальных участников рынка. Найти эти объекты – основы инноваций – можно при условии осуществления компаниями внутренней предпринимательской деятельности, которая будет базироваться на следующих принципах:

1) постоянное усовершенствование выпускаемых товаров и услуг;

2) максимальное использование знаний;

3) систематический и целенаправленный поиск новых способов и методов реализации хозяйственный деятельности.

Поэтому развитие интрапренерства оказывается особенно актуальным для отечественных

[4] Хороший обзор подходов к исследованию интрапренерства содержится в [26]

компаний, как средних, которые были, в основном, нами исследованы, так и для любых других. В то же время масштабы развития внутреннего предпринимательства в нашей стране весьма далеки от показателей большинства других стран (рисунок 3).

Рис. 3. Распределение стран по уровню развития внутрифирменного предпринимательства, 2011, % [29]

Проведенный анализ показал, что развитое интрапренерство является скорее исключением из правила для деятельности отечественных компаний, давно работающих на рынке, впрочем, как и вновь создаваемых. Какие технологии использовать для преломления сложившейся ситуации, каковы их теоретическая и методическая основы – вопросы, которые требуется дополнительно исследовать.

Подводя итоги, следует заметить, что предложенное разделение движущих сил современной конкуренции на базовые факторы и факторы конкурентной среды носит не строгий характер, так как в реальности происходит взаимное пересечение и дополнение их воздействия на обеспечение конкурентоспособности компаний. Однако, данный методический прием позволяет выделить роль и значимость исследуемых понятий интрапренерства и брендинга в решении поставленных проблем.

Decomposition of concept of competitiveness allows to allocate two main groups of the factors, making the main impact on its dynamics: «factors of the competitive environment» and «base factors». In turn, researches show that factors of the competitive environment in modern economy are provided with mobilization of potential of branding. Extent of development of base factors depends on level of internal business in the company
Keywords: *competitiveness factors, competitive environment, intrapreneuring, branding, technologies, company positioning, brand image, brand equity*

Список литературы

1. Воронов Д.С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. – http://vds1234.narod.ru/
2. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 558 с.
4. Огилви Д. Откровения рекламного агента /Д. Огилви; [пер. с англ. Н.Г. Яцюк]. – М.: Эксмо, 2007. – 160 с.
5. Аакер Д. Создание сильных брендов / Дэвид А. Аакер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 433 с.
6. Что такое Бренд. – http://rusbrends.ru/pg_mat_brend.html

7. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга, 9-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.

8. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Издательство «Финпресс», 1999. – 656 с.

9. Рэнделл Д. Брендинг: Краткий курс / Джеффри Рэнделл. – Пер. с англ. Р. Захарчева. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 216 с.

10. О поставках продукции для федеральных государственных нужд. – Федеральный закон РФ от 13.12.94 № 60-ФЗ (с изменениями от 19.06.95, 17.03.97, 6.05.99, 22.08.04, 2.02.06, 24.07.07, 19.07.11)

11. Деминг У.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Эдвардс Деминг; пер. с англ.: [Ю. Адлер, В. Шпер; ред. Н. Величенко]. – 4-е изд.– М.: Альпина Паблишер, 2011. – 400 с.

12. Бобрышев А.Д. Модернизация организационного механизма в целях создания устойчивой производственной компании. – М.: «Экспо-Медиа-Пресс», 2011. – 336 с.

13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

14. Словарь финансовых терминов. – http://www.info-law.ru/dic/4/id_16878

15. Юридический словарь. 2000. – http://slovo.yaxy.ru/p.htm

16. Новиков А.А. История Российского предпринимательства. Учебный курс (учебно-методический комплекс). – http://e-college.ru/xbooks/xbook034/book/index/index.html

17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

18. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; [сост., вступ. ст. и коммент. М.К. Бункиной и А.М. Семенова]. – М.: Дело, 2000. – 396 с.

19. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. Пер. с нем. / Ин-т социологии. – М.: Наука, 1994. – 443 с.

20. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

21. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. – М.: Прогресс, 1992. – 378 с.

22. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336с.

23. Burnss, T., Stulker, G. The Management of Innovation. L, 1961

24. Weber, M. Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehende Soziologie. – 5, rev. Aufl. – Tubingen: Mohr, 1980

25. Саймон Г. Скрытые чемпионы / Пер. с нем. – М.: Дело, 2005. – 288 с.

26. Широкова Г.В., Сарычева В.А., Благов Е.Ю., Куликов А.В. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к изучению вопроса. Научный доклад № 1(R) – 2008. – СПб.: Центр предпринимательства ВШМ СПбГУ, 2008. – 53 с.

27. Друкер П. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.

28. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Academia, 2004, CLXX. – 788 с.

29. Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2011. – М. – СПб.: ВШЭ, ВШМ СПбГУ, 2012. – 63 с.

Об авторе

Бубенок Е.А. – доктор экономических наук, Генеральный директор ООО БТК «60 канал»

УДК 658

ПОТЕНЦИАЛ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Д.Н. Ветошко

Рассматривается проблема ресурсного обеспечения и измерения стабильного устойчивого развития предприятий промышленности. Анализируются подходы к использованию ресурсного потенциала. Приводятся возможные варианты циклового экономического развития предприятий и показатели его уровня. Обосновывается целесообразность оценки уровня экономического развития предприятий по показателю прибыли, удовлетворяющему требованиям комплексности, общности и объективности. Предлагается концептуальная комплексно-систематизированная модель получения и использования прибыли в процессах устойчивого экономического развития предприятий промышленности.
Ключевые слова: *стабильное устойчивое развитие, ресурсный потенциал, уровень развития, промышленное предприятие, цикл, прибыль, показатель.*

История экономического развития, как определяют теоретики, начинается с периода первоначального накопления [3]. Для промышленности важнейшим в этом процессе является накопление капитала, что означает рост масштабов его функционирования.

Однако увеличение капитала еще не гарантирует получения ожидаемого экономического результата. Результат может быть и отрицательным, если, например, накопленный капитал оказался некачественным, низкой степени полезности. Следовательно, только в сочетании увеличения и полезности можно более полно понять экономическую сущность накопления капитала, в том числе как источника экономического развития. Таким образом, накопление капитала проявляется в тесной взаимосвязи количественных и качественных его характеристик. И только в таком единстве характеристик капитал обеспечивает экономическое развитие.

Связь накопления капитала и экономического развития проявляется в двух ипостасях: эволюционной, связанной с постепенным поступательным накоплением капитала и экономическим развитием, и революционной, характеризующейся скачкообразными поступательными их изменениями.

Для промышленных предприятий капитал является средством производства, состоящим из совокупности орудий и предметов труда, используемых в качестве производственных ресурсов, и рабочей силы.

Сложились два подхода использования этих средств: воспроизводственный и экономического развития.

Особенностью воспроизводственного подхода является то, что в нем не является приоритетной цель достижения приращения темпов производства. В его основу берется, как правило, годовой цикл деятельности, за который формируются средства для простого возобновления производства в следующем цикле. По существу, в следующем годовой цикле производство повторятся в тех же размерах, с той же величиной средств и с получением тех же, что и в предыдущем цикле результатов.

Экономическое развитие включает несколько годовых циклов деятельности, обеспечивающих расширенное воспроизводство, то есть, производство, возобновляемое в последующих циклах с большими, полученными в предыдущих циклах размерами средств и результатов. Расширенное воспроизводство может протекать эволюционным путем в форме постепенного поступательного развития и революционным - в форме, характеризуемой резким скачкообразным развитием и получением результатов, превосходящих в несколько раз показатели простого воспроизводства. Это происходит в периоды скачкообразных качественных изменений в технике, технологиях, предметах труда. Например, революционные достижения в производстве произошли с созданием автоматических поточных линий, производственных роботов, программного управления техникой и производственными процессами с получением синтетических материалов и полупроводников и др. Что касается показателей революционных достижений то, например, станки с программным управлением оказались производительнее традиционных в 2-3 раза, а обрабатывающие центры - в 8-10 раз [1,2].

На рис. 1 представлены четыре варианта возможного циклового развития предприятия (расширенного воспроизводства).

По первому варианту в основу закладывается получение предприятием результата в размере, достаточном для простого воспроизводства того же результата в каждом последующем воспроизводственном цикле. В этом случае воспроизводится результат без наращения от цикла к циклу ресурсного потенциала.

По второму варианту в основу берется получение в каждом цикле воспроизводства результата, выше полученного в базовом цикле. То есть, происходит экономический процесс с наращением результата и расширением производства за счет роста масштабов функционирования ресурсного потенциала. Источником роста масштаба потенциала может быть количественное и качественное (например, модернизация) его совершенствование.

По третьему и четвертому вариантам также идет наращение результата, но более высокими, скачкообразными темпами, по сравнению со вторым вариантом. Высокие темпы развития обеспечиваются в основном за счет внедрения в производство революционных научно-технических достижений. Внедрение их осуществляется в темпе, можно сказать, «быстрого времени».

Четвертый вариант предполагает аналогичный процесс внедрения революционных достижений, но несколько растянутого во времени, с разницей по сравнению с вариантом «быстрого временем» - Δt_1, Δt_2 и т. д.

Люфт времени в четвертом варианте позволяет предприятию качественно оценить и сделать выбор наиболее рациональных для внедрения фрагментов ресурсного потенциала, полученных в результате революционных достижений. Премией за качественный отбор революционных достижений для внедрения в производство будет прирост результата - $\Delta ПР_1$, $\Delta ПР_2$ и т.д. при росте темпов расширенного воспроизводства. Это видно из неравенств наращения результата на участках кривых развития, т.е., $3^2 - 4^2 > 3^1 - 4^1$ и $3^4 - 4^4 > 3^3 - 4^3$ и т.д.

Вместе с тем, какими бы особенностями и возможностями не отличались процессы простого и расширенного воспроизводства, надо принять, что тот и другой для предприятий имеют большое значение. В любом случае надо исходить из того, что расширенное воспроизводство строится минимум на воспроизводстве ресурсного потенциала как исходной базы развития [5].

Рис. 1. Возможные варианты циклового функционирования и экономического развития промышленного предприятия

В процессах стабильно устойчивого развития в основу следующего i-го цикла расширенного воспроизводства в качестве исходной базы должна браться величина ресурсного потенциала предыдущего цикла, которая складывается из величины вводимого в оборот в i-м цикле ресурсного потенциала и полученного от его использования (в этом же цикле) ресурсного потенциала в виде эффекта (прибыли), то есть:

$$РП_{ц.i+1} = РП_{ц.i} + \Delta РП_{ц.i}$$

где $РП_{ц.i+1}$ - ресурсный потенциал воспроизведенного i+1 цикла;

$РП_{ц.i}$ - ресурсный потенциал, вводимый в оборот в воспроизведенном i-м цикле;

$\Delta РП_{ц.i}$ - ресурсный потенциал (эффект), полученный от использования введенного в оборот потенциала в воспроизводственном i-м цикле.

Основу ресурсного потенциала составляют факторы производства в виде основных и оборотных средств, трудовых ресурсов, которые могут быть использованы в процессах создания продукта. Проблема здесь заключается в их ограниченности и в выборе в таких условиях варианта использования, способного обеспечить ожидаемую или максимальную прибыль.

Экономической наукой разработана модель «производственных возможностей», на основе которой можно построить и модель выбора варианта ресурсного обеспечения решения задачи экономического развития.

Модель производственных возможностей позволяет на альтернативной основе делать для производства выбор тех продуктов, которые принесут большую выгоду. Однако эта модель не решает полностью проблему развития. Выбор приоритетного продукта - это решение отдельной производственно-экономической задачи. Развитие носит всеобщий для предприятия характер, и чтобы решить эту задачу требуется увеличить значительно масштаб деятельности с включением в оборот, по сути, всех факторов производства. Поэтому вопрос развития ставит задачу реализации следующей производственной функции:

$P = f(\Phi_о, \Phi_о, N)$, которая в формате развития принимает вид:

$P + \Delta P = f(\Phi_о + \Delta\Phi_о + \Phi_{об} + \Delta\Phi_{об} + N + \Delta N)$

При темпе развития J функция примет вид:

$PJ = f(\Phi_о \times J + \Phi_{об} \times J + N \times J)$, где

P - результат развития;

$\Phi_о$ - основные фонды;

$\Phi_{об}$ - оборотные фонды;

N - рабочая сила;

ΔP - прирост результата;

$\Delta\Phi_о$ - прирост основных фондов;

$\Delta\Phi_{об}$ - прирост оборотных фондов;

ΔN - прирост рабочей силы;

J - индекс прироста результата.

Стабильное экономическое развитие предприятия, охватывающее n годовых циклов расширенного воспроизводства, требует следующего долгосрочного решения проблемы прибыли:

$$P_{стаб} = P_1 = (P_б + \Delta P_1) \rightarrow P_2 = (P_1 + \Delta P_2) \rightarrow P_3 = (P_2 + \Delta P_3) \rightarrow \ldots \rightarrow P_n = (P_{n-1} + \Delta P_n)$$

где $P_б$ - исходный (базовый) размер результата;

$P_1, P_2, P_3, \ldots, P_n$ -результат, получаемый в 1-м, ..., n-м воспроизводственных циклах;

$\Delta P_1, \Delta P_2, \Delta P_3, \ldots, \Delta P_n$ - прирост результата, получаемого в 1-м, ..., n-м воспроизводственных циклах.

Таким образом, устойчивое развитие предприятия зависит от того, как эффективно будет проходить процесс получения результата по величине, обеспечиваемой соответствием его темпам темпы роста ресурсного потенциала.

Постановка вопроса общего и долгосрочного устойчивого развития предприятий выводит на проблему комплексной, что очевидно по сформулированной выше производственной функции, оценки полученных от ресурсного потенциала результатов.

В экономической теории в качестве этих оценок рассматриваются следующие показатели [4]:

1) увеличение объема реального ВНП или ЧИП за некоторый период времени;
2) увеличение реального ВНП или ЧНП на душу населения за некоторый период времени.

В [5] развитие оценивается как:

1) увеличение валового национального продукта;
2) увеличение чистого национального продукта на душу населения;
3) годовой темп роста производства.

В этих приведенных классификациях показателей развития разница заключается в том, что в одной из них нет, а в другой указан показатель темпа роста производства. Для предприятий этот показатель имеет особо важное значение, т.к. позволяет отслеживать динамику объема производимой предприятием продукции, а с ним его показатели и показатели развития. Но предприятия в своей работе используют большое число показателей. Каждый из них имеет свое назначение для предприятия, по-своему важен. Однако целесообразность оценки происходящего в комплексе заставляет ориентироваться на тот главный (ключевой) показатель, который соответствует основной цели-миссии предприятия и наиболее объективно отражает состояние и динамику развития.

Например, масштаб предприятия можно оценивать по величине основных фондов или активной их части, численности промышленно-производственного персонала, объему производства. Из данных показателей наиболее объективным признается показатель объема производства. Это потому что, имея достаточные фонды, численность работающих, но при неэффективности их использования нельзя получить соответствующего этим ресурсам объема производимого предприятием продукта. Следовательно, в данном случае для оценки масштаба предприятия из четырех названных показателей требованию большей объективности будет отвечать показатель объема производства.

Особую важность объективность имеет при оценке долгосрочного развития. Это развитие предполагает последовательную, ступенчатую динамику показателей и необходимость учета их синергии с переходом от одного воспроизводственного цикла к другому. Поэтому необъективность, ведущая к ошибочной оценке развития в одном воспроизводственном цикле, может эволюционировать целую череду ошибочных оценок показателей в последующих воспроизводственных циклах. В итоге частные ошибки аккумулируются в ошибку синергического показателя результата всего процесса развития.

К основным общим показателям функционирования развития предприятий можно отнести следующие: объем производства продукции и выручку, фондоотдачу, оборачиваемость фондов, производительность труда, прибыль, рентабельность производства. Анализ позволяет выявить возможности из них презентовать себя в качестве комплексного и самого объективного показателя экономического развития. Так, анализируя показатели объема производства продукции и выручки, обнаруживается, что темпы их роста могут сопровождаться ростом более быстрыми темпами затрат. Отсюда уменьшается маржа между выручкой от продукции и затратами на ее производство и реализацию. Но исходя из возможности допущения таких нежелательных соотношений между показателями роста объемов производства, выручки и затрат, не исключается получение искаженной оценки развития.

Надо отметить, что формирование затрат во многом достаточно регулируемый самими предприятиями процесс. Поэтому в решении проблемы экономического развития предприятий должны решаться конкретные задачи их оптимизации.

Ко всему, объемы производства и выручка не являются непосредственными источниками капитализации средств предприятия, что также недостаточно характеризует их показатели, как охватывающие все стороны жизнедеятельности и экономического развития предприятия.

Имеющими большое значение, но все-таки в определенной мере частными и связанными с объемами производства и выручки, а значит с допущением ошибок в оценке, являются показатели фондоотдачи и фондооборачиваемости. В зависимости от эффективности использования производственных фондов находится показатель рентабельности производства. Следовательно, также как и показатели использования фондов он может быть недостаточно объективным, чтобы оценивать экономические процессы в целом, тем более, многофакторно формируемые процессы развития.

Обладающим свойством синтезиса, то есть, в данном случае сочетающим в себе последствия действий многих факторов, можно рассматривать показатель производительности труда. В определенной мере ответ на вопрос, насколько этот показатель соответствует требованиям комплексности и объективности, может дать анализ методов расчета его уровня. Так, расчет уровня производительности труда по методике: $П = Q_{пр} \quad (Q_{реал}) / N\ (ППП)$, где $Q_{пр}$ - объем производства

продукции; $O_{реал}$ - объем реализации продукции (выручка), N - численность рабочих; *ППП* - численность промышленнопроизводственного персонала, сопряжен с большими рисками получить «мнимый» рост производительности труда, например, за счет:

1) непропорционального роста цен на материальные ценности, используемые для производства, и цен на готовую продукцию (цена на готовую продукцию растет большими темпами, чем цена на материалы);

2) искусственного объема, не соответствующего спросу, или наоборот, сдерживания производства (там и там «замораживается» развитие).

«Мнимые» оценки развития можно получить, если вести расчет уровня производительности труда по показателям фондоотдачи $Ф_о$ и фондовооруженности $Ф_в$, т.е. по формуле: $П = Ф_о$ х $Ф_в$.

Как отмечают некоторые авторы, показатель производительности труда играет важное значение, но лишь измеряет выработку и наряду с другими, теми же фондоотдачей, фондовооруженностью, рентабельностью, является промежуточным показателем эффективности экономических процессов.

Сегодняшняя модель экономики делает доминирующим принципом деятельности предприятий мотивацию агрессивно-прогрессивного их движения вперед. Обязывает так работать и сложившаяся на настоящий период времени в стране политико-экономическая обстановка, требующая ускоренного развития отечественной экономики. Понимание всего этого, по существу нового для отечественных предприятий, не может не сопровождаться трансформацией многих традиционно сложившихся в них укладов, в том числе в сфере оценочной деятельности. Исследования показывают, что с развитием рыночных отношений в этой деятельности проблема заключается не в том, что много или мало используется измерителей ее эффективности, а в инверсии их приоритетов с целью предупреждения экономической, а с нею рыночной и кризисной уязвимости.

Эти уязвимости исходят из следующих ожиданий:

- зависимости от нехватки и низкой эффективности использования производственных фондов;
- излишней зависимости от высококвалифицированных рабочих;
- отсутствия прорывной инновационной политики;
- избыточной сдержанности в реализации диффузионных новшеств;
- избыточного, связанного с неопределенностью внешней среды сдерживания инициативы в области инноваций;
- избыточной осторожности овладения персоналом новых методов управления;
- недостаточной концентрации внимания на требовании максимизации отдачи от каждого задействованного в экономическом процессе производственного фактора;
- неадекватности подходов к цели получения предприятиями максимальной разницы между доходом и издержками и освоению новых методов организации деятельности по ее достижению;
- диспропорции денежных потоков;
- неполноценного взаимодействия с внешней средой (недостаточная информативность о рынках, сбои в работе с поставщиками, закрытость конкурентов, уступки в конкурентной борьбе и др.).

Таким образом, налицо большой круг внутренних и внешних факторов предприятия, оказывающих на него и на источники ресурсного потенциала прямое и косвенное воздействие. Естественно, определить в общем, как успешно функционирует предприятие или идет его экономическое развитие по состоянию какого-то отдельно взятого фактора, невозможно. Поэтому нужен показатель, который охватывал бы практически все стороны деятельности предприятия, и оно выступало как бы своего рода эмитентом денежных средств для покрытия всех уязвимостей и формирования накоплений для развития. Таким основным сообщающим оценочным показателем эффективности деятельности предприятий, безусловно, является прибыль. Вот как определяет две важнейшие функции прибыли авторский коллектив книги «Современная экономика» [4]: «1) характеризует конечные финансовые результаты деятельности предприятия, размер его денежных накоплений; 2) является главным источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие предприятия...». Поэтому основным принципом деятельности предприятия является достижение максимальной прибыли. Как отмечает Г.Форд, необходима не просто борьба за прибыль, а именно борьба за производство прибыли. Чем продуктивнее ее производство, тем выше экономическое развитие. И очень усложняется

производство прибыли тем, что предприятиям приходится это делать в условиях ограниченных ресурсов и жестокой за них конкурентной борьбы. Но главное, во всем том, к чему имеет отношение прибыль, в современной деятельности промышленных предприятий ее значение во много крат выросло. И потому, по сути новой в практике предприятий, встает проблема системного институционального и содержательного переустройства модели отношения к самой прибыли и к тем ресурсам и возможностям, которые ее обеспечивают. Одной из возможностей является максимальная мотивация предприятий на улучшение в процессах развития использования их ресурсного потенциала. Это означает выполнение следующих принципов развития:

- обеспечение максимальной доходности каждого отдельного компонента ресурсного потенциала, улучшая последовательно по циклам развития показатели фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда;
- стратегическая нацеленность и реализация мер, направленных на максимизацию прибыли и минимизацию издержек;
- владение методами поциклового управления прибылью, регулируя ее соотношения с издержками (прибыль/издержки) и обеспечивая тем наряду с другими мерами выполнение программ устойчивого развития по синергическому (итоговому) его результату.

В целом, исходя из экономической сущности прибыли и ее свойства аккумулировать в синергический показатель эффективности результаты отдельных и совокупностей компонент ресурсного потенциала, и в целях упорядочения связанных с этим процессов, предлагается концептуальная комплексно-системная модель получения прибыли и ее использования как источника устойчивого развития предприятий (рис. 2).

Рис. 2. Концептуальная комплексно-систематизированная модель получения и использования прибыли в процессах устойчивого экономического развития предприятий промышленности

Приведенная на рисунке концептуальная модель позволяет: формировать эффективную совокупность производственных ресурсов в процессах, обеспечивающих устойчивое экономическое

развитие предприятий; делать отбор компонент ресурсного потенциала по полезности для создания рационального сочетания их в отдельных комбинированных связках; оптимизировать отдачу каждого отдельного компонента ресурсного потенциала и регулировать получение синергического от них результата; комплексно с учетом отдачи каждого компонента ресурсного потенциала и его предельных, исходящих из принципов их отбора возможностей, систематизировать и обеспечивать поступательно стабильное и устойчивое экономическое развитие предприятий. Модель показывает возможности построений системы и организационных структур управления развитием предприятий и поле деятельности для совершенствования его методического обеспечения.

Эти и другие, изложенные выше выводы и рекомендации направлены на оптимизацию деятельности предприятий в условиях новых вызовов подъема отечественной промышленности и в целом экономики страны.

The problem of resource providing and measurement of a stable sustainable development of the enterprises of the industry is considered. Approaches to use of resource potential are analyzed. Possible options of cyclic economic development of the enterprises and indicators of its level are given. Expediency of an assessment of level of economic development of the enterprises for the profit indicator meeting requirements of complexity, a community and objectivity locates. The conceptual complex systematized model of receiving and use of profit in processes of sustainable economic development of the enterprises of the industry is offered.
Key words: *stable sustainable development, resource potential, level of development, industrial enterprise*, *cycle, profit, indicator.*

Список литературы

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

2. Гусаров, А.С. Управление научно-техническим процессом: реальность и перспективы/ А.С.Гусаров. - М.: Знание, 1984.

3. Конотопов, М.В. История экономики зарубежных стран / М.В.Конотопов, С.И.Сметанник. - М.: Логос, 2003.

4. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. - Ростов н/Д.: изд-во «Феникс», 1998.

5. Экономическая теория / под ред. А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича. - СПб: ПИТЕР, 2001.

Об авторе

Ветошко Д.Н. - аспирант Брянского государственного университета им. акад. И.Г.Петровского, *kaf.eim@yandex.ru*

УДК 338.36

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.В. Галушко

В статье рассмотрены проблемы тарифного регулирования в регионах Российской Федерации в пригородных железнодорожных перевозок, обусловленные спецификой определения экономически обоснованных затрат организаций осуществляющих пригородные железнодорожные перевозки. В заключении указаны и обоснованы предложения по оптимизации выпадающих доходов перевозчиков.
Ключевые слова: экономика , тарифы, железнодорожный транспорт, пригородные перевозки, убытки.

Одной из важнейших сфер экономики на региональном уровне являются Железнодорожные перевозки, так как они обеспечивают государственную целостность и экономическую независимость страны.

Одним из ключевых аспектов в этой сфере является тарифное регулирование в сфере пригородных железнодорожных перевозок.

Анализ законодательства Российской Федерации показывает, что согласно пунктам 12, 55 части 2 статьи 26.3 Федерального закона от 06.10.1999 №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» к полномочиям органов государственной власти субъекта Российской Федерации относится организация транспортного обслуживания населения, в том числе железнодорожным (пригородное и муниципальное сообщение), и установление подлежащих государственному регулированию цен (тарифов) на товары (услуги) в соответствии с законодательством Российской Федерации. Осуществление указанных полномочий органами государственной власти субъекта Российской Федерации производится данными органами самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации [2].

Пунктом 3 статьи 5 Федерального закона от 17.08.1995 года №147-ФЗ «О естественных монополиях» установлено, что органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов участвуют в осуществлении государственного регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий [1].

Порядок участия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов и пределы осуществляемого ими государственного регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 10.12.2008 №950, которым предусмотрено, что государственное регулирование деятельности субъектов естественных монополий осуществляется посредством установления цен (тарифов) и (или) их предельных уровней на услуги субъектов естественных монополий и контроля за применением указанных цен (тарифов) [2] .

Постановлением Правительства Российской Федерации от 07.03.1995 №239 «О мерах по упорядочению государственного урегулирования цен (тарифов)» установлен, в том числе перечень транспортных услуг, по которым органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предоставляется право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок [2].

В названный перечень включены перевозки пассажиров и багажа железнодорожным транспортом в пригородном сообщении по согласованию с Министерством путей сообщения Российской Федерации (железными дорогами), при условии возмещения убытков, возникших вследствие регулирования тарифов, за счет соответствующих бюджетов субъектов Российской Федерации.

Между перевозочными кампаниями и органами государственной власти в сфере железнодорожного транспорта субъектов Российской Федерации заключены договора, по условиям которых перевозочные кампании берут на себя обязательства осуществлять транспортное обслуживание населения регионов железнодорожным транспортом в пригородном сообщении согласно размеру объема перевозок, определенных органами государственной власти регионов, с установлением платы за транспортное обслуживание пассажиров на основании тарифа, установленного органами государственного регулирования тарифов регионов.

В свою очередь субъекты Российской Федерации обеспечивают предоставление из бюджетов субъектов РФ субсидий в виде ежеквартальной компенсации выпадающих доходов от государственного регулирования тарифов на пригородные перевозки железнодорожным транспортом общего пользования в пригородном сообщении в пределах лимитов бюджетной обеспеченности, установленных региональными законами о бюджетах.

Однако перевозочные кампании предъявляют суммы выпадающих доходов, многократно превышающие обязательства регионов, закрепленные при заключении соглашений на перевозки между перевозчиками и органами государственной власти регионов.

Причин этому много.

Во-первых, взять, например, инфраструктуру: сколько железнодорожных путей в расходах относят на пригородные перевозки на железнодорожных станциях (как правило, пригородные поезда пропускаются по двум-четырем путям, а на станциях их от четырех до двадцати, тридцати

путей) или те же пассажирские платформы: к примеру станция Брянск-Льговский - длина платформы 640 метров, а ведь для пригородных поездов необходимо 150-200 метров. И так практически по каждой станции. При этом расходы целиком относят на пригородные перевозки.

Во-вторых, фактор подвижного состава.

В заказе прописывается количество поездов и количество вагонов для перевозки населения.

А сколько фактически предъявляется?

В заказе поезд из четырех вагонов, фактически шесть вагонов – за шесть вагонов и предъявляются затраты.

Например, на участке Брянск-Дятьково пять пар (десять поездов) пригородных поездов при населенности поезда от 10 до 100 человек.

Юридически органы государственной власти региона должны формировать заказ на пригородные перевозки, фактически это делает перевозчик.

В третьих, перевозочные кампании, осуществляя перевозку пассажиров и багажа в пригородном железнодорожном сообщении на территории регионов области, применяют при расчете с пассажирами тарифы, установленные нормативными актами органов государственного регулирования тарифов субъектов Российской Федерации для ОАО «РЖД».

В связи с этим перевозочные кампании несут убытки, что является предметом спорных отношений субъектов частного и публичного права.

По мнению перевозочных кампаний, убытки у них возникают вследствие незаконного виновного бездействия государственных органов субъектов Российской Федерации, выразившихся в невыплате компенсации экономических потерь, полученных в результате государственного регулирования тарифов и осуществления перевозок населения железнодорожным транспортом в пригородном сообщении.

Субъекты Российской Федерации в лице исполнительных органов в сфере государственного регулирования цен (тарифов), устанавливают тариф на перевозку пассажиров и багажа железнодорожным транспортом в пригородном сообщении на одну зону.

Нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации утверждаются порядки предоставления ежеквартальной компенсации выпадающих доходов организациям железнодорожного транспорта от государственного регулирования тарифов на пригородные перевозки железнодорожным транспортом общего пользования, в пригородном сообщении.

Однако поскольку в результате осуществления деятельности по осуществлению железнодорожных перевозок пассажиров и багажа в пригородном сообщении по территории субъектов Российской Федерации по тарифам, установленными субъектами Российской Федерации, компенсации, выделенные субъектами Российской Федерации, не покрывают в полном объеме убытков (понесенных расходов) кампаний в полном объеме, а субъекты Российской Федерации отказываются от их возмещения в добровольном порядке между сторонами возникают существенные разногласия.

В силу Федерального закона от 10.01.2003 №17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», в соответствии с которым потери в доходах владельца инфраструктуры, перевозчика, возникшие в результате установления льгот и преимуществ по тарифам, сборам и плате на железнодорожном транспорте общего пользования на основании федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации, возмещаются в полном объеме за счет средств соответствующих уровней бюджетной системы Российской Федерации [2].

В соответствии со статьей 15 Гражданского кодекса Российской Федерации лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков.

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Исходя из этого перевозочными кампаниями к взысканию предъявляются убытки от финансово-хозяйственной деятельности, представляющие собой разницу между доходами истца от перевозок пассажиров по территории субъектов Российской Федерации и понесенными им в тот же период затратами по осуществлению пригородных перевозок, определенных на основании При-

каза ФСТ РФ от 28.09.2010 № 235-т/1 «Об утверждении Методики расчета экономически обоснованных затрат, учитываемых при формировании цен (тарифов) на услуги субъектов естественных монополий в сфере перевозок пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования в пригородном сообщении в субъектах Российской Федерации» [5].

Таким образом, перевозочные кампании предъявляют убытки от финансово-хозяйственной деятельности, вычисленные арифметическим способом как разница между доходами истца от перевозок пассажиров по территории субъекта Российской Федерации и понесенными им затратами, что не равнозначно понятию убытков в гражданско-правовом смысле.

В связи с наличием спора по размеру убытков, с целью определения их размера, в рамках судебных разбирательств назначаются судебные экспертизы, проведение которых осуществляется, как правило, экспертами Института проблем ценообразования и регулирования естественных монополий ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» и ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики торговли».

Эксперты считают, что расчет фактических затрат перевозочных компаний производился на основании методологии и положений Методики, утвержденной приказом ФСТ России от 28.09.2010 №235-т/1 рассчитанной на применение расчета экономически обоснованных затрат, учитываемых при формировании цен (тарифов) на услуги субъектов естественных монополий в сфере перевозок пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования в пригородном сообщении, а не относительно понесенных уже транспортной организацией затрат [7] .

Затраты, которые перевозочные компании включают в состав убытков (аренда подвижного состава, использование инфраструктуры, техническое обслуживание, командировочные расходы и т.д.), являются его экономически обоснованными расходами с точки зрения налогового и бухгалтерского учета, а не как субъекта государственного регулирования.

Указанные затраты необходимы для осуществления хозяйственной деятельности перевозочных компаний и не зависят от размера тарифа, утвержденного органами государственного регулирования тарифов, то есть с восстановлением нарушенного права перевозочных кампаний указанные затраты не связаны.

Занимаясь предпринимательской деятельностью в сфере пассажирских перевозок, перевозчик действует на свой риск, и, более того, зная о действии на территории субъекта Российской Федерации установленного предельного размера тарифа на перевозку пассажиров и багажа в пригородном сообщении, должен изначально учитывать установленный тариф при планировании своей финансово-хозяйственной деятельности.

Применяя расчетный метод определения затрат на субъекты Российской Федерации в виде их процентного соотношения от общих затрат, не учитывается, что не все фактические затраты, произведенные субъектом регулирования (пригородной компанией) на железнодорожные перевозки пассажиров в пригородном сообщении в субъекте Российской Федерации являются экономически обоснованными и относимыми к возмещению за счет поступления доходов от регулируемого вида деятельности.

Так, например, в уже рассмотренных судебных делах по данной категории споров эксперты в состав затрат включают затраты, которые напрямую не связаны с осуществлением истцом деятельности по перевозкам населения железнодорожным транспортом в пригородном сообщении по территории субъектов Российской Федерации, а именно: амортизационные отчисления на мягкую мебель, торговое оборудование, автомобили; убытки прошлых лет по затратам, связанным с продажей проездных документов (медосмотр), с общепроизводственными расходами, ремонтом оргтехники, с оплатой услуг кредитных организаций (данные расходы понесены компаниями в связи с осуществлением деятельности по г. Москва и Московской области); ремонт и обслуживание основных средств, а именно - косметические ремонты пригородных касс Ярославского вокзала и помещений под размещение кассиров-контролеров Мытищинского участка, текущий ремонт помещения начальника Павелецкого вокзала (данные расходы должны быть отнесены на субъект, в котором расположены указанные объекты), аренда автомобилей Тойота Авенсис и Шкода Октавия Тур для сотрудников перевозчика, а также аренда гаражного бокса (данные расходы не связаны с пассажирскими перевозками в пригородном сообщении), техническое обслуживание и ремонт ККТ модели МКТК в Брянском и Смоленском регионах, затраты на информационное обслуживание и т.д. (дело

№ А48-286/2013 Арбитражный суд Орловской области).

Согласно пунктам 10 и 18 Постановления Правительства Российской Федерации от 05.08.2009 № 643 «О государственном регулировании и контроле тарифов, сборов и платы в отношении работ (услуг) субъектов естественных монополий в сфере железнодорожных перевозок» порядок расчета тарифов, а также правила установления исключительных тарифов утверждаются соответственно ФСТ России и Правительством Российской Федерации. То есть установление тарифов на перевозку пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении для перевозчиков было возможно только при наличии правоустанавливающих документов на федеральном уровне [7] .

Однако в связи с отсутствием порядка расчета тарифов, сборов и платы (индексов к действующему уровню тарифов, сборов и платы), утвержденного Федеральной службой по тарифам, региональные органы государственной власти зачастую не осуществляли указанное государственное регулирование.

Такое положение не позволяет реально оценить расходы и вносить предложения по их уменьшению путем оптимизации количества пригородных поездов, замене более затратного железнодорожного транспорта на автомобильный.

Полагаю, что органам государственной власти необходимо усилить контроль за процессами пригородных пассажирских перевозок через детализацию в договорах показателей влияющих на оптимизацию затрат при осуществлении пригородных перевозок железнодорожным транспортом.

При этом полагаю, что большую роль в пригородных перевозках должны играть муниципальные образования. Власти муниципальных образований должны знать, сколько на их территории железнодорожных станций, остановочных пунктов не перегонах, сколько пассажиров производят посадку в поезда, сколько выходят, какая категория граждан ездит в пригородных поездах, куда и зачем, и на основании этой работы делать заказы на пригородные железнодорожные перевозки.

С учетом этого, уполномоченным органам власти регионов необходимо формировать заказ на перевозки по видам транспорта. В случае расхождений по убыткам своевременно предъявлять расчеты перевозчикам, а в случае несогласия обращаться в суд.

Summary: in article the problems of tariff regulation in regions of the Russian Federation in suburban rail transportation caused by specifics of definition of economically reasonable expenses of the organizations which are carrying out suburban rail transportation are considered. In the conclusion offers on optimization of the dropping-out income of carriers are specified and proved.
Keywords*: economy, tariffs, railway transport, suburban transportations, losses.*

Список литературы

1. Абрамов А. П. Современные подходы к исследованию зависимости железнодорожных расходов от объема работ // Пути повышения эффективности функционирования железных дорог на железнодорожном транспорте России / Под ред. Л. А. Мазо М.: Интекст, 2000.

2.Абрамов А. П., Васильев Г. А. Моделирование себестоимости перевозок в зависимости от эксплутационных показателей // Экономика железных дорог. 2001. - № 5.

3.Барулин С.С. Совершенствование тарифообразования на железнодорожном транспорте // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. - №3 (13).

4.Варнавская В.Г. Партнёрство государства и частного предпринимательства на транспорте // Регион: экономика и социология. — 2005. №2.

5.Мирошниченко О. Ф., Фалин С. А., Четверикова Е. Е. Пассажирские пригородные компании: сбор, учет и контроль доходов // Железнодорожный транспорт. 2001. — № 5.

6.Толстиков А.Н. Кому платить за реформированный железнодорожный транспорт // ЭКО. 2006. - №5.

7.Шатаев В. Н., Елизарьев Ю. В. Проблемы пригородных перевозок // Экономика железных дорог. — 2000. № 5.

Об авторе

Галушко Д.В. – доцент Брянского государственного технического университета.

УДК 338

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

А.И. Грищенков, Д.Г. Федотенков, М.Ю. Прокудин

С созданием инновационной инфраструктуры возрастает и инновационный логистический потенциал, являющийся неотъемлемой частью инновационного потенциала региона. В данной статье раскрываются сущность логистического потенциала и его важнейшая составляющая «логистический менеджмент». Уточнена дефиниция к термину «логистический потенциал».
Ключевые слова: *экономика; управление; логистика; инновации; потенциал; инновационный потенциал; логистический потенциал; логистический подход; логистический менеджмент.*

Интеллектуальный ресурс, наукоемкие и информационные технологии являются главным залогом в обеспечении высокого, устойчивого и качественного экономического роста, который может быть обеспечен только на основе инновационной экономики. Во многих развитых странах становление инновационной экономики в существенной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов, направлений и механизмов реализации инновационных процессов.

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, опирающимся на использование научного и интеллектуального потенциала, связанного со способностью менеджмента внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности. Особым элементом в этом процессе выступает его инвестиционное обеспечение, и рационализация в использовании финансовых средств. Приток частных, государственных или смешанных инвестиций способен обеспечить выход на более высокий уровень хозяйствования. Из опыта многих развивающихся стран, мы видим что, успешный переход к инновационной модели функционирования национальной экономики возможен лишь при условии восприятия ею инноваций.

Для нашего государства вопрос перевода экономики страны на инновационный путь остается еще в стадии своего развития. Для осуществления этой идеи необходим механизм, позволяющий в корне перестроить всю сферу общественных отношений в целях успешного развития инновационной экономики. «Переход к экономике знаний требует формирования в стране и, соответственно, в регионах целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей на национальных или глобальных рынках». Дать импульс инновационному развитию экономики страны должны регионы, к такому выводу пришли участники второго Форума регионов России «Инновационная модель развития», прошедшего в феврале 2011 года [1]. Регионы как двигателя инновационной деятельности рассматриваются во всем мире, но существует и необходимость усиления регионального аспекта развития инноваций. При этом важно добиться согласованности действий власти, бизнеса, науки, образования, финансовых инструментов в виде банков регионов и привлечения федеральных банков и средств массовой информации.

В условиях современного мира экономическое развитие регионов зависит от их научного и инновационного потенциала, определяемого уровнем материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов. Кроме того, перспективы научно-технического развития регионов во многом определяются их возможностями и способностью создавать и использовать новые технологии.

По нашему мнению важнейшей частью в управлении инновационным потенциалом региона может служить логистический подход. Так как в современных условиях хозяйствования перед предприятиями встает задача устойчивого экономического роста, который может быть решен только при условии компетентного управления потоковыми процессами. Поэтому залогом успешной организации логистической деятельности предприятия является внедрение в работу предприятия концепции логистики, логистических системам, методов их моделирования [2]. Сегодня некоторые вопросы и проблемы применения логистических подходов остаются недостаточно освещенными, в связи с отсутствием методики и процедуры их применения. Все это придает

особое значение к созданию системы управления инновационным потенциалом региона, решение вопросов формирования и методического обеспечения, а также их практического использования на основе применения логистических подходов [3].

Логистико-ориентированный подход к управлению предприятием нацелен на обеспечение устойчивости функционирования предприятия на рынках производителей, поставщиков и потребителей [2]. Существующие некоторые расхождения между теоретической частью логистики и их практическим применением по нашему мнению можно уменьшить с помощью логистического потенциала. Само понятие потенциал тесно связано со структурой целей и определяется как «совокупность возможностей» предприятия.

Промышленность и машиностроение, играют важную роль в реализации научно-технического прогресса всех сфер экономики, и обеспечивают инновационную составляющую развития. На наш взгляд, в последнее время эти процессы реализуются на низком уровне, что приводит к необходимости поиска новых способов и средств, которые могут улучшить состояние отечественных промышленных предприятий, повысить их устойчивость. Активизация логистической деятельности промышленных предприятий является одним из способов, основной базой которой выступает потенциал логистики. Одной из составляющих логистического потенциала является логистический менеджмент.

В условиях серьезного изменения макроэкономической ситуации перед предприятиями встает особая задача удержать устойчивый экономический рост, который можно решить только при условии компетентного управления потоковыми процессами. Залогом такой успешной организации логистической деятельности предприятий могут являться использование в работе концепций логистики, логистических систем, и методов их моделирования.

С созданием инновационной инфраструктуры возрастает и инновационный логистический потенциал. Логистический потенциал является неотъемлемой частью инновационного потенциала региона, так как в современных рыночных условиях ему отводится особое место. Все это связано с ускоренными темпами развития логистики в России и использованием ее различных инструментов. На (рис. 1) приведена структура инновационного потенциала региона.

Рисунок 1. Структура инновационного потенциала региона

Современные исследования увязывают способность региона к инновациям с его логистическим потенциалом. Однако только небольшое количество публикаций посвящается методикам оценки логистического потенциала. Для решения подобной задачи, во-первых, следует идентифицировать экономическую категорию «логистический потенциал», а во-вторых, наполнить ее конкретным функциональным содержанием для практического применения. Существующие в современной литературе определения понятия логистический потенциал разнообразны, не унифицированы и каждый исследователь вкладывает в него собственное содержание (табл. 1).

Таблица 1

Понятие логистический потенциал с позиции различных авторов

№	Авторы	Определение
1	Горяинов А.Н.	Логистический потенциал предприятия - максимальная производительность (функциональная способность) системно интегрированных подразделов, можно говорить о том, что потенциал транспортного подраздела может оцениваться производительностью [4]
2	Афанасенко И.Д. Борисова В. В.	Инновационный потенциал логистики - способность логистической цепи (сети) или ка-кой-либо функциональной области логистики осуществить впервые или воспроизвести (воспринять) ту или иную инновацию [5]
3	Сергеев В.И.	Потенциал логистики на современном предприятии позволяет реализовать целевые установки предприятия в рамках ее миссии, являясь стратегическим фактором в условиях усиления конкуренции. Логистика обладает активным интегрирующим потенциалом, способным связать воедино и улучшить взаимодействие между такими базовыми функциональными сферами предприятия, как снабжение, производство, маркетинг, дистрибьюция, организация продаж [6]
4	Гриценко С.И.	Логистический потенциал – способность экономического субъекта при наличии благоприятных условий оптимизировать структуру ресурсов и рационально их использовать для достижения поставленной цели [7]
5	Кузнецова Н.П	Под логистическими потенциалом понимает способность экономического субъекта для достижения поставленных целей оптимизировать новые формы управления системами поставок, формировать инновационные логистические цепи (сети) и каналы сбыта [3].
6	Логистика фирмы	Потенциал логистики – стратегический фактор в условиях усиления конкуренции [8]
7	По материалам сайта «Экономика и менеджмент»	Под потенциалом логистики следует считать комплементарную совокупность возможностей предприятия, реализация которых подкреплена ресурсами, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы для достижения целей логистической деятельности промышленного предприятия [2].

По нашему мнению под потенциалом логистики следует понимать комплексную совокупность всех возможностей предприятия, исполнение которых подкрепляется имеющимися в наличии ресурсами, и которые в свою очередь могут быть использованы в достижении целей логистической деятельности промышленного предприятия.

Суть логистического потенциала состоит в наибольшей возможности предприятия использовать все передовые наработки в сфере логистики.

Считаем возможным представить потенциал логистики как общую сумму методического, трудового, материального, финансового, информационного и временного потенциала, без которых обеспечение логистической деятельности предприятия невозможно.

Как мы уже говорили выше, среди важных составляющих логистического потенциала является логистический менеджмент, который имеет скрытые резервы в развитии предприятий. Задача логистического менеджмента состоит в оптимизации потоковых процессов с целью минимизации затрат, которые связаны с процессом товародвижения.

Управление материальными потоками в логистике связано с планированием, оперативным регулированием, учетом, контролем и анализом. Данные процедуры реализуются логистическими процедурами и процессами в определенных логистических системах с помощью логистического управления [2].

Отдельные аспекты теории и практики логистического управления нашли отражение во многих работах отечественных и зарубежных ученых. Большинство отождествляет концепцию логистики с логистическим управлением. Только некоторые ученые разграничивают эти утверждения.

Понятие «логистический менеджмент» среди отечественных экономистов одним из первых ввел, Е.В. Крикавский. Он рассматривал логистический менеджмент как менеджмент в логистических системах на основе теории логистики, считая, что сущность этого термина основывается на интеграции логистики и менеджмента в форму «логистико-менеджмента» как комплексной локализованной системы управления материальными и информационными потоками. Крикавский поясняет, что «в понятии «логистический менеджмент» слово (логистический) как прилагательное означает менеджмент, но функционирующий обязательно на основах теории логистики» [2]. По нашему мнению автор, рассматривая взаимозависимость выделенных сфер и функций менеджмента, не может

отказаться от мысли, что логистика является отдельным, хотя и интегрированным сущностным элементом системы менеджмента. Он выделяет логистический менеджмент в отдельный элемент наряду с производственным, финансовым, маркетинговым менеджментом. Но с позиции эффективного управления это не совсем корректно, в связи с тем что, логистический менеджмент охватывает логистические процедуры, распространенные в разных сферах деятельности, в частности в системах логистических звеньев «производство – реализация – потребление».

Известные американские специалисты по логистике и маркетингу Д. Дж. Бауерокс и Д. Дж. Клосс, в своих исследованиях касающихся рассмотрению широкого круга вопросов, от практических приемов логистики до методов внедрения логистического менеджмента в деятельность предприятий, отметили, что сущность логистического менеджмента состоит «в создании и налаживании таких систем управления потоками материальных ресурсов, незавершенного производства и запасов готовой продукции, которые были бы опорой для выработки оптимальной деловой стратегии хозяйственной единицы»[2].

Сущность логистического управления рассматривали и российские ученые. В.М. Стаханов и В.Б. Украинцев, полагают что, «логистическое управление есть синтез основных управленческих функций, в частности, планирования, организации, контроля и регулирования потоковых процессов в хозяйственных структурах для достижения общесистемных целей с наименьшими затратами» [2]. Л.Г. Белоусов в своих исследованиях ограничивает логистический менеджмент коммерческим посредничеством и сводит его к «определению, принятию и организации выполнения управленческих решений по логистическим операциям в логистических системах коммерческого посредничества». При этом логистический менеджмент связывается с логистическими операциями и системами, вместе с тем, имеет место ограниченность коммерческим посредничеством.

Все выше предложенные концепции логистического менеджмента предприятия достаточно основательны, но не всегда четкие и конкретные.

Требуется уточнить объект логистического менеджмента. Объектом логистического управления является логистический поток как совокупность материального, информационного, финансового и сервисного потоков в каждой логистической системе на протяжении логистической цепи.

Изучение данного вопроса показало, что требует совершенствования теоритическая часть логистического управления. Интерес отечественной экономики заключается не в ожидании западной теории менеджмента, а в самостоятельной разработки не только теоретических основ логистического управления, но и методов практического применения его в экономике России. Данная необходимость определяется актуальностью исследования методологических основ логистического управления предприятием и выявления основных отличий логистического управления от традиционного.

По нашему мнению эффективное управление будет обеспечивать единая система, которая объединяет единую функцию управления разрозненными входными, выходными и внутренними материальными потоками.

Таким образом, оценка использования потенциала логистики предприятия приобретает большое значение как необходимое условие активизации логистической деятельности, поскольку интенсификация использования логистического потенциала предприятия возможна при наличии нереализованных ее возможностей или неиспользованных ресурсов. Только оперативность оценки потенциала позволит нам выявить скрытые резервы в развитии предприятий, и это, на наш взгляд, позволит увеличить отдачу от применения современного экономического инструментария.

The innovative logistic potential which is an integral part of the innovation potential of the region increases with the creation of innovative infrastructure. This article reveals the essence of logistic potential and its most important component "logistics management". The definition to the term "logistic potential" is also precised.
Keywords: *economy; management; logistics; innovations; potential; innovative potential; logistic potential; logistic approach; logistics management.*

Список литературы

1. Инновационная модель развития: Материалы II Форума регионов России, 2011.
2. Логистический менеджмент и логистический потенциал предприятия [Электронный

ресурс] URL: http://topknowledge.ru/logistika/3999-logisticheskij-menedzhment-i-logisticheskij-potentsial-predpriyatiya.html.

3. Кузнецова Н.П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона // Вестник ОрелГИЭТ 2012 №1(19) С. 73-80.

4. Горяинов, А.Н. Транспортный потенциал и резервирование в системе управления логистикой предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.logistics-gr.com/ index.php?option.

5. Афанасенко, И. Д. Логистика снабжения [Текст]: учебник / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - СПб.: Питер, 2010. - 336 с.

6. Сергеев, В.И. Логистика фирмы [Электронный ресурс] / В.И. Сергеев. - Режим доступа: http://www.adviss.ru/ otdel_logistiki/logistika_firmy.

7. Гриценко, С.И. Стратегия развития транспортно-логистических кластеров в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dibase.ru/article/12102009_gritsenkosi/5.

8. Портал логистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.adviss.ru/ otdel_logistiki.

Об авторах

Грищенков А.И. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой таможенного дела и маркетинга Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Федотенков Д.Г. – аспирант кафедры управления Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского

Прокудин М.Ю. – аспирант кафедры управления Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского

УДК 331.6

ВЗАИМОСВЯЗЬ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.И. Ермашкевич, В.В. Фещенко, Н.Ю. Щеликова

В работе рассматриваются направления развития взаимодействия сферы образования и рынка труда. Необходимо достигнуть соответствия объема подготовки специалистов потребностям экономического развития.

***Ключевые слова**: профессиональное образование, рынок образовательных услуг, трудовая мобильность.*

Цели повышения эффективности взаимодействия сферы образования и рынка труда становятся одними из центральных в современном обществе. Постепенно они выходят на первый план как с точки зрения профессионального сообщества государственной власти, работодателей, работников собственно образовательной системы, так и в массовом общественном сознании. При этом качество предоставляемых образовательных услуг как фактор, способствующий развитию экономики, в наши дни вызывает повышенный интерес общества. Масштабная диспропорция в структуре подготовки специалистов, которая имеет место в настоящее время по сравнению со спросом, предъявляемым со стороны рынка труда, способствует снижению результативности функционирования экономической системы в целом, а также вызывает существенное обострение ряда социальных проблем (переизбыток специалистов ряда профессий, рост явной и скрытой безработицы). В связи с этим возникает обоснованная потребность в согласовании системы стратегического развития, как сферы экономики, так и сферы образования. В связи с этим необходимо отметить, что в последние десятилетия XX в. был отмечен почти семикратный рост числа студентов в мире. По прогнозам экспертов, к 2020 г. число студентов в мире должно достигнуть 130-140 млн. человек. В России число студентов за последние пятнадцать лет увеличилось почти втрое [1, 3]. Тем не менее, несмотря на свою очевидную

значимость, проблемные аспекты взаимодействия системы профессионального образования и российского рынка труда крайне редко оказываются в центре внимания исследователей.

Основной причиной сложившейся ситуации является как междисциплинарный характер сложившейся проблемы, так необходимость применения положения макроструктурного подхода в ходе ее решения, а также ориентированных на длительную перспективу расчетов, произвести которые с высокой степенью точности сложно в условиях изменяющейся социально-экономической действительности. В процессе перехода к новой экономической формации в большей степени рассматривается населением как один из наиболее значимых факторов, обеспечивающий необходимый уровень материального благосостояния, успешную личностную реализацию.

Укрепляется интернационализация рынка образовательных услуг как проявление одной из черт глобализации мирового пространства; усиливается процесс миграции студентов с целью получения образования в университетах других стран. По данным ЮНЕСКО, число студентов, обучающихся за рубежом, за последние 40 лет увеличилось более чем в 10 раз и к концу XX в. превысило 1,5 млн человек. При этом значительная их часть обучается в странах Европы и Северной Америки, где рынок образовательных услуг широк и разнообразен. Однако доля иностранных студентов по сравнению с общим числом студентов данных стран невелика (около 2% в Европе и 3% в США), хотя в некоторых университетах Великобритании, Германии и Франции число иностранных студентов превышает 10%, а в отдельных вузах США достигает 30% от общего числа студентов [1].

Внимание общества к проблеме образования определяется еще и тем, что образовательная услуга - специфический товар, потребление которого сказывается на другом, важном для общества продукте - рабочей силе и ее качестве. В условиях рыночной экономики она нуждается в постоянном совершенствовании, мобильности, своевременной переориентации в связи с запросами рынка труда. Это вызывает необходимые изменения количественных и качественных характеристик в системе профессиональной подготовки. Конкурентоспособными могут быть признаны вузы, действующие как успешные и эффективные партнеры. В этом залог их существенной пользы и интереса к ним со стороны других заинтересованных сторон рынка образовательных услуг. Вместе с тем к общественной пользе ведет лишь добросовестная конкуренция: конкурентные действия не должны провоцировать подрыв рынка образовательных услуг, его монополизацию, а должны сочетать стремления и законные интересы всех сторон данного рынка. Вузы получают право на участие в конкуренции, и вместе с тем они должны действовать как социально ответственные конкуренты, придерживающиеся норм добросовестного соперничества, как в любом другом секторе рынка товаров и услуг.

В последние десятилетия опыт развитых стран показывает, что наметилась интеграция науки и бизнеса как объективно необходимая реальность. Идет поиск плодотворного, взаимообусловленного сотрудничества высшей школы и производственных предприятий с прогрессивными технологиями, а также бизнеса, вкладывающего свои средства в подготовку выпускников и тем самым способствующего прогрессивному развитию общества. Получили распространение так называемые научные бизнес-парки. Они организуются при участии местных властей на базе университетов и оснащаются необходимым оборудованием, высококвалифицированными кадрами, средствами связи, информационными и другими ресурсами и сдаются начинающим компаниям. Эти услуги нельзя отнести к образовательным, однако они обеспечивают вузам дополнительный доход, который используется для развития и повышения качества образовательных услуг. Укрепление такого взаимодействия помогает вузам развивать современные научные направления, позволяет уточнять и корректировать перечень компетенций выпускников, соответствующих современным требованиям рынка труда, а если необходимо, то и конкретного работодателя.

В то же время необходимо учитывать, что в условиях возрастающей конкуренции, осложненной такими факторами, как экономический кризис, демографический спад, сокращение государственного финансирования и др., далеко не все российские вузы могут найти достаточное количество студентов на свои программы. Привлечь дополнительные ресурсы под силу лишь крупному вузу. Вот почему выбор, осуществляемый вузом при разработке стратегии своего развития, состоит в сбалансированном использовании различных подходов. Среди них можно отметить три основных источника: люди, система маркетинга и организационные процедуры. В своем страте-

гическом планировании вуз должен опираться на маркетинговый подход, учитывать ресурсы, организационные структуры, которые обеспечат ему долгосрочный рост и совершенствование в условиях стремительного прироста новых знаний и информации.

Повышение эффективности решения проблем в области трудоустройства молодежи является в настоящее время актуальной задачей для социальной практики, поскольку в условиях модернизации социально- экономического развития молодежи необходимо иметь социальный ориентир, так как старые формы ее социализации и интеграции разрушены, а новые только формируются [2]. Практика свидетельствует, что на сегодняшний день наблюдается рост доли выпускников высших учебных заведений, которые по окончании вуза не могут найти работу по специальности, что позволяет сделать вывод об отсутствии взаимосвязи между потребностями рынка труда и программами по подготовке специалистов в учебных заведениях.

К тому же в настоящий момент в условиях социально-экономического кризиса проводятся активные работы по продвижению территорий с целью привлечения внутренних и иностранных инвестиций в создание и развитие как промышленных предприятий, так и объектов социального назначения. А для потенциальных инвесторов одним из существенных критериев привлекательности территории является наличие рынка высококвалифицированных кадров и системы их подготовки, переподготовки и повышения квалификации. То есть инвесторов, проявивших желание вложиться в тот или иной проект, интересует вопрос не только о качестве трудового ресурса, но и, в первую очередь, положительные трудовые показатели управленческого звена, например, такие, как: владение иностранным языком, опыт работы в иностранных компаниях, наличие бизнес-образования, владение вопросами и технологиями управления персоналом, маркетинга, западных стандартов бухгалтерского учета, общего и финансового менеджмента, владение новейшими информационными и управленческими технологиями.

В целях разрешения вышеперечисленных вопросов и проблем, на наш взгляд, необходимо:

–создать федеральные, региональные и муниципальные программы, направленные на трудоустройство молодежи и способствующие росту ее человеческого потенциала, как показателя развитости и успешности будущих специалистов на рынке труда;

–обеспечить бесплатное и эффективное содействие в подборе подходящей работы и трудоустройстве при посредничестве служб занятости;

–гарантировать бесплатное получение услуг по профессиональной ориентации, профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации, психологической поддержке по направлению органов службы занятости.

Так же считаем необходимым и целесообразным создание на федеральных, региональных и местных телеканалах телепередач, дающих ценную информацию молодым о защите собственных прав, обучающих технологиям поиска работы и прохождения конкурсного отбора при трудоустройстве. Отмеченные моменты остро стоят как по всей России в целом, так и в ее отдельных регионах, в том числе и в Брянской области.

In the article the directions of the development of interaction between education and the labour market. It is necessary to achieve compliance of the volume of training specialists of the needs of economic development.
Key words: *professional education, market of educational services, labour mobility.*

Список литературы

1. Александрова О. А. Экономика образования и экономическая политика государства // Экономика образования. - 2006. - № 3. - С. 4-19

2. Государственные приоритеты в науке и образовании / А. И. Ракитов, А. Н. Авдулов, Н. И. Иванова и др.; Отв. ред. А. И. Ракитов. - М.: ИНИОН РАН, 2001. - 232 с.

3. Кузьмина А.И. Потенциал рабочей силы и рынок образовательных услуг // Вопросы экономики. - 2007. - № 1. - С. 144-146.

4. Линдберг М. Е. Традиционные и нетрадиционные формы получения высшего образования и перспективы трудоустройства // Экономика образования. - 2007. - № 1 (38). - С. 70-73.

Об авторах

Ермашкевич Н.И. - старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *e-natalya@hotmail.com*

Фещенко В.В. - кандидат педагогических наук, доцент кафедры управления ФЭФ ИЭиП Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *fetschenko-val@mail.ru*

Щеликова Н.Ю. - старший преподаватель кафедры управления ФЭФ ИЭиП Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *shelnat1812@gmail.com*

УДК 631.165

ЭНЕРГОЁМКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Н. Э. Касумов, И. И. Свентицкий

В статье рассмотрены вопросы снижения энергоёмкости производства сельскохозяйственной продукции и оптимизации энергосбережения в АПК на основе компьютерного энергоинформационного анализа.

Ключевые слова: *энергоёмкость, урожай, эффективность, методика определения, агротехнология, оптимизация.*

С проявлением первого мирового энергетического кризиса в конце 60-х годов XX столетия в докладе Римского клуба [1] была выявлена основная причина, ограничивающая развитие человеческого общества – доступность энергетических ресурсов. Был выявлен также критерий эффективности использования энергетических ресурсов – энергоёмкость производства продукции или валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Высокая информативность этого показателя для оценки уровня научно-технического и социально-экономического прогресса была подтверждена в работе П. Л. Капицы [2]. Энергоёмкость ВВП страны или региона равно отношению общего количества топлива (выраженного в ТНЭ – тоннах нефтяного эквивалента и ТУТ – тоннах условного топлива) к общей стоимости (в денежном выражении) произведённой продукции, полученной благодаря использованию этого топлива.

Большинство капиталистических стран с начала 70-х годов XX века приступили к модернизации энергетики для снижения энергоёмкости, вкладывая к неё существенные материальные средства [3]. В этот период отечественная промышленность достигла высокого уровня в производстве энергетического оборудования, но развитию энергетики сельского хозяйства и ЖКХ в СССР в этот период уделялось мало внимания. Эти отрасли относили к частнособственническим и поэтому их энергообеспечение, особенно теплоснабжение до сих остаётся на уровне XIX столетия.

Одна из главных проблем аграрного производства России и, отчасти, промышленности – высокая энергоёмкость, а следовательно, и себестоимость сельскохозяйственной и многих видов промышленной продукций. Энергетическое обследование энергообеспечения АПК и ЖКХ РФ позволило выявить, что более половины топлива, потребляемого в этих отраслях, используют с очень низкой эффективностью. Эту часть топлива затрачивают только на получение низкотемпературного тепла. Эксергию – потенциальную способность его производить электроэнергию и/или работу – не используют. Этим в значительной мере и обусловлена высокая энергоёмкость отечественной продукции: растениеводства в 2 – 2,5, а животноводства – в 3 – 5 раз выше аналогичного показателя для соответствующей продукции западноевропейских стран. Энергоёмкость ВВП РФ также в 3 – 5 раз выше, чем в этих же странах.

Модернизация топливных теплогенераторов, используемых в АПК и ЖКХ РФ в мини-ТЭС с когенерацией тепловой энергии и использованием тепловых насосов – неотложная задача развития как аграрного, так и многих видов промышленного производства. В ГНУ ВИЭСХ разработаны научно-методические рекомендации по расчёту и выбору энергетического оборудования для такой модернизации [4]. По расчётам, такая модернизация энергообеспечения АПК и ЖКХ для всей России позволит снизить энергоёмкость сельскохозяйственной продукции и ВВП на 40 – 45

% и уменьшить расход топлива на 45 – 50 % по сравнению с существующим традиционным энергосбережением АПК и ЖКХ: электроснабжение от централизованной электросети, теплоснабжение – от автономного топливного теплогенератора.

Принципиального повышения урожая и снижения энергоёмкости и себестоимости продукции растениеводства и животноводства, можно достигнуть, используя компьютерный энергоинформационный анализ для обоснования инновационных агротехнологий и одновременно экономных систем энергообеспечения. Эта возможность обоснована использованием достижений нового направления фундаментальной науки – самоорганизации (неравновесной термодинамики, синергетики, динамики сложных систем).

Исследования по «программированию урожая» - созданию инновационных агротехнологий с использованием компьютерных средств - были начаты ещё в 50-х годах XX столетия. В первой монографии [5] по этой теме сделан правильный вывод о том, что «программирование урожая – это не просто использование математических алгоритмов для решения агробиологических задач, а иной подход к агробиологическим проблемам, основанный на использовании современных достижений всех точных наук…». Такими достижениями в самоорганизации явились: принцип подчинения синергетики (ППС) и принцип энергетической экстремальности самоорганизации и прогрессивной эволюции (ПЭЭС и ПЭ) [6].

В соответствии с ППС, для упрощения рассматриваемой сложней динамической системы с многими переменными и параметрами в ней выбирают переменную, наиболее быстро изменяющуюся и наиболее сильно влияющую на результат функционирования системы. В дальнейшем анализе её называют переменной порядка и только её учитывают как переменную, а остальные переменные рассматривают как параметры управления.

В системе (модели) зависимости формирования урожая растениями от экологических и иных факторов (переменных) в качестве переменной порядка принят приток эксергии излучения для растениеводства – той части энергии излучения, которая пригодна для фотосинтеза растений. Все иные переменные в модели рассматривают как параметры управления и учитывают их значение посредством коэффициента оптимальности ($К_О$):

$$K_o = П_Д / П_O, \tag{1}$$

где $П_Д$ – скорость фотосинтеза или продукционного процесса при действующем (существующем) значении данного фактора (переменной) ; $П_o$ – значение той же величины, но при оптимальном значении этого же фактора.

Для каждого из учитываемых факторов экспериментально в климатических камерах устанавливают зависимость $П_Д$ для всего диапазона его значений в практических условиях выращивания данного вида (сорта, гибрида) растений. Эти энергопреобразующие (эколого-физиологические) характеристики растений для определённых значений эксергии излучения ($e_{ИС}$) для растениеводства используют в базе данных компьютерной программы. Значение эксергии определяют по упрощенной зависимости:

$$e_{ИС} = 0{,}2Q, \tag{2}$$

где Q – приход интегральной энергии суммарного (прямое + рассеянное) излучения солнца к поверхности земли за определяемый промежуток времени (1 – 2 часа) по данным метеостанции.

Агроклиматический потенциал в эксергетических единицах ($e_{АП}$) определяют по зависимости:

$$e_{АП} = \sum_{i=1}^{n} \left(\Delta e_{ci} K_{oi\min} \Delta t \right)_i, \tag{3}$$

где $K_{oi\min}\Delta t$ – значение коэффициента оптимальности учитываемого климатического (температура, влажность) фактора, находящегося в относительном минимуме в учитываемый промежуток времени Δt ; Δe_{ci} – эксэргия солнечного излучения, поступившая за этот промежуток времени.

По формуле (3) определяют и плодородие земельного угодья, выраженное в эксергетических единицах, но при этом учитывают и бонитеты свойств почвы, которые переводят в коэффициенты оптимальности (делением на 100).

Эксергию мелиоративного потенциала по любому из климатических факторов или свойству почвы ($e_{МПi}$) можно определить по выражению:

$$e_{МПi} = \sum_{i=1}^{n} \left(\Delta e_{ci} \Delta t \left(K_{i\min} - K_{i\min 2} \right) \right), \quad (4)$$

где $K_{i\min 2}$ – коэффициент оптимальности экологического фактора, находящегося во втором относительном минимуме после мелиорируемого; $K_{i\min}$ – коэффициент оптимальности мелиорируемого фактора, находящегося в первом относительном минимуме.

Разработанная компьютерная система экологически совместимой энерго-, ресурсоэкономной оптимизации агротехнологий на основе зависимостей (1) – (4) позволяет надёжно, однозначно с помощью количественного, взаимносогласованного определения агроэкологических величин охарактеризовать агроклиматические, мелиоративные возможности и потенциальное плодородие земельного угодья. Она позволяет рассчитывать оптимальное сочетание элементов трёх групп агротехнологических множеств: альтернативных для получения требуемой продукции видов (сортов, гибридов) растений с различными энергопреобразующими характеристиками; земельных угодий с разными экологическими и иными условиями; зональных (сортовых) агротехнологий со средствами их осуществления. Это крайне необходимо для предстоящего обоснования последовательности ввода в хозяйственный оборот огромного количества сельскохозяйственных угодий

В книге, изданной ГНУ ВИМ в 2005 году [7] доказано, что генеральным направлением развития сельскохозяйственного производства в XXI веке будет создание «машинных технологий производства в системе точного земледелия и животноводства». Рассматриваемая компьютерная система является важным средством обосновывания и корректной количественной оценки уровня эффективности (оптимальности, точности) машинных агротехнологий с учётом экологических условий земельных угодий.

Компьютерная система позволяет оптимизировать агротехнологии по трём критериям: КПД использования эксергии плодородия земельного угодья; показателю эксергетическому по использованию техногенной энергии; показателю эксергетическому технико-экономическому, характеризующему результативность использования материальных средств на производство продукции.

Компьютерный энергоинформационный эксергетический совместный анализ биопреобразований энергии растениями и техногенной энергии представляет собой теорию урожая и энергосбережения в аграрном производстве.

In article questions of decrease in power consumption of production of agricultural production and energy saving optimization in agrarian and industrial complex on the basis of the computer power information analysis are considered.

Key words: *energy intensity, crop, the effectiveness of the methodology to determine, agrotechnology, optimization.*

Список литературы

1. Meadows D.H., Meadows D.L., Panders J., Behrens W.W. III. The Limits to Growth. N.Y.: University Books, 1972. P. 70.
2. Капица П.Л. Энергия и физика // Вестник АН СССР. 1976. № 1. С. 34-43.
3. Новые явления в энергетике капиталистического мира: под ред. Примакова Е. М. – М.: Мысль, 1979.
4. Свентицкий И. И., Алхазова Е. О., Мудрик В. А., Обыночный А. Н. Энергосбережение путём повышения эффективности использования ТЭР в АПК и ЖКХ. Научно-методические рекомендации по определению энергетической эффективности и расчёту энергетического оборудования для модернизации энергообеспечения в АПК и ЖКХ. – М.: ГНУ ВИЭСХ, 2011. – 64 с.
5. Климов А.А. (под ред.). Программирование урожая, т. XXXVI, Волгоградский СХИ, Волгоград, 1971.
6. Свентицкий И.И. Энергосбережение в агроэнергетике и энергетическая экстремальность самоорганизации. – М.: 2010. – 468 с.

7. Лачуга Ю.Ф. Точное земледелие и животноводство – генеральное направление развития сельскохозяйственного производства в 21 веке // В кн.: Машинные технологии производства продукции в системе точного земледелия и животноводства. М.: ГНУ ВИМ, 2005. С. 8 – 11.

Об авторах

Касумов Н.Э. - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Российского государственного аграрного заочного университета, *nekasumov@yandex.ru*

Свентицкий И.И. - доктор технических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института электрификации сельского хозяйства, *sventitskiy_niv@mail.ru*

УДК 658.3

КОГНИТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ

Ю.Н. Катков, Е.А. Каткова

В данной статье представлены когнитивные инструменты и когнитивные принципы менеджера при управлении кризисными ситуациями, позволяющие эффективно функционировать организации в нестабильные времена.

Ключевые слова: *когнитивные инструменты, когнитивные способности, когнитивные инструменты, управление кризисами, технические способности, управление персоналом, стратегическое мышление.*

В нестабильные времена менеджеры должны твердо стоять на ногах и использовать все свое мастерство и навыки, чтобы принести пользу организации и заинтересованным лицам. Ежедневно менеджеры и организации сталкиваются с более или менее значительными кризисами: потеря компьютерных данных, судебное преследование, пожар на производстве, насилие на рабочем месте и т.д. И к этим локальным неприятностям добавляются кризисы глобального масштаба.

Высокая производительность требует грамотного и эффективного использования ресурсов организации с помощью четырех функций управления – планирования, организации, лидерства и контроля. Для выполнения этих четырех функций менеджерам необходимы когнитивные инструменты: когнитивные способности, умение работы с персоналом и технические способности.

Когнитивные способности – это познавательные навыки человека позволяющие воспринимать организацию как единое целое, и в то же время четко выделять взаимосвязь ее частей. К когнитивным способностям можно отнести мышление менеджера, его умение обрабатывать поступающую информацию и способности к планированию. Менеджеру необходимо также представлять себе роль каждого отдела в организации, положение компании в отрасли, в обществе и более широкой деловой и общественной среде. В тоже время ожидается и способности индивида к стратегическому мышлению, т.е. оценке долгосрочных перспектив предприятия [1, 5].

Когнитивные способности необходимы менеджерам на разных уровнях, но особое значение они имеют для топ менеджеров, т.к. они должны уметь схватывать суть каждой возникающей ситуации, выделять важнейшие ее факторы и предугадывать дальнейшее развитие событий.

По мере того как менеджер продвигается на верхние уровни иерархии предприятия, он должен уделять все больше внимания развитию когнитивных способностей. Так как в противном случае его путь на вершину «пирамиды» может закончиться на дальних подступах.

Под умением работы с персоналом, можно представить целевое воздействие на человеческий капитал организации, которое необходимо для балансирования возможностей сотрудников с целями и перспективами дальнейшего функционирования организации. Эффективность каждого отдельно взятого сотрудника организации, оценивается исходя из его способности, качественно выполнять свои должностные обязанности, которые обычно разделены на определенные функции. При этом, способность сотрудника зависит от его квалификации, профессиональных навыков, опыта работы в конкретной отрасли, здоровья и выносливости [3]. Однако способности

выполнять свои профессиональные обязанности недостаточно для выполнения целей организации. Это связанно с еще одной очень важной составляющей в управлении персоналом – мотивацией. Сочетание обоснованной мотивации к труду, с высоким уровнем профессионализма сотрудников, обеспечивает стабильное достижение целевых результатов деятельности организации. Обладающий развитыми способностями работы с персоналом менеджер мотивирует подчиненных к самовыражению, стимулирует их вовлеченность в деятельность организации. Такой менеджер уважает других людей и пользуется взаимностью.

Роль умения работы с персоналом постоянно возрастает, чему способствуют и глобализация, и возрастание степени многообразия рабочей силы, и неопределенность, и конкуренция за высококвалифицированных работников.

Технические способности – это специальные знания и умения, необходимые для выполнения рабочих задач, т.е. умение использования методов, технологий и оборудования, необходимых при выполнении конкретных функций, таких как исследования и разработки, производство или финансы.

Владение менеджера техническими способностями предполагает наличие профессиональных знаний, аналитических способностей и умения правильно применять инструментальные и иные средства для разрешения проблем в данной конкретной области. Наиболее важную роль играют технические способности на низших организационных уровнях. Так как многие сотрудники получают свою первую управленческую должность, прежде всего благодаря своим способностям в технической области. Тем не менее, по мере продвижения по ступенькам иерархии потребность в них уменьшается, а значение навыков работы с персоналом и когнитивных способностей возрастает [4]. Все выше перечисленные инструменты входят и используются в когнитивном менеджменте.

Определение «когнитивный менеджмент» является достаточно новым в теории управления, оно появилось примерно в конце двадцатого, начале двадцать первого веков. Когнитивный менеджмент возник как объективная необходимость приведения социальной практики в обществе со сложившейся теорией управления, которые претерпели глобальные изменения в современных условиях жизни. Методологические аспекты когнитивного менеджмента до сих пор находятся в разработке, нет четкого понятийного аппарата и конкретных инструментов реализации. Однако, сама концепция когнитивного менеджмента имеет реальные предпосылки, и необходимость в его развитии очевидна. В настоящий момент когнитивный менеджмент разные ученые выражают по-разному. По нашему мнению когнитивный менеджмент представляет собой непрерывный процесс управления знаниями организации, для внедрения в общее информационное пространство, с целью ее совершенствования и адаптации, под постоянно меняющиеся условия хозяйственной деятельности, и обеспечения устойчивого развития. При этом, современное управление знаниями, носит характер управления непредсказуемым движением информации. Это и повлияло на поиск новых механизмов социального развития, которыми управляет когнитивный менеджмент. Исключительным преимуществом когнитивного менеджмента является то, что он использует инновации в качестве основного механизма общественного развития, как в отдельно взятой организации, так и в целом по стране, не отвергая альтернативных проявлений социальной трансформации, а напротив внедряя их в общий процесс развития, тем самым адаптирует к конкретной ситуации.

Управление неожиданными событиями всегда было частью работы менеджера, однако наш мир стал настолько быстрым, взаимосвязанным и сложным, что неожиданности происходят чаще и во многих случаях имеют тяжелые последствия. В такой среде важны все рассмотренные нами когнитивные инструменты и компетенции менеджеров. К ним добавляется еще одно – способность управлять кризисными ситуациями. На основе использования когнитивных инструментов в менеджменте, нами разработан механизм стабилизации кризисных ситуации (рис. 1).

Менеджер, работающий по принципам когнитивного менеджмента, соблюдает стратегию сохранения альтернативных вариантов развития организации, он не выбирает в качестве стратегического одно единственно верное решение. Таким образом, менеджер с помощью когнитивного менеджмента приобретает своеобразную способность видеть организацию не сверху, не со стороны, а изнутри, анализирует динамику хаотичного движения информации, рассчитывает возможные тактические и стратегические шаги.

Рис. 1. Механизм стабилизации кризисных ситуации посредством использования когнитивных инструментов

Конкретнее, управление кризисами требует от менеджеров применения следующих когнитивных принципов (рис. 2). Рассмотрим данные принципы более подробно.

1. Умение сохранять спокойствие. Эмоции лидера передаются подчиненным, поэтому он должен уметь сохранять спокойствие, концентрацию и оптимистичный взгляд на будущее. Пожалуй, самой главной задачей менеджера в кризисной ситуации следует признать необходимость вернуть другим людям равновесие духа, успокоить их тревоги и страхи. Да, лидер должен понимать опасность ситуации, но при этом обязан быть непоколебимым как скала, обязан сохранять надежду, успокаивая и вдохновляя идущих за ним людей.

Рис. 2. Когнитивные принципы менеджера при управлении кризисными ситуациями

2. Умение быть на виду. Когда человек ощущает неопределенность и страх перед неизвестностью, ему приятна сама мысль о том, что кто-то держит ситуацию под контролем.

3. Умение ставить людей превыше бизнеса. Лучше всего большие и маленькие кризисы переживают компании, менеджеры которых превыше всего ставят людей и их чувства.

4. Умение говорить правду. Менеджеры должны получать информацию из разнообразных источников, уметь определять факты и затем честно и открыто говорить о ситуации.

5. Умение вернуться к прежнему бизнесу. Менеджеры должны, прежде всего, решать физические и эмоциональные проблемы людей. Но, кроме того, они должны уметь как можно быстрее возвращаться к бизнесу. Компания должна продолжить свое существование, а большинство сотрудников хотели бы принять участие в процессе восстановления, хотели бы видеть в компании свой дом, свое будущее. Для работников возрождение компании служит источником надежды и вдохновения.

Таким образом, управление кризисными ситуациями с помощью когнитивных инструментов, дает возможность построения механизма их стабилизации, а также использовать высвобожденную эмоциональную энергию, для создания новой, устойчиво развивающейся организации.

In given article are presented kognitivnye instruments and kognitivnye principles manager when governing crisis situation, allowing effectively function the organizations in sloppy timeses.
Key words: *kognitivnye instruments, kognitivnye to abilities, kognitivnye instruments, management crisis, mechanical aptitudes, personnel management, strategic thinking.*

Список литературы

1. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся специальностям экономики и управления / [В.Я. Захаров и др.]; под ред. В.Я. Захарова. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 304 с.

2. Грищенков А.И., Глушак, Н.В., Легченко, М.А., Репешко, Н.А. Глобальные тренды и факторы инновационного развития. // Экономические науки. 2012. № 91. С. 31-33.

3. Дойл П. Менеджмент: стратегия и тактика: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Изд-во Питер, 2010. 560 с.

4. Каткова Е.А., Катков Ю.Н. Кадровый контроллинг как инновационный инструмент управления персоналом // Вестник Брянского государственного университета. 2013. №3. С. 132-135.

5. Когнитивный менеджмент: концептуализация управленческой эффективности: Монография / Е.И. Кудрявцева. Петрозаводск: Изд-во Петр-ГУ, 2013. 224 с.

6. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Пересекающийся потенциал организаций АПК в системе управленческого учета // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. №5. С. 57-64.

Об авторах

Катков Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления ИЭиП Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского, *kun95@yandex.ru*

Каткова Е.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и финансов Брянской государственной инженерно-технологической академии, *kea1459@yandex.ru*

УДК 658.5

СИСТЕМА ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.Н. Катков

В статье раскрыто понятие эколого-ориентированного менеджмента, описаны его организационные и методологические особенности. Дана характеристика совокупности организационных систем, обеспечивающих экологическую стабильность предприятия. Обосновано внедрение новой для организаций системы формирования экологической устойчивости.
Ключевые слова: *эколого-ориентированный менеджмент, управленческий учет, экологическая политика, экологическая отчетность, устойчивое развитие.*

Независимая международная организация Global Footprint Network на протяжении многих лет занималась анализом антропогенного влияния человека на окружающую среду. Она сопоставляла потребление человечеством ресурсов Земли за календарный год, с возможностью восполнения этих ресурсов планетой. Результаты работы данной организации уже озвучены, однако особого внимания они не привлекли, наверное, это связано с тем, что человечество так увлеклось потреблением, что ему просто некогда задумываться о своем уже скором будущем. Итоги работы организации Global Footprint Network следующие. С 22 августа 2014 года, люди являются «экологическими банкротами», это опубликовано в итальянской газете La Repubblica, со ссылкой на аналитику, полученную от выше названной организации. Это означает, что жители нашей планеты, израсходовали все возобновимые ресурсы, т.е. люди израсходовали воду, которая восполнялась в водоемах, рыбу из морей, рек и озер, траву, произрастающую на пастбищах, урожаи с плодородных

земель, лесные угодья и т.д. При этом закончились полезные пространства для хранения и утилизации отходов. В атмосферу стало выделяться огромное количество парниковых газов, которые порождают серьезные климатические сбои и нарушения [1, 6]. Если не принять срочных мер по улучшению экологии, то климатические катаклизмы в виде наводнений, засухи и связанных с ней пожаров, будут все более часты, с усугублением и обострением.

Для стабилизации экологической обстановки необходимы мероприятия как глобальных масштабов (на уровне страны), так и локальных, касающихся организаций и каждого человека в отдельности. На самом деле, для начала нужно не так уж и много, потреблять меньше мяса, использовать альтернативные источники питания, иногда выбирать в виде транспорта велосипед и т.д. [9]. Но эти мероприятия касаются каждого из нас, и чтобы действительно стабилизировать экологическую обстановку и снизить нагрузку на окружающую среду, мы предлагаем возложить основную работу на организации, посредством внедрения в них эколого-ориентированного менеджмента. При этом такие работы в нашей стране уже ведутся, первые организации, внедряющие экологический менеджмент появились в 1998 году и в настоящее время их насчитывается более 500. Однако этого для такой большой страны как Россия, совсем мало. Экологические аспекты должны быть внедрены во все без исключения отечественные организации.

Для решения выше названных проблем, нами разработана модель организационных систем обеспечения экологической стабильности (рис. 1), состоящая из трех систем взаимосвязанных между собой и имеющих три вида связи: А, В и С.

С помощью связи «А», осуществляется взаимодействие эколого-ориентированного управленческого учета и менеджмента, посредством передачи управленческой экологической отчетности, и другой аналитической информации, необходимой для разработки, принятия и корректировки экологической политики.

Рис. 1. Модель организационных систем обеспечения экологической стабильности

С помощью связи «В», взаимодействуют система эколого-ориентированного менеджмента и система обеспечения экологической устойчивости. Такое взаимодействие основано на передаче экологической политики экологическому отделу, и контроле со стороны системы менеджмента ее соблюдения.

Последний тип связи «С» необходим для передачи информации из экологического отдела в систему эколого-ориентированного управленческого учета, для дальнейшей обработки, анализа, построения прогнозов и формирования экологической отчетности.

Все три вида связи имеют двухстороннюю направленность, что необходимо для оперативного взаимодействия между системами, и для корректировки их деятельности.

Рассмотрим каждую из представленных систем подробнее.

Эколого-ориентированный управленческий учет

На современном этапе развития, экологические аспекты в организациях, отражаются в некоторой степени бессистемно, отсутствует комплексная методика оценки и моделирования экологических последствий хозяйственной деятельности организаций. Основным инструментом, призванным решить данную проблему на уровне предприятия является разработка и внедрение системы бухгалтерского управленческого учета с элементами моделирования, оценки и прогнозирования экологических последствий [7].

В роли такой системы, может выступать эколого-ориентированный управленческий учет. Однако в настоящее время имеются проблемы в его организации, связанные с отсутствием методологических и инструментальных аспектов, затруднение вызывает и формирование системы показателей, способных объективно отражать состояние и динамику изменения компонентов окружающей среды.

Эколого-ориентированный управленческий учет можно определить как сбор, анализ и использование финансовой и нефинансовой информации, с целью оптимизации экологической и экономической деятельности организации, и обеспечения устойчивости бизнеса [3, 4]. На базе такой информации административный персонал может управлять, а сотрудники осознавать фактические и возможные экономические последствия экологических аспектов. Эколого-ориентированный управленческий учет концентрируется на организационной деятельности и системе отчетности в рамках экологической ответственности для внутренних целей принятия решений. Информация для лиц, принимающих управленческие решение посредствам такой системы, должна включать общие положения, политический контекст, альтернативные варианты развития организации, участие общественности, анализ воздействий, смягчение негативного воздействия и мониторинг, выводы и рекомендации.

Таким образом, современным организациям, необходимо пересмотреть свои учетно-аналитические системы, для внедрения в них эколого-ориентированных элементов. В частности нами ранее была разработана и описана авторская модель эколого-ориентированного управленческого учета в статье «Моделирование и оценка экологических последствий деятельности агропромышленных комплексов в системе управленческого учета» в журнале №8/2012 «Управленческий учет» [5], которая позволяет формировать экологическую управленческую отчетность и осуществлять экологическое управление в организации, с ее одновременным устойчивым развитием.

Эколого-ориентированный менеджмент

В современной научной литературе как российской, так и зарубежной, нет единого подхода к понятию эколого-ориентированного или экологического менеджмента. Так например, отечественные ученные, такие как Хабарова Е.И. определяют экологический менеджмент как экологически безопасное управление современным производством, при котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями [8]. По ходу изложения статьи мы будет придерживаться именно этого определения, которое на наш взгляд отражает современные реалии этой глобальной проблематики. Однако при этом, мы будем использовать понятие именно эколого-ориентированный менеджмент. Таким образом, мы выражаем неразделимость из общей системы менеджмента, эколого-ориентированного. На наш взгляд, является неправильным выделение отдельного вида менеджмента, так как современный менеджмент в связи с динамично меняющейся окружающей средой, должен в себе содержать в обязательном порядке экологическую составляющую. В противном случая, система менеджмента является методологически и инструментально устаревшей.

Исходя из своей причастности к современным экологическим проблемам, такой менеджмент может иметь несколько целей:

- минимизация неблагоприятных воздействий со стороны организации на окружающую среду;
- балансирование экономической и экологической эффективности деятельности организации;
- снижение и оптимизация процессов образования отходов, их переработка и утилизация.

Развитие и внедрение экологической составляющей в систему менеджмента, можно разделить на следующие этапы [2, 9]:

1. Анализ и оценка исходной окружающей среды, с которой взаимодействует организация в процессе хозяйственной деятельности.

2. Оценка продукции, которую производит организация, с позиции экологической безопасности.

3. Планирование и бюджетирование внедрения эколого-ориентированного менеджмента.

4. Выработка целей и задач эколого-ориентированного менеджмента.

5. Формирование программ функционирования и развития в организации эколого-ориентированного менеджмента.

6. Построение системы мониторинга за экологической безопасностью организации.

7. Разработка экологической отчетности и системы показателей для оценки результативности мероприятий по экологической стабилизации.

8. Внедрение в организации эколого-ориентированного внутреннего аудита.

Основным «продуктом» получаемым из системы эколого-ориентированного менеджмента для каждой организации, должна стать обоснованная экологическая политика, которая содержит в себе принципы и обязательства, связанные с экологической составляющей деятельности, выступающие базой для формирования экологических целей и задач конкретной организации.

Система формирования экологической устойчивости

Система формирования экологической устойчивости занимает центральное место в представленной нами модели (рис. 1). На базе сформированной экологической политике, и с опорой на экологическую отчетность, данная система несет в себе комплекс мероприятий по обеспечению экологической стабильности организации. Эффективность таких мероприятий будет зависеть от точности экологической отчетности, полученной из системы эколого-ориентированного управленческого учета, и от объективности и правильной адаптации экологической политики под специфику деятельности организации, и особенности окружающей среды. Систему обеспечения экологической стабильности целесообразно организовать как структурное подразделение или отдел. Сфера деятельности такого отдела во многом будет зависеть от отношения аппарата управления к экологическим проблемам организации. Однако важно понимать, что этих проблем рано или поздно, коснутся все организации без исключения. В экологическом отделе, должны выполняться следующие функции:

- соблюдение требований законодательства со стороны организации в сфере экологии;
- разработка предупредительных мероприятий от неблагоприятных экологических воздействий;
- обучение персонала организации экологической грамотности, и правильному экологическому производству, исходя из специфики деятельности и отраслевой принадлежности организации;
- разработка системы оценки экологического влияния деятельности организации, на окружающую среду;
- совместно с производственными отделами разработка и внедрение сберегающих технологий в производственные процессы и т.д.

Реализация всех выше перечисленных функций, должна осуществляться во взаимосвязи и под контролем эколого-ориентированного менеджмента, который вырабатывает целевой блок для экологического отдела, и координирует его деятельность.

Таким образом, представленная модель организационных систем обеспечения экологической стабильности, дает возможность организациям реабилитироваться перед окружающей средой. Реализация такой модели на практике, позволит выпускать экологически безопасные продукты и товары, поддерживать на должном экологическом уровне окружающую среду, и способствовать экономической стабильности и долгосрочному существованию организации.

In article is revealled notion ecological-oriented management, is described his organizing and methdological particularities. It Is given feature to collections of the organizing systems, providing ecological stability of the enterprise. Motivated introduction new for organization of the system of the shaping to ecological stability.

Key words: *ecological-oriented management, management accounting, ecological policy, ecological reporting, firm development.*

Список литературы

1. Воронков Н.А. Экология: общая, социальная, прикладная. Учебник для студентов вузов. М.: Агар, 2006. 424 с.

2. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. СПб.: Питер, 2009. 800 с.

3. Карагод В.С. Принципы и стандарты корпоративного социального учета и отчетности. // Международный бухгалтерский учет. 2007. №8 С. 14-21.

4. Катков Ю.Н. Триединый управленческий учет как информационно-аналитическая основа устойчивого развития организаций // Международный научный журнал. 2012. №4. С. 18–22.

5. Катков Ю.Н. Моделирование и оценка экологических последствий деятельности агропромышленных комплексов в системе управленческого учета // Управленческий учет. 2012. №8. С. 57–63.

6. Катков Ю.Н., Мельгуй А.Э. Организационно-методическая модель бухгалтерского учета затрат в птицеводстве: Монография / Ю.Н. Катков, А.Э. Мельгуй. Брянск: РИО БГУ, 2007. 254 с.

7. Управленческий учет: учебник / Е.Ю. Воронова. М.: Издательсво Юрайт, 2011. 551 с.

8. Хабарова Е.И. Менеджмент на стыке экономики и экологии // Менеджмент в России и зарубежом. 1999. № 3. с. 29-36.

9. Freeman R.E., Pierce J., Dodd R., Shades of Green: Ethics and the Enviroment, New York Oxford University Press, 1995.

Об авторе

Катков Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления ИЭиП Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского, *kun95@yandex.ru*

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Д.В. Козлова, Т.С. Савичева, Н.Е. Соколов

В статье рассматриваются основные проблемы, присутствующие в банковской системе РФ на макроэкономическом уровне. При этом авторы раскрывают способы устранения данных проблем, которые активно применяются в развитых западных странах. Использование данных методов управления макроэкономическими рисками в банковской системе РФ,несомненно,повысит качество регулирования рисковых событий.

Ключевые слова: *банковские риски; правовая база; система внешнего надзора; Базель-II;Базель-III; риски применения интернет-технологий;процедура банкротства.*

Управление рисками в банковских системах развитых стран значительно отличается от того, что имеет место в РФ. Во-первых, для российской банковской системы характерен низкий уровень развития правовой базы.

Следует отметить, что в РФ недостаточно проработано само понятие правового риска. Последний регламентируется Письмом Банка России № 92-Т "Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах». Согласно ему, «правовой риск заключается в возникновении у кредитной организации убытков вследствие влияния внутренних и внешних факторов» [4]. Но что такое правовой риск – в данном определении не указано. Вместо этого даются лишь факторы, его обуславливающие. Существует еще один нормативно-правовой документ, определяющии понятие правого риска - Указание оперативного характера Банка России от 23 июня 2004 г. N 70-Т "О типичных банковских рисках". Здесь также дается размытое определение этого понятия: «правовой риск – риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие: несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров; допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности; несовершенства правовой системы; нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров» [5]. Подобные определения не позволяет четко квалифицировать правовой риск и тем самым не дают

выработать упорядоченные формы и методы борьбы с ним.

Недостаточно четкое определение правового риска дополняется рекомендательным характером правовых документов. Требования ЦБ РФ в области анализа финансовых рисков не препятствуют заинтересованным банкам осуществлять собственный внутренний анализ рисков, соответствующий их потребностям.

Во-первых, Банк России не придерживается каких-то жестких административных ограничений, способствуя формированию множества подходов к оценке кредитного риска. Так, в Положении ЦБ РФ № 254-П указаны только обязательные составляющие количественного анализа кредитоспособности заемщика, которым должна соответствовать выбранная методика оценки кредитного риска [6]. В результате банки сами определяют метод оценки кредитного риска. Тем самым Банк России способствует формированию множества подходов к оценке степени кредитного риска. Это способствует разногласиям между подразделениями при оценке уровня кредитного риска и способов управления им; препятствует организованному проведению политики по управлению кредитными рисками.

Во-вторых, надзорные органы не обязывают банки соблюдать также и нормативы ликвидности. Такое положение закрепляется письмом ЦБ РФ №139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций», где прямо говорится, что «банки не обязаны следовать рекомендованному порядку, а могут разрабатывать собственные методики оценки и управления риском ликвидности» [7]. Такая рекомендательная политика на практике приводит к тому, что многие банки в РФ используют множество методик оценки риска ликвидности, комбинируют их.

В-третьих, банки разрабатывают все новые и новые методики оценки рыночного риска: широко применяют методы VAR (определяющие величину убытков, которая, с определенной вероятностью, не будет превышена) и сценарный анализ.

Либеральный подход ЦБ РФ к методам оценки банковских рисков говорит, с одной стороны, о гибкости правовой базы. С другой – сокращает возможности централизованного контроля со стороны ЦБ РФ над банковской деятельностью, снижает его эффективность. Одни методики оказываются несопоставимыми с другими. Это приводит к росту числа рисков, что вызывает разную их оценку, не позволяет установить степень их объективности. Это ставит проблему поиска баланса между предоставлением свободы банкам самим определять оценку собственных рисков и общими нормативами ЦБ РФ в этой сфере.

Количественно правовая база для формирования российской банковской системы расширяется вместе с развитием банковских услуг и появлением новых рисков. Продолжают разрабатываться соответствующие им новые нормативно-правовые документы. Так, в настоящее время банки все чаще начали сталкиваться с рисками применения современных интернет-технологий. Они регулируются «Рекомендациями по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением Интернет-банкинга» [8]. Однако этот нормативно-правовой акт был принят с запозданием - лишь в 2008 г., когда данные технологии уже нашли широкое применение по всему миру, а риски их внедрения распространились в банковской системе РФ.

В результате риски применения современных интернет-технологий в банках РФ до сих пор недостаточно регламентированы. Нет опыта решения этого вопроса, «отсутствует четко сформулированное и систематизированное законодательство как по вопросам защиты и безопасности, так и в области электронной коммерции вообще» [11]. Это выражается, в частности, в том, что «до сих пор закон об электронном документе, который закрепил бы его юридический статус, не подписан» [13].

Для оптимизации законодательства в этой сфере разрабатывается «проект указания, по которому банки будут обязаны информировать ЦБ РФ об использовании в своей деятельности Интернет-технологий» [10]. Сейчас разработан проект программы инспекционного обследования банков, осуществляющих интернет-обслуживание. Он нацелен на выявление источников и факторов банковских рисков, связанных как с технологией интернет-банкинга, так и с технологиями дистанционного банковского обслуживания в целом.

О низком уровне развития правовой базы банковской системы страны в целом говорит и слабо проработанная процедура банкротства. Так, в РФ принято два закона в этой сфере: №127-

ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)», № 40-ФЗ от 25.02.1999 «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». Согласно первому закону, «дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом» [2]. То есть предусматривается только судебная процедура признания должника несостоятельным. Второй закон – [3] - также предусматривает только судебное рассмотрение дел о банкротстве кредитной организации.

При этом они практически не учитывают опыт внесудебного рассмотрения дел западных стран. В то время, как «в странах с переходной экономикой (к которым относится и Россия), целесообразно привлекать судебные органы к решению проблем несостоятельности только в самых крайних случаях, и гораздо шире практиковать именно внесудебные процедуры банкротства» [2].

Кроме того, в отличие от западных стран, в РФ специальным правительственным учреждением, регламентирующим процедуру банкротства, является регулирующий федеральный орган исполнительной власти, который не дает четких рекомендаций банкам по предупреждению несостоятельности. Отсутствует четко выраженная государственная политика в сфере банкротства, основанная на анализе результатов осуществления конкретных решений по делам о несостоятельности, консультировании государственных служащих, судей, юристов и специалистов по банкротству.

В западных странах законодательство о банкротстве отработано до мелочей, в то время, как в РФ его еще необходимо совершенствовать. В развитых странах правовое регламентирование нацелено на то, чтобы не доводить ситуацию до крайности, а предотвращать банкротство уже при наличии малейших его признаков. В практике банковской деятельности нашей страны к процедуре несостоятельности прибегают уже тогда, когда ситуация становится критической.

Неэффективна в РФ и система внешнего надзора. Об этом свидетельствуют, в частности, события лета 2004 г., когда «искусственно созданная паника в банковском секторе резко поколебала устойчивость самых крупных банков России» [15]. В этой связи необходимым становится приведение действующей системы регулирования банков в соответствие с принятыми в международной практике Базельскими принципами эффективного банковского надзора.

Так, ЦБ РФ «ставит задачу перехода в ближайшее время на эти стандарты в целях реализации международных подходов к внешнему финансовому регулированию, определяются сроки внедрения новых регулятивных стандартов "Базель II" и "Базель III» [9].

Однако в ходе такой работы проявилась проблема имплементации стандартов Базеля II. Это означает, что в создавшихся условиях назрела необходимость применения для российских банков адекватных мер принуждения со стороны органов банковского надзора для «ориентирования банков на поддержание достаточного уровня капитала и соответствующей экономической позиции банка системы управления» [16].

Наряду с недостаточностью мер принуждения выявилась «проблема надзора за международными кредитными институтами, т. е. банками, которые осуществляют свою деятельность как через филиалы, так и через дочерние банки на территории стран, отличных от страны регистрации» [156]. Это существенно сдерживает внедрение стандартов Базеля II в банках РФ. В результате возникла настоятельная необходимость внесения изменения в нормативы ЦБ РФ о деятельности банков (прежде всего, - достаточности их капитала).

Однако главный недостаток внешнего регулирования состоит в том, что надзорные органы действуют независимо друг от друга, не объединяя свои усилия[14]. Информационный обмен между ними отсутствует.

Особенностью банковского регулирования в РФ является и то, что в нашей стране в соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» «основным органом регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций является ЦБ РФ» [1]. При этом «подвергаются критике совмещение Банком России нормотворческой и надзорной функций, присвоения им функций административного воздействия, полномочий по отзыву банковских лицензий» [16].

Однако помимо ЦБ РФ имеются другие регулирующие органы. Так, функции регулятора финансового рынка выполняют Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) и Росстрахнадзор, а также Ассоциация региональных банков (АРБ). Данная организация не наделена такими существенными полномочиями, как аналогичные ассоциации в западных странах, в результате чего ее сотрудничество с ЦБ РФ неэффективно[12].

В результате, в РФ сложилась ситуация, когда существует множество параллельных, часто не

связанных между собой регулирующих органов: ФСФР; Росстрахнадзор; АРБ. Их действия дублируют друг друга; они бывают не согласованы, что наносит ущерб банковской системе РФ в целом.

Особенностью внешнего надзора за рисками в РФ является отсутствие полной исчерпывающей информации о деятельности банков. В «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2015 г.» даже ставится «задача раскрытия банками информации о принимаемых рисках, процедурах их оценки и управления ими» [9]. В связи с этим необходимо расширить обязанности кредитных организаций раскрывать неограниченному кругу лиц информацию, характеризующую профессиональную квалификацию и деловой опыт руководителей.

В отличие от западных стран, в РФ государство пока еще активно не включилось в работу с проблемными долгами. Только сейчас начинают обсуждаться законопроекты по решению проблемы плохих долгов. «Ассоциация региональных банков (АРБ) предлагает создать SPV-компанию (организацию специального назначения) при Агентстве по страхованию вкладов (АСВ), которая в экстренных случаях может обменивать пулы проблемных кредитов банков на кредитные ноты АСВ» [18]. Однако институт государственной поддержки коммерческих банков пока не имеет эффективного механизма реализации распределения ресурсов всему финансовому сектору страны. Это может больно ударить по России в случае нового кризиса.

Итак, особенности управления рисками в РФ в настоящее время находят выражение в:

- низком уровне развития правовой базы, заключающемся в отсутствии четкого определения понятия «риск», рекомендательном характере инструкций ЦБ РФ, отсутствии регламентирования рисков применения современных интернет-технологий, недостаточно проработанной процедуре банкротства;
- неэффективной системе внешнего надзора, характеризующейся отсутствием условий к имплементации стандартов Базеля-II и Базеля-III, разобщенностью действий АРБ, Росстрахнадзора и ФСФР, слабым развитием информационного обмена между участниками финансового рынка; недостаточным государственным регулированием проблемных долгов.

Intheartickletherareconsideredthe main problems which take place in the banking sphere of Russian Federation on the macroeconomics level. Moreovertheauthorsdevelopthe means of removal of these problems, which are actively used in the developed western countries. The use of these methods of managing macroeconomical risks in the baking sphere of Russian Federation will doubtless increase the quality of risk management.

Key words: *the banking risks, the legal base, the system of external control, Basel-II, Basel-III, the risks of implementation of internet technology, the procedure of bankruptcy.*

Список литературы

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): [федер. закон: принят Гос.Думой 27 июн. 2002г.: по состоянию на 10 июл. 2002г.]. – М.: Российская газета, 2002. – 38 с. – №2995.
2. О несостоятельности (банкротстве): [федер. закон: принят Гос.Думой 26 окт. 2002 г.: по состоянию на 02 янв. 2013г.]. – М.: Собрание законодательства РФ, 2002. – 4190 с. – №43. 2052-5058 с.
3. О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций: [федер. закон: принят Гос.Думой 25 фев. 1999г.: по состоянию на 28 июл. 2012г.]. – М.: Собрание законодательства РФ, 1999. – 1097 с. – №9. 36-40 с.
4. Письмо ЦБ РФ от 30 июня 2005 г. № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах»: офиц. текст. – М.: //Вестник Банка России, 2005. – 40 с. – № 34 (832).
5. Письмо ЦБ РФ 70-Т от 23.06.2004 «О типичных банковских рисках»: офиц. текст. – М.: //Вестник Банка России, 2004. – 43 с. – № 38 (762)
6. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: офиц. текст. – М.: // Вестник Банка России, 2003. – 58 с. – № 45 (697).
7. Письмо Банка России от 27.07.2000 г. № 139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций»: офиц. текст. – М.: //Вестник Банка России, 2000. – 35 с. – № 42 (470).

8. Письмо ЦБ РФ №36-Т от 31.03.2008 «О рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением Интернет-банкинга»: офиц. текст. – М.: //Вестник Банка России, 2008. – 45 с. – № 16 (1032).

9. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года»: офиц. текст. – М.: // Вестник Банка России.

10. Алеева, Е.В. Проблемы в области Интернет-банкинга есть и у ЦБ [Электронный ресурс] / Е.В. Алеева // Коммерсант. – 2002. – №227. – Режим доступа: http://www.ifin.ru/publications/read/347.stm.

11. Иванов В. Интернет-банкинг: проблемы и решения [Электронный ресурс] / В. Иванов // Банки. Деньги, Инвестиции. Бизнес. – 2000. – Режим доступа: http://www.bankmib.ru/2007.

12. Нехамкин А.Н.,Кокунова (Козлова) Д.В. Отличия банковских рисков в России и в западных рыночных странах //Особенности инновационного развития экономики в современных условиях: сборник научно-методических материалов ВЗФЭИ. - Брянск: Издательство ООО «Ладомир»,2009. – с. 140-149.

13. Репан, Д. Интернет - банкинг - проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Д. Репан // Интернет и Инвестиции. – 2008. – №2 – Режим доступа: http://www.bankr.ru/old-stati/gosudarstvennoe-regulirovanie-proczessov-bankrotstva-v-kanade.html.

14. Савичева Т.С. Практика денежно-кредитного регулирования в РФ и ее последствия для экономического роста в условиях посткризисного развития - /Современные проблемы науки и образования.- 2014.- № 2.-С.443

15. Сидоренко, И. Бюро кредитных историй [Электронный ресурс]/ И. Сидоренко // Деньга. – 2012. – Режим доступа: http://denga.ru/articles/96/5800.

16. Симановский, А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора [Электронный ресурс] / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2007. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Simanovsky.pdf.

17. Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.termin.bposd.ru.

18. Об Ассоциации: – Ассоциация региональных банков России. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.asros.ru/ru/about.

Об авторах

Козлова Д.В. –кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Брянского филиала Финуниверситета, *kokunova_dasha@rambler.ru*

Савичева Т.С.- кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Брянского филиала Финуниверситета, *savichevats@rambler.ru*

Соколов Н.Е. - кандидат педагогических наук, доцент Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, заместитель директора по научной работе, заведующий кафедрой «Бизнес-информатика», *n_e_sokolov@mail.ru*

УДК 622.34

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ (КИС) ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОГО ДЕЛА

В.А. Кокунов, В.И. Минков, Н.Е. Соколов

Управление производственной деятельностью для предприятий горного дела отличается исключительной сложностью в силу многогранности решаемых задач. Сложность их растет в силу ускорения изменений, происходящих в условиях, окружающих бизнес. Для решения этой задачи используются корпоративные информационные системы (КИС) учета производственно-хозяйственной деятельности. На основании опыта внедрения систем такого класса (BAAN, Scala, SAP/R3) для корпорации, рассматриваются рекомендации по внедрению для предприятий горного дела.

Ключевые слова: *предприятия горного дела, КИС системы (ERP), управление объединением, система учета производственно – хозяйственной деятельности*

Особенности функционирования предприятий горного дела. Общее состояние по внедрению и использованию КИС систем. Горное дело отличается особенностью организации всего производственного процесса как сочетание различных производственных функций, как-то: добыча открытым или закрытым способом, обогащение и производство концентрата, очистка, транспортировка и продажа. Каждая из перечисленных функций имеет свои особенности и сложности, связанные со спецификой производства. Поэтому существующие горнорудные и угольные производственные объединения включают в свою организационную структуру предприятия разных видов деятельности и форм собственности. Угольные объединения характерны включением в свой состав нескольких шахт, многие из которых являлись самостоятельными предприятиями со своей историей, традициями и философией развития. Не секрет, что чем сложнее система, тем тяжелее она для организации управления. Руководство любого объединения должно быть заинтересовано в консолидации оперативной информации, поступающей из филиалов и центральных офисов их предприятий, а также в возможности проведения дистанционного мониторинга состояния всех подразделений. Реализация адекватных оперативных принципов управления, одинаково справедливых в отношении всех участников различных видов деятельности, возможна только с привлечением информационной системы управления предприятием (ИС УП), базирующейся на учете производственно-хозяйственной деятельности каждого участника. Внедрение ИС не является самоцелью любого предприятия, основной мотив внедрения - это конкурентная борьба за потребителя между компаниями, связанная с сокращением времени на реакцию по принятию адекватных управленческих решений в условиях быстро меняющейся ситуацией на рынке.

Ускоряющиеся условия существования современного бизнеса вполне попадают под лозунг компании Хитачи - «Скорость есть Бог. Время есть Дьявол». Компаниям и корпорациям приходится максимально быстро приспосабливаться к изменениям в мире, стране, бизнесе. Адекватная реакция на изменившуюся ситуацию или прогноз на эти изменения способны обеспечить стратегическое конкурентное преимущество. Ситуация подразумевает не только внешние по отношению к компании изменения, но и внутренние, связанные с реструктуризацией бизнеса (поглощение, отделение, покупка, продажа), что влечет изменения в выполняемых бизнес процессах.

Для реализации данной задачи используется программное обеспечение (ПО), которое у нас имеет аббревиатуру КИС (корпоративная информационная система) или ERP System по западной терминологии. Сама по себе любая КИС не повышает прибыльности, не увеличивает производительность, не сокращает время, она только может представить адекватную информацию для принятия управленческого решения. Способы автоматического управления столь сложными структурами пока не существуют, а КИС является только инструментом для принятия управленческого решения. Поэтому прежде, чем приобретать и внедрять такую систему следует понимание возможностей и способов ее использования. Это тем более важно, если учесть стоимость проекта по внедрению систем такого класса. Так по данным отчета [2] за 2011г. средняя стоимость такого проекта составил 10,5 млн.$, причем эта цифра по факту превысила, заложенную в бюджете, на 25%. Тем не менее, 71% компаний подтвердили окупаемость проекта за разные периоды работы после внедрения, из них 19% подтвердили этот результат через 3 года эксплуатации. По длительности ERP-проекты занимают приблизительно 20 месяцев.

Помимо стоимости проекта следует учесть риски, сопровождающие его реализацию. К сожалению, опыт внедрения показал, что число положительных и отрицательных внедрений подчиняется наблюдениям Парето и на 20% удачных проектов приходится 80% просто завершенных с сомнительным эффектом. Это можно рассматривать как подтверждение одного из важных следствий закона Парето: « Бóльшая часть действий, групповых или индивидуальных, являет собой пустую трату времени. Они не дают ничего реального для достижения желаемого результата».Эти цифры свидетельствуют о том, что зачастую внедрение КИС – это попытка соответствовать моде, раскрученной ИТ компаниями или неподготовленностью к серьезной работе участников внедрения.

Основные задачи, которые ставятся для реализации проекта при внедрении КИС, представлены на рис.1. Данные приведены по исследованию, проведенному аналитическим агентством

IDC при участии аудиторско-консалтинговой компании KPMG в ноябре –декабре 2009 г. для фирмы Microsoft [1]. Эти результаты приведены для компаний с оборотом от 50 до 500 млн долл., представляющих такие отрасли, как торговля, производство, транспорт, телекоммуникации, при этом половина опрошенных компаний находилась в Москве.

Рис.1. Цели перед проектом внедрения

К традиционным задачам, решаемым с помощью КИС, прежде всего следует отнести оперативный учет производственно-хозяйственной деятельности. Недаром системы такого класса еще называют OLTP System (On Line Transaction Processing).

Для горного дела характерно использование тяжелого, массивного, зачастую специально созданного капиталоемкого оборудования. Это область больших капиталовложений, где затраты очень существенны. Привлечение инвестиций, учитывая техническое перевооружение отрасли, становится одной из приоритетных задач, которые могут ставиться объединением или холдингом перед проектом внедрения КИС.

Обусловлено это тем, что использование известных брендов систем по автоматизации бухучета в соответствии с международным стандартам (МСФО), открывает вход на рынок IPO, свидетельствует о прозрачности деятельности и повышению привлекательности для инвесторов.

Цели внедрения, которые ставятся на ближайшие 2-3 года, приведенные в том же отчете [1] (см. Рис.2), свидетельствуют о зрелости российского потребителя ИС и соотносятся с внедряемыми функциональностями КИС по результатам обследования западного рынка [2].

Рис.2. Цели внедрения на ближайшие 2-3 года

Следует обратить внимание на интерес к использованию модуля бизнес аналитики, непосредственно связанному с принятием управленческого решения.

Главное, что позволяет сделать Корпоративная Информационная Система (КИС), ERP System - объединить информацию о деятельности предприятия. Для промышленного предприятия это - данные о производстве, финансах, закупках, сбыте. На основе полученной информации руководитель может оперативно корректировать и планировать деятельность предприятия. Он получает возможность увидеть все предприятие изнутри, посмотреть, как функционируют основные системы, где и за счет чего можно минимизировать издержки, что мешает увеличить прибыль. Также возрастает потребность и в аналитических свойствах Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System.

Зачем нужна Корпоративная Информационная Система, Кто заказчик? Любая информационная система является служанкой основного бизнеса и призвана улучшать его, т.е. обеспечивать некоторое преимущество. Как видно из целей (рис.1.и рис.2.), которые ставят перед собой заказчики КИС, это принятие обоснованных управленческих решений. Однако принятие управленческого решения для объединения или корпорации – это последний шаг применения ИС, потому что оно всегда базируется на анализе результатов, а анализ - на адекватных оперативных данных деятельности. Получение таких согласованных оперативных данных– это основная функция систем класса OLTP (On Line Transaction Processing), к которым относятся КИС или ERP системы. Поэтому следуя хронологии внедрения КИС в качестве первой цели внедрения, которая должна стать фундаментом высокоэффективного управления объединением или холдингом, следует признать консолидацию данных оперативной деятельности предприятий. Недаром, в отчете [2] результаты эксплуатации КИС (ERP System) оцениваются только по истечении некоторого времени.

Понимание возможностей и способов использования Корпоративной Информационной Системы (КИС), ERP System должно предшествовать, а точнее определять выбор, самой КИС, поставщика и процесс внедрения. За качество самих управленческих решений отвечает лицо, их принимающее, а информационная система может лишь «готовить» исходный материал для этого и может представить средства аналитики для подтверждения или генерации гипотез или прогнозов.

Определение заказчика системы диктует выбор руководителя проекта по внедрению системы. Это должен быть владелец или генеральный менеджер корпорации или объединения – лица в наибольшей степени заинтересованные в получении результата от внедрения и напрямую связанные с инвестициями в проект. Всякое выделение полномочий для руководителя проекта среди других руководящих или ответственных лиц приведет к неоправданной задержке, связанное с затягиванием сроков исполнения и отговорками ответственных исполнителей, участвующих в проекте, о занятости по основной производственной деятельности.

Методическая работа, предшествующая внедрению. Главное, что позволяет сделать Корпоративная Информационную Система (КИС) - объединить информацию о деятельности предприятий объединения или холдинга. Для промышленного предприятия это - данные о производстве, финансах, закупках, сбыте. На основе полученной информации руководитель может оперативно корректировать и планировать деятельность предприятия. Он получает возможность увидеть все предприятия изнутри, посмотреть, как функционируют основные системы, где и за счет чего можно минимизировать издержки, что мешает увеличить прибыль. Однако для того чтобы это видеть необходимо организовать одинаковые правила учета производственно-хозяйственной деятельности для всех предприятий. Поэтому внедрение ИС учета для консолидации данных предполагает использование унифицированных бизнес процессов. Унификация касается не только установления единой учетной политики и, как следствие, плана счетов в бухгалтерии, но и правил формирования нормативно – справочной информации (НСИ), а это касается всех функциональных блоков. Если, например, для определения правил списания затрат на повышение квалификации сотрудников согласованное решение могут принять главные бухгалтера предприятий, то установление правил занесения и кодирования информации по закупаемым изделиям или готовой продукции касается практически всех подразделений предприятий. Эту работу надо делать заранее, так как все вопросы классификации и кодирования это внутреннее дело заказчика системы. Вендор, который будет отвечать за внедрение системы, не может знать особенности функционирования предприятий заказчика и его перспектив, отвечать за правила составления НСИ для занесения информации в ИС. В лучшем случае это советы, связанные с опытом предшествующих внедрений, и рекомендации, связанные с организацией учета для МСФО в рамках предлагаемой информационной системы.

Как ни странно, но объем данной работы зависит от имеющегося опыта использования ИС на предприятиях объединения. Причем, чем больше опыт, тем более тяжелые задержки, связанные со временем принятия согласованных решений для реализации поставленной задачи. Объясняется это нежеланием ломать сложившиеся и уже отработанные бизнес процессы на новые, которые пока для реализации неосязаемы. Отсюда возникает то, что можно назвать «скрытым саботажем», когда за словами готовности к реализации, следует затяжка времени под любым благовидным предлогом.

Методологические работы, проведенные заранее – это в то же время погружение в проблему, которую надо решать, и осознание конкретных задач, связанных с внедрением ИС.

Одним из основных результатов такой работы должно являться ясное понимание того, что нельзя выбирать вариант внедрения системы вначале на одном из предприятий с перспективой тиражирования на другие. Такой перспективы быть не может пока не будет выработана корпоративная система учета и общая система классификации и кодирования, сопровождающая документацию по ведению нормативно-справочной информации.

Выбор инструмента. Одним из главных камней преткновения, препятствующий удачному завершению проекта по внедрению КИС, является неправильный выбор системы, функциональность которой не совпадает с нуждами предприятия. На рынке есть сотни программ, очень важно выбрать ту, которая наиболее полно подходит к нуждам вашего предприятия. Неправильный выбор системы – одна из основных причин неудачных внедрений.

Когда речь заходит о поиске подходящей ИС, то под выбором инструмента предполагается выбор ПО, хотя ИС – это еще аппаратное обеспечение (компьютеры, серверы, линии связи) и люди, которые заносят и анализируют информацию. Такой подход имеет смысл с учетом того, что именно ПО определяет основные требования к работоспособности будущей ИС. Аппаратное обеспечение подбирается с учетом уже имеющихся мощностей и в соответствии с перспективой наращивания возможностей ИС. Организационное обеспечение, которое в основном определяет структуру и обязанности как сотрудников по поддержанию работоспособности самой ИС, так и сотрудников, обеспечивающих решение задач своей предметной области, устанавливается в соответствии с определяемыми руководством целями ИС.

Каждое предприятие должно выбирать инструмент «по руке». Это значит, что на каждом предприятии существуют свои особенности, сложившиеся традиции, свои наработки, свое видение перспектив развития, свои работающие ИС, для решения конкретных, а может общих функциональных задач. Поэтому общего рецепта быть не может. Задача выбора осложняется тем, что система учета

производственно-хозяйственной деятельности охватывает практически все функциональности бизнеса производственных предприятий, поэтому подобрать такой инструмент, который бы в наилучшей мере одновременно отвечал требованиям, например, бухгалтерии, сбыта и производства, бывает нереально. Понятно, что, когда в составе объединения таких предприятий несколько, задача выбора становится еще более сложной, так как подходящую систему для всех выбрать еще труднее. Здесь я ни в коей мере призываю к самостоятельной разработке ПО такой системы совсем «по руке», а наоборот даже не рассматриваю ее вообще, как заслуживающую обсуждения. Разработка связана с рисками, которые перекрывают все возможные и планируемые преимущества.

Обзор рынка КИС (ERP system), проводимый Гартнер групп [3], затрагивает игроков западного рынка таких систем, где безусловными лидерами являются SAP, ORACLE, Microsoft. Эти компании адаптировали свои программы (R3, Oracle Business Suit, MS Axapta, MS Navigion) под наши условия, имеют репозитарии с отраслевыми решениями (например, SAP for Mining) и уже имеют достаточное количество клиентов [4]. Зарубежные разработчики характеризуются более длительной историей создания и продвижения своих ERP систем. Такие параметры, как стабильность, солидность величина инвестиций в развитие системы у зарубежного поставщика всегда более привлекательны. Отечественные разработчики характеризуются не столько историей, стабильностью и качеством разработки, сколько своим пониманием отечественного рынка, требований законодательства к ведению бизнеса. Стоимость систем «1С.Предприятие», «Галактика», «Парус» является одним из самых сильных преимуществ отечественных поставщиков. Эти системы занимают достойное место на нашем рынке и имеют свои нишу. Однако, этот ориентир в данном случае возможен только, когда прочие составляющие оценки работы приблизительно равны. Кроме того, если говорить об инвестиционной привлекательности, связанной с выходом объединений на рынок IPO, то со стороны иностранных компаний инвесторов, предпочтение будет отдано западным системам. Этот же фактор популярности скажется при оценке капитализации компании, который тоже нельзя сбрасывать со счетов при выборе системы, так как любой бизнес – это предмет купли / продажи.

Сравнение ПО может вестись по разным критериям исходя из предпочтений заказчика и имеющихся конкретных условий, т.е. общих рецептов отбора быть не может, а могут быть только рекомендации по выбору. Критериев для отбора очень много и помимо функциональной пригодности можно рассматривать техническое обеспечение, программную совместимость, стоимость, надежность, масштабируемость и т. д. Каждый из перечисленных выше критериев может иметь для своей характеристики еще не один показатель для оценки. В связи с этим можно предложить механизм, который бы позволил сделать субъективную оценку.

Рис. 3. Меры оценки при выборе ПО

Для этого предлагается рассматривать анализируемое ПО в нормированном n- мерном пространстве (см. Рис.3.). Где п - число мер (ключевых факторов), которые должен выбрать заказчик

исходя из своих особенностей и предпочтений. Каждый такой фактор (меру) нужно представить в нормированном виде. Норму выбрать по своему усмотрению – это может быть 5 – бальная оценка или оценка, нормированная от 0 до 1. Далее отложить оценки по выбранным векторам сравнения и соединить их линиями.

Понятно, что фигура с наибольшей площадью, построенная по субъективным оценкам в таком пространстве будет в какой-то мере отражать общее впечатление о системе и может помочь при выборе, сравнивая ее с другими результатами оценки других систем такого же субъективного анализа.

Выбор модулей для внедрения Типичный случай, когда некоторая часть проекта оказывается работоспособной, так что виновники могут представить результат "успехом" и спокойно переходить к другим вещам. Однако успехи будут весьма занижены, развитие минимально и деловые выгоды иллюзорны. Такие проекты - обычная вещь, но очень страшная, потому они дают меньше стимулов для замены неудавшейся системы, так что потенциальные деловые выгоды будут потеряны на больший срок.

Модули для внедрения КИС – это по сути те функциональности, результаты деятельности которых, являются ключевыми для руководителя при принятии управленческого решения. Отсюда следует, что при выборе, как самой КИС так и модулей для внедрения К ИС всегда следует руководствоваться возможностью достижения конечного результата. Иными словами внедрение КИС – это приоритет руководства, а не улучшение работы или автоматизации деятельности какого-то подразделения или отдела. В данном случае можно было бы также сослаться на Парето и его основной принцип, который используется как базовая установка в анализе факторов эффективности какой-либо деятельности и оптимизации её результатов. «Правильно выбрав минимум самых важных действий, можно быстро получить значительную часть от планируемого полного результата, при этом дальнейшие улучшения неэффективны и могут быть не оправданы». Далее выбирать в качестве оценки достижения положительного результата внедрения те цели, которые указаны на рис.1 и рис.2. Однако, как было отмечено выше, положительный результат начала работы КИС – это консолидированные результаты оперативной деятельности всех подразделений объединения. В этой связи с чего начинать, какие аспекты деятельности компании требуют большего внимания, определяется руководством, имея в виду достижение конечной цели. Именно поэтому так разнятся первые шаги внедрения таких систем. Так при внедрении SAP для СУЭК (2008г.) была выбрана работа с кадрами, для МЕЧЕЛ – работа со сбытовым бизнесом, компания Golgcorp Inc начала с повышения эффективности ключевых для нее бизнес процессов в сфере управления финансами, основными фондами и производственного планирования [4].

Выбор вендора для российской системы и западной существенно отличается. У зарубежной ERP-системы есть четкое разделение: разработкой и развитием занимается поставщик (он же собственник системы), продажами и внедрением – партнер поставщика. Партнеры поставщика - это локальные компании или филиалы международных компаний. А вот для отечественных ERP-систем характерна другая ситуация, когда и разработкой, и внедрением занимается одна и та же компания. Что более важно для клиента - близкая дистанция с поставщиком или профессиональные разработки и услуги - решать заказчику.

При выборе вендора следует особенно внимательно отнестись к заявленному опыту поставщика услуг, так как это может оказаться как раз тот случай внедрения, который попадает под 80% сомнительного успеха, о котором говорилось выше. Установить это бывает сложно, так как и заказчик сомнительного «успеха» не откроет вам истинное состояние дел по работе ИС.

Еще один аспект выбора поставщика может быть весьма полезен при внедрении – это наличие собственной технологии внедрения системы из накопленного опыта (необязательно привязанного к отрасли). Зарубежные ERP системы имеют от разработчиков свои рекомендации и даже репозитарий прикладных решений. Тем не менее, вендоры сохраняют свои наработки, включая их в новые проекты, сокращая время внедрения и накапливая опыт оценки их трудоемкости, что весьма полезно [5]. Особенно это проявляется при согласовании требуемых заказчиком отчетов для разработки, что всегда вызывает трудности.

Management of mining enterprises is very difficult because it has a lot of problems to solve and there are a growing number of changes in the surrounding business. Enterprises resource planning (ERP) is business management software that allows an organization to use a system of integrated applications to manage the business. ERP software integrates all facets of an operation, including development, manufacturing, sales and marketing. There are recommendations on how to implement this software in a big company using personal experience.
Key words: *mining Enterprise, ERP systems, management of big company, software for calculation and integrate all facets of an operation*

Список литературы

1. Елманова Наталия «Зачем внедряют ERP в России» КомпьютерПресс 5'2010
2. Panorama Consulting Solutions. ERP Report 2012 htpp://Panorama-Consulting.com/resourse-center/2012-ERP Report/.
3. Gartner “Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms” by John Hagerty, Rita L. Sallam, James Richardson. February 6, 2012.
4. http://www.sap.com/cis/industries/mining/index.epx
5. Современные информационные технологии и ERP-системы: общая характеристика и практика применения. Учебное пособие / [В.А.Кокунов и др.]; М-во образования и науки РФ. Брянск, 2012.

Об авторах

Кокунов В.А. – кандидат технических наук, доцент Брянског филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», заведующий кафедрой «Математика и информатика», *vakokunov@fa.ru*

Минков В.И. – кандидат технических наук, доцент Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, *vlad.minkov@gmail.com*

Соколов Н.Е. – кандидат педагогических наук, доцент Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, заместитель директора по научной работе, заведующий кафедрой «Бизнес-информатика», *n_e_sokolov@mail.ru*

УДК 339.137.2

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Д.И. Мирошниченко

В данной статье рассматриваются основные критерии, необходимые для проведения оценки конкурентоспособности торговых центров.
Ключевые слова: *торговый центр, посетитель, конкурентоспособность, расположение, зонирование торговых площадей, концепция.*

Вопросы оценки конкурентоспособности являются одними из центральных в экономической науке. В настоящее время, когда Россия находится на стадии перехода к рыночной экономике, остро встает вопрос о конкурентоспособности российских компаний. Такие главные экономические категории, как качество продукции, ценовая, маркетинговая и товарная политика сконцентрированы именно в конкурентоспособности.

Для того чтобы полнее оценить проблему конкурентоспособности предприятия, необходимо первоначально определить ее критерии и факторы и дать им оценку. Из этого вытекает необходимость изучения существующих методических подходов по оценке критериев конкурентоспособности торговых центров, что обусловило выбор темы исследования.

Самым первым критерием оценки эффективности работы торгового центра является его расположение. Месторасположение торгового центра – это одно из основных положений, которое

определяет концепцию торгового центра, его долгосрочные и краткосрочные задачи. Имея качественный анализ района расположения центра можно прогнозировать действия конкурентов и их результаты борьбы за местный рынок.

Американские экономисты М. Салливан и Д. Эдкок, которые занимались анализом различных подходов по оценке месторасположения торгового объекта, выделяют две главные стадии этого процесса [6]:

1. Анализ макрорасположения;
2. Анализ микрорасположения.

Анализ макрорасположения торгового центра используется, когда следует рассмотреть социально-экономическое положение региона или населенного пункта, где располагается объект торговли. Данный вид анализа проводится при помощи кабинетных исследований на основе информации государственных органов статистики, бизнес изданий, маркетинговых исследований разнообразных фирм и т.д. Здесь применяются для оценки показатели сферы розничной торговли, объемы инвестиций, данные о жилищном строительстве, информация о демографической и экономической (средний доход на одного человека) структуре населения.

Анализ микрорасположения торгового центра состоит из следующих пунктов:

1. Установление типа района, где находится торговый центр: центральный (деловой, туристический) или спальный, индустриальный или развлекательный;
2. Оценка населения района, где функционирует торговый объект (например, численность, плотность, социально-демографические и покупательские особенности);
3. Оценка транспортной инфраструктуры и потоков движения транспорта.

Стоит отметить, что ученые не учитывают такой важный критерий, как прогноз развития района - будет ли в будущем район перспективным и привлекать необходимое количество покупателей, какие изменения в демографическом составе населения возможны и т.д.

Определение типа района, оценка населения района и транспортной инфраструктуры также осуществляется с помощью кабинетных исследований. При проведении анализа микрорасположения торгового центра фиксируют торговые зоны, показывающие численность покупателей имеющихся на данный момент и покупателей потенциальных. Каждый торговый комплекс имеет три торговые зоны, описывающие его доступность для посетителей. При этом анализируется не расстояние до торгового объекта, а количество времени, которое посетители тратят на дорогу.

Анализ транспортных потоков проходит с помощью замеров движения автотранспорта в ближней торговой зоне торгового центра.

Вторым важным критерием для анализа работы торгового центра является оценка конкурентной среды, которая осуществляется отдельно по каждой зоне притяжения с последующим определением преимуществ и недостатков каждого объекта. При проведении анализа ближней зоны притяжения консалтинговая группа Market Up рекомендует составлять «паспорта» всех торговых объектов – краткое описание, включающее в себя следующие показатели [1]:

1. Местоположение и общая торговая площадь объекта;
2. Часы работы;
3. Пул арендаторов («якоря», мини-«якоря» и остальные магазины с разбивкой по товарным категориям и занимаемым площадям);
4. Точки питания (фуд-корт, отдельно стоящие рестораны и кафе с разбивкой по кухням (итальянская, японская, русская, восточная и т.д.));
5. Развлекательная составляющая (кинотеатры, боулинг, детский развлекательный центр, аттракционы и т.д.).

К паспорту торгового объекта, предложенному Market Up, для более точной оценки конкурентов рекомендуется добавить среднюю посещаемость и концепцию торгового центра (в частности, формат, ценовое и возрастное позиционирование). В составе арендаторов также важно выделять уникальные магазины, которые отсутствуют в близлежащем районе или даже во всем городе, т.к. они привлекают значительное число посетителей и повышают имидж торгового центра. При оценке конкурентов также необходимо учитывать торговые объекты, которые уже строятся или есть информация о том, что они появятся в будущем.

Третьим важным критерием для анализа работы торгового комплекса является его концепция. Под концепцией следует понимать четко определенную идею торгового центра, отображающую его специализацию и основные характеристики, которые были разработаны с учетом расположения, компаний-конкурентов, позиционирования на определенный сегмент рынка и целевые группы посетителей.

К., Р. и А. Канаян рекомендуют выделять в концепции торгового центра следующие составляющие [4]:

1. Тип и специализация;
2. Целевые группы покупателей;
3. Зонирование торговых площадей внутри центра;
4. Брендинг и позиционирование;
5. Миссия торгового центра и предпринимательский замысел.

Стоит отметить, что при анализе конкурентоспособности торговых центров сравнение и оценка миссии центра и предпринимательского замысла практически невозможна ввиду сложности получения данной информации у собственника. Поэтому данный пункт при анализе конкурентоспособности допустимо опустить.

Самым первым фактором при анализе деятельности торгового центра является определение формата данного центра, от которого непосредственно зависят концепция, торговая площадь, пул «якорных» арендаторов и т.д.

Тип и специализация торгового объекта определяются на основании классификации торговых центров, что упрощает задачи по его позиционированию и представлению торговым операторам, которые будут размещаться на его территории.

На текущий момент в мире существует две наиболее часто используемые классификации торговых центров – Urban Land Institute (ULI) и International Council of Shopping Centres (ICSC) [1]. Данные классификации довольно похожи между собой, главные отличия состоят в определении форматов торговых центров. Если ULI базируется в первую очередь на общей арендной площади и зоне охвата, от которой на прямую зависят число посетителей, размеры торговой зоны и тип «якоря», то ICSC – на концепции торгового комплекса. В нашей стране чаще всего специалистами по девелопменту используется типология ULI (см. таблицу 1), к которой для большего понимания концепции добавляют структуру подтипов торговых объектов.

Таблица 1.

Классификация торговых центров согласно ULI

Тип торгового центра	Краткое описание	Общая арендная площадь (GLA)	«Якорь»	Торговая зона	Кол-во посетителей
Микрорайонный	Продажа товаров первой необхо-димости	1500-3000 кв.м.	Минимаркет	Территория 5-10-минутной пешеходной доступности	До 10 тыс.
Районный	Продажа товаров повседневного спроса	3000-10000 кв.м.	Супермаркет	Территория 5-10-минутной транспортной доступности	3-40 тыс.
Окружной	Одежда, обувь, бытовая техника, товары для дома и строительства	10000-50000 кв.м.	Продуктовый или универ-сальный мага-зин, дискаун-тер и т.д.	Территория 10-20-минут-ной транспортной дос-тупности	40-150 тыс.
Супер-окружной	Окружной центр, имеющий более высокую степень привлечения по-купателей	Свыше 25000 кв.м.	Продуктовый или универ-сальный магазин, дис-каунтер и т.д.	Территория 20-минутной транспортной доступности	100-150 тыс.
Региональный	Одежда, обувь, бытовая техника, товары для дома и строительства, зона отдыха и развлечений	25000-90000 кв.м.	1-2 универмага (не менее 5000 кв.м. каждый)	Территория 30-40-минут-ной транспортной дос-тупности	Свыше 150 тыс.
Суперрегиональный	Широкий выбор товаров, одежды, мебели, товаров для дома, услуг, различных ва-риантов отдыха	50000-150000 кв.м.	3 и более универмагов (не менее 7000 кв.м. каждый)	Территория до 1,5-часовой транспортной доступности	Свыше 300 тыс.

В классификации торговых центров могут выделять следующие подтипы:

- Специализированный (большую часть площади занимают операторы схожей тематики, например, продуктовые магазины или магазины техники и электроники);
- Fashion торговый центр (имеет в пуле арендаторов большое количество модных брендов одежды, обуви, ювелирных украшений, галантереи, парфюмерии);
- Торгово-развлекательный центр (здесь «якорными» арендаторами могут быть магазины одежды, спортивно-оздоровительные комплексы, гостиницы, кинотеатры, боулинги и т.д.);
- Пауэр-центр (3-4 крупных «якоря», занимающихся реализацией товаров для дома и сада, строительных материалов и бытовой техники);
- Аутлет-центр (торговый комплекс, где операторы (как правило, известные премиальные бренды) реализуют свою продукцию по существенно меньшим ценам, чем обычно);
- Дрогери («якорями» являются операторами бытовой химии, парфюмерии, товаров для дома);
- Дискаунты («якорными» арендаторами являются магазины продуктов, одежды и обуви, а также операторы бытовой техники, торгующие продукцией по низким ценам).

При оценке целевых групп покупателей в концепции торгового центра Власова М.Л. [1] рекомендует выделять ключевые социально-демографические характеристики жителей зоны притяжения и анализировать специфику покупательского поведения целевой аудитории и восприятие торгового центра посетителями. Следует отметить, что в данном случае логичнее изучать не характеристики населения зоны притяжения, а непосредственно посетителей торгового центра, т.к. оценка жителей зоны притяжения осуществляется при микроанализе территории около торгового центра. Более того, сравнительный анализ характеристик жителей зоны притяжения и посетителей торгового комплекса поможет оценить, насколько эффективно функционирует торговый объект и привлекает ли он ядро целевой аудитории ближней зоны притяжения. Для оценки покупательского поведения целевой аудитории рекомендуется анализировать средний чек покупок в торговом центре, лояльность покупателей и наиболее посещаемые магазины. Анализ восприятия торгового объекта посетителями является частью исследования бренда компании.

Третий пункт концепции торгового центра – зонирование, которое подразумевает четкое разделение торговых площадей между различными товарными категориями. Задача собственника и управляющего торговым объектом состоит не только в том, чтобы заполнить торговые галереи магазинами, но и заставить торговый центр функционировать как единое целое, чтобы повысить эффективность использования площадей. Все операторы должны быть связаны общей концепцией, дающей возможность создать лучшие условия для совершения покупок. При оценке зонирования торгового комплекса необходимо понимать, какие торговые галереи являются наиболее и наименее посещаемыми, какое количество посетителей проходит через различные входы торгового центра, есть ли средства навигации (при наличии потребности в этом).

В первую очередь при оценке состава арендаторов изучается набор «якорных» арендаторов, который должен соответствовать разработанной концепции. «Якорь» - крупный магазин, который притягивает основной поток посетителей в торговый объект и занимает большие площади (как правило, не менее 5-15% от общей площади торгового комплекса).

Оценивая эффективность функционирования магазинов К., Р. и А. Канаяны рекомендуют рассматривать следующие вопросы [4]: какие арендаторы являются «магнитами», кто из них более сильный «магнит», выполняет ли кто-то из мини-«якорных арендаторов роль «магнита», каких операторов можно назвать крепкими середняками (стабильно посещаются посетителями торгового центра), какие арендаторы являются аутсайдерами и не способны привлекать поток в торговый объект.

Для оценки эффективности функционирования магазинов применяются такие показатели, как:

1. Среднее количество посетителей в месяц;
2. Средний чек (за месяц);
3. Отношение «доля в посещаемости/доля в занимаемой площади»;
4. Отношение «доля в продажах/доля в занимаемой площади».

Стоит отметить, что второй и последний показатель можно использовать только для оценки эффективности работы магазинов собственного торгового центра. Применить его при анализе конкурентоспособности не представляется возможным (информация по товарообороту магазинов в других торговых центрах не подлежит разглашению, соответственно, получить ее не получится).

Значительную роль при выборе торгового комплекса люди придают парковке. По причине отсутствия свободного места, где можно оставить транспортное средство, посетители могут отказаться от посещения торгового комплекса. Посетители замечают парковку в то же мгновение, что и фасад торгового центра, поэтому именно благодаря этим двум параметрам будет создаваться впечатление о торговом объекте. Парковка с малым количеством автомобилей вызовет опасения у людей - пользуется ли он популярностью среди жителей района или города, а заполненная полностью или неудобная парковка ухудшит настроение и впечатление посетителям, что в будущем приведет к отказу от посещения данного центра [2].

На текущий момент необходимое число парковочных мест определяется на основе нормативных документов (1 машино-место на 15-25 кв.м. торговой площади). Как считают Р. и К. Канаяны, для более точного расчета необходимо учитывать еще и дополнительные факторы:

- Размер торговой площади. Для крупных торговых объектов, находящихся далеко от центра или в пригороде, число парковочных мест может быть увеличено до 1 места на 10-15 кв.м. Торговые объекты, имеющие площадь менее 1000 кв.м., могут снизить нормативное количество мест в 2-2,5 раза.
- Тип торгового объекта. Если в торговом объекте имеются развлекательные комплексы, пункты общественного питания, продовольственные магазины или магазины DIY, которые задерживают посетителей внутри на большее время, то парковка должна содержать большее число мест.
- Равномерность посещения торгового объекта. При строительстве парковки необходимо принимать во внимание пиковые нагрузки покупательского потока.
- Удаленность от жилых или офисных районов и остановок городского транспорта. Когда в торговый объект сложно попасть пешком или на общественном транспорте, число машино-мест на парковке рекомендуется увеличить.

Еще одним важным показателем при оценке конкурентоспособности торгового объекта является его посещаемость, которую можно анализировать по следующим критериям:

- Среднее число посетителей в будние и выходные дни (дополнительно: распределение потока посетителей по дням, соответствует ли это формату и расположению торгового объекта);
- Периоды (часы, дни недели), для которых характерны наибольшие и наименьшие нагрузки;
- Среднее время нахождения посетителя в торговом объекте;
- В каких торговых галереях и в какое время наблюдается наибольшая концентрация посетителей.

Последним пунктом при проведении оценки концепции торгового объекта можно считать изучение бренда, т.е. какие важные отличия может предложить своим посетителям данный торговый центр. Домнин В.Н., изучив существующие структурные формы, представляющие совокупность типовых особенностей бренда, выделил следующие наиболее важные элементы идентичности бренда [3]: ценности, индивидуальность, тип взаимоотношений бренда с потребителем и суть бренда. Известная методика идентичности бренда Brand Wheel включает в себя все эти элементы, поэтому рассмотрим ее более подробно:

1. Индивидуальность бренда (уникальный набор признаков, описывающих данный торговый центр, нередко для этого бренд представляют в образе человека).

Например, если торговый комплекс позиционирует себя как центр шоппинга и развлечений для молодежи и молодых семей с детьми, с уровнем дохода middle и middle+, то ассоциативно-образный ряд бренда торгового комплекса должен отвечать жизненным ценностям целевой аудитории, например, общение, любовь, дружба, семья, мода, игры (развлечения), отдых.

2. Ценности бренда (ценности, которые торговый комплекс символизирует и к которым потребитель готов присоединиться, т.е. что будет думать о себе человек при посещении торгового центра, что будут думать о нем другие люди). Эффективные ценности бренда должны быть значимыми для целевой аудитории посетителей, быть уникальными, что позволит выделить бренд среди остальных;

3. Преимущества бренда или восприятие качества (то, как потребители оценивают качественные характеристики работы торгового центра);

4. Ассоциации бренда - ассоциации, вызванные атрибутами и характеристиками бренда. Они включают образы и чувства, которые появляются у человека, когда он воспринимает один или более

атрибутов бренда. Они могут появиться под влиянием рекламы или опыта посещения схожих торговых объектов, а также формироваться на основании внешнего вида торгового центра;

5. Суть бренда (обобщенный итог анализа характеристик бренда, выраженный несколькими словами).

Таким образом, в статье были выделены и дополнены критерии оценки конкурентоспособности торговых центров. Все предложенные критерии рекомендуется объединить в три основополагающих группы (см. схему 1):

1. Оценка расположения торгового объекта;
2. Оценка конкурентного окружения;
3. Оценка концепции торгового объекта.

Схема 1.

Критерии оценки конкурентоспособности торгового центра

This article considers the basic criterions, which are required to assess the competitiveness of shopping malls.

Key words: *shopping mall, visitor, competitiveness, location, zoning of retail space, conception, brand.*

Список литературы

1. Власова М.Л. Создание торгово-развлекательных центров в России: практический подход [текст]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 368 с.
2. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом [текст]. – Инфра-М., 2005. – 572 с.

3. Домнин М. Идентичность бренда – ключевое понятие бренд-менеджмента [текст]. – Бренд-менеджмент, 2009. – № 05 (48).

4. Канаян К., Канаян Р., Канаян А. Проектирование магазинов и торговых центров [текст] – М.: Издательский дом компании «Юнион-Стандарт Консалтинг», 2008. – 424 с.

5. Пако А. Место действия – торговый центр: явные и скрытые приемы привлечения покупателей, 2-е изд. [текст] – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 218 с.

6. Салливан М., Эдкок Д. Маркетинг в розничной торговле [текст]. – СПб.: Нева, 2004. – 384 с.

Об авторе

Мирошниченко Д.И. – аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг» Владимирского института бизнеса, *Archangel_12@mail.ru*

УДК 338.45

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С.А. Никитин, А.Г. Зимин

В статье изложен вопрос разработки инновационно-инвестиционных программ развития промышленности. Выделены четыре класса инвестиционных проектов группы прогнозов, связанных с разным уровнем структурной организации экономики. Представлены три схемы финансирования программ развития промышленности. Дано обоснование необходимости разработки инновационно-инвестиционных программ развития промышленности для концентрации и распределения имеющегося свободного капитала между субъектами экономической системы. Приведено обоснование оптимизационного и экспертного подходов к разработке инновационно-инвестиционных программ и управлению процессами реструктуризации промышленных популяций, осуществляемому в рамках промышленной политики. Приведены основные положения, отражаемые в бизнес-планах инновационно-инвестиционных программах.

Ключевые слова: *инновационно-инвестиционная программа, схема финансирования, бизнес-план, оптимизационный подход, экспертный анализ.*

Экономическая система представляет совокупность взаимодействующих между собой различных и часто исключающих друг друга планов. План – это четко определенная последовательность действий, которую намеревается осуществить экономический субъект ради достижения предполагаемых целей.

Процессы планирования и разработки проектов теснейшим образом связаны. Проект предполагает план. Различия между начальным состоянием системы и неким ее последующим состоянием описываются проектом и им же указываются варианты для улучшения неудовлетворительной ситуации.

Можно определить четыре класса инновационно-инвестиционных проектов, связав их с разным уровнем структурной организации экономики: фирмой, популяцией, регионом (несколько популяций и бюджет) и страной (несколько регионов и бюджет): монопроекты, мультипроекты, мезопроекты и метапроекты.

Под монопроектами будем подразумевать инвестиционные, инновационные и другие проекты, которые выполняются фирмами в тех масштабах и с той эффективностью, которые могут быть достигнуты с имеющимися и выделяемыми ресурсами. Мультипроекты охватывают одну или несколько фирм (популяцию) и имеют статус комплексной программы. В частности, программа приватизации какой-либо отрасли, конверсия оборонных предприятий – типичные мультипроекты. К мезопроектам отнесем целевые программы: межотраслевые, развития регионов, а также программы-реформы: военной, жилищно-коммунальной, денежной сферы и др.

Фирма одновременно может воспроизводить некоторый набор проектов и участвовать в мультипроектах, испытывать на себе воздействие мезопроекта – программы социально-экономического развития региона или метапроекта, что для фирмы есть институциональное окружение и внешние факторы развития. Причем проекты могут быть как связанными, так и не связанными, то есть эффективность одного из них не зависит от другого. Тогда общая результативность функционирования предприятия будет нелинейно складываться в зависимости от числа таких проектов и их эффективностей.

Обоснованную институциональную концепцию можно назвать «проектным» срезом эволюции промышленного предприятия.

Проект является основным инструментом реализации в отраслях экономики инвестиционных программ.

Инновационно-инвестиционные программы развития предприятий и отраслей промышленности, а также других секторов экономики, таких как социальная сфера (образование и здравоохранение), экономическая инфраструктура (связь, телекоммуникации, энергообеспечение, транспорт) – представляют собой набор документов организационно-правового, финансово-экономического и производственно-технологического содержания, в которых отражаются цели и задачи инвестирования, объемы необходимых финансовых средств, схемы финансирования совокупности проектов, образующих данные программы, механизмы эффективного распределения и расходования денежных ресурсов, взаимосвязь между финансовыми вложениями и ожидаемыми результатами [1].

Проектирование инновационно-инвестиционных программ может осуществляться как на федеральном и региональном уровнях, особенно при распределении бюджетных средств, так и на уровне фирм и банков – при распределении инвестиционных ресурсов в частном секторе.

Схемы финансирования программ развития промышленности можно представить в трех основных вариантах.

Первый. Прямое финансирование проектов программы из бюджета, внебюджетных фондов или средств частных инвесторов.

Второй. Льготное кредитование инвестиционных программ фирм и регионов, в соответствии с действующими законодательными нормами, например с применением инвестиционного налогового кредита.

Третий. Кредитование программ с применением государственных гарантий, когда правительство практикует лишь долевое участие в инвестиционной программе, гарантирует политическую стабильность или поддержание определенных правил на конкретном рынке, проводит страхование рисков по отдельному инвестиционному проекту или по всей программе.

На практике возможно комбинирование описанных схем финансирования. В этом наиболее распространенном случае задействованы механизмы смешанного – государственного и частного – финансирования инвестиционных программ. Причем бюджетное финансирование должно быть не прямым, когда происходит безвозвратное выделение средств, и осуществляться на возвратной основе.

Характерной особенностью инвестиционных программ является превышение спроса на финансовые ресурсы над предложением, что резко повышает стоимость данного инструмента управления в экономике, особенно при проведении реструктуризации.

Поэтому всегда имеются проекты и бизнес-предложения, которые выпадают из перечня объектов на выделение бюджетного финансирования, а также могут не получить инвестиций от частных кредиторов.

Решение о том, в какой проект необходимо вкладывать деньги, принимается согласно критериям эффективности. Однако рационалистические критерии и создаваемые на их основе алгоритмы расчета не могут учесть совокупность ограничений, которые имеют отношение к процедуре распределения, а поэтому дают лишь упрощенное представление об эффективном распределении инвестиций.

Состояние экономики и промышленных организаций может вносить искажение в оценку привлекательности инвестиционных программ благодаря структурным диспропорциям в функционировании технологических цепочек и влиянию институциональных ограничений.

Эффективность распределения средств между проектами инвестиционной программы и между инвестиционными программами различных отраслей промышленности зависит не только

от возможностей каждого субъекта с минимальными затратами обеспечивать их возврат и планируемый уровень рентабельности производства (финансовая эффективность), но также от степени диверсификации портфеля проектов, отлаженности схем финансирования, которые определяют риск реализации проекта и вероятность получения того или иного дохода. Схема финансирования в значительной степени влияет на скорость распространения волн инвестиций в промышленности, определяет величину мультипликатора расходов. Таким образом, действующие правила проектирования и реализации инвестиционных программ задают общий уровень транзакционных издержек управления инвестиционными процессами.

Во временном разрезе инновационно-инвестиционные программы развития промышленных комплексов могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. В силу определенной условности такого подразделения и в соответствии с задачами исследования, ограничимся рассмотрением подходов к разработке кратко (1-2 года) и среднесрочных (3-5 лет) программ.

В условиях промышленной стагнации формирование потребностей на капитал закономерно разворачивается в следующем порядке: сначала удовлетворяется потребность в оборотном капитале, обеспечивающем поддержание текущих объемов производства, затем осуществляется инвестирование в товарно-материальные запасы, возникают потребности в инвестировании новых продуктов и технологий, и только на этой стадии предприятие ищет пути удовлетворения потребности инвестиций в основной капитал [2].

Значительный рост инвестиций в основной капитал должен быть подготовлен рядом вспомогательных изменений в потребностях на различные формы капитала. Но каков объем располагаемого свободного капитала в денежном выражении в момент времени t0, каковы источники инвестирования промышленности, каким образом его можно распределить между субъектами экономической системы, чтобы получить наибольшую отдачу, по каким направлениям должен быть рассредоточен этот капитал?

Разработка инновационно-инвестиционных программ развития промышленности должна являться механизмом разрешения поставленной проблемы. Причем одна из задач – это сконцентрировать имеющийся капитал в точках, мультиплицирующих эффективность промышленного производства.

Этого можно добиться путем вложений в организацию серийного производства продукции с невысокой капиталоемкостью, сопоставимого с импортными изделиями по качеству. Основную роль в этом должны сыграть пищевая промышленность, отрасли переработки продукции агропромышленного комплекса, предприятия, изготавливающие оборудование, комплектующие, транспортные средства для указанных отраслей, производство оборудования для нефтегазового комплекса – системы экологической очистки, энергоресурсосберегающее оборудование. Идея состоит в том, чтобы на базе этих отраслей с участием банков обеспечить запуск механизма капиталобразования с переходом от отрицательного к положительному чистому инвестированию. Причем требуется сохранить уникальный научно-производственный потенциал областей, в частности электронной промышленности, ключевых технологий, обеспечить создание интегрированных структур управления корпорациями, холдинговыми компаниями с максимальной концентрацией производства наукоемких разработок на финансово стабильных и технически оснащенных предприятиях. Инструментом в реализации подобного плана выступают институциональное и инвестиционное планирование на различных уровнях экономической организации.

Выделим два направления в системе разработки инновационно-инвестиционных программ развития промышленных комплексов. Во-первых, это использование оптимизационных процедур, например, в рамках выбора эффективного инвестиционного портфеля проектов. Во-вторых, это конкурсный (экспертный) метод отбора проектов, когда претенденты подают в соответствии с установленными формами заявки и выделение финансирования разыгрывается между участниками.

Для оценки проектов применяется экспертный анализ. Орган принятия окончательного решения имеет в своем составе либо специальные экспертные группы, которые дают коллегиальные заключения на инвестиционные проекты, либо технических экспертов, которые при осуществлении выбора пользуются рейтинговыми процедурами. Точность последнего подхода повышается, если рейтинговый анализ производится при помощи специальных компьютерных баз данных на основе диагностики состояния предприятий и оценки перспективности предлагаемых ими проектов.

Раскроем содержание названных подходов к разработке инновационно-инвестиционных

программ и управлению процессами реструктуризации промышленных популяций, осуществляемому в рамках промышленной политики.

Сначала остановимся на рассмотрении оптимизационного подхода к проектированию инвестиционных программ. При оптимизационном подходе к разработке инвестиционных программ на уровне предприятия, региона, экономики решаются задачи определения наиболее эффективной структуры распределения имеющего свободного капитала, а также выбора наиболее оптимальной инвестиционной стратегии поведения и ближайшего прогноза развития ситуации в области инвестиций.

Пусть имеется n инвестиционных проектов с определенными значениями коммерческой, бюджетной и экономической эффективности, характеризующихся требуемым объемом финансовых средств Wi и ожидаемым доходом от реализации проекта – Ri.

Пусть имеется некоторый объем собственных средств – Si. Требуемый объем средств, как уже было сказано, обычно превосходит величину собственных средств, то есть Wi > Si, следовательно, разница может пополняться либо за счет привлечения кредитов, либо за счет федерального или регионального бюджетов. Но это при условии необходимости покрытия требуемого объема финансовых ресурсов, что абсолютно не является обязательным на практике.

Например, у фирмы может не быть собственных средств, а величина предоставляемого кредита или федерального субсидирования необязательно покроют продекларированную потребность. Тогда проект будет выполнен на долю предоставленных финансов (если это возможно), либо потребуется сокращать затраты и искать резервы для его выполнения. В худшем случае, данная бизнес-идея, реализуемая в проекте, будет отложена до лучших времен или навсегда останется нереализованной по причине ее морального обесценения.

Разность между ожидаемым доходом от проекта и величиной требуемого финансирования Fi = Ri - Wi должна стремиться к максимуму для всей совокупности проектов, образующих портфель. Если величина требуемого объема финансирования превосходит объем собственных средств, то общая величина финансирования находится как: Wi + a * (Wi - Si), где a – величина коэффициента учета платы за кредит.

Таким образом, оптимизационный подход к инвестиционным программам состоит в максимизации параметра Fi по всему портфелю проектов при общем объеме финансирования, меньшим или равным объему финансирования из собственных средств, либо в максимизации величины Fi – a * Wi по всему портфелю проектов, когда общий объем финансирования превосходит величину собственных средств.

Однако применение оптимизационного подхода может вполне включать экспертные процедуры. В частности, подлежит экспертной оценке надежность рассматриваемого портфеля (проекта), если известна характеристика надежности Pi или риска (1 – Pi). Тогда суммарный ожидаемый доход портфеля определится как R = Ri * Pi. При этом задачей номер один выступает правильное определение степени надежности, которую в современных условиях инновационно-инвестиционного проектирования возможно оценить в основном экспертным путем с той или иной степенью точности.

Данный прием, по сути, наглядно демонстрирует возможность объединенного применения оптимизационного и экспертного подходов, но все же оптимизационные процедуры на практике применяются гораздо реже, нежели экспертные оценки, позволяющие манипулировать выбором и осуществлять всевозможные аналитические комбинации.

Рассмотрим экспертный подход к разработке инновационно-инвестиционных программ реструктуризации предприятий.

Главным условием предоставления государственной поддержки организациям оборонной промышленности является снятие оборонного заказа. Инвестиционная поддержка оказывается вне зависимости от формы собственности предприятия в виде предоставления бюджетных средств на безвозвратной основе, бюджетных средств на возвратной основе для финансирования работ по переориентации производственных мощностей и научно-технической базы предприятий с военных на гражданские нужды, государственных гарантий по конверсионным проектам. Потребность в финансовых средствах определяется на весь период реализации программы с разбивкой по годам, с учетом привлечения собственных средств предприятий и организаций, финансов

организаций-потребителей осваиваемой продукции [3].

Федеральное финансирование выделяется на переориентацию высвобождаемых мощностей и научно-технического потенциала оборонных и сопряженных с ними организаций с военного на гражданское производство, включая:

- перепрофилирование производственных мощностей, реконструкцию производственных цехов, приобретение оборудования, инженерно-техническое и технологическое обеспечение производства;
- планирование и осуществление производства гражданской продукции;
- завершение строительства и ввод в действие мощностей, на которых будет производиться новая гражданская продукция.

Важное условие, выдвигаемое федеральной властью в отношении объемов финансирования инвестиционных программ развития промышленности, в частности, инвестиционных программ конверсии, заключается в том, что данный объем не должен превышать те затраты, которые требуется осуществить, чтобы восстановить существовавший до сокращения военного производства уровень занятости на предприятии.

Государственная поддержка из средств федерального бюджета на возвратной основе в первую очередь должна оказываться инновационно-инвестиционным программам реструктуризации производства, которые относятся к категории А (таблица 1).

Таблица 1 – Цели производства в рамках инновационно-инвестиционных программ

Цели производства в рамках программ категории А (высокий приоритет)	Цели производства в рамках программ категории В (низкий приоритет)
- продукция, не имеющая зарубежных аналогов; - экспортные товары, имеющие спрос на внешнем рынке; - импортозамещающая продукция, цена на которую ниже цены иностранных заменителей;	- создание новых продуктов гражданского назначения, пользующихся спросом на внутреннем рынке; - производство устоявшейся на внутреннем рынке продукции;

Те программы, которые относятся к категории В, в случае прохождения соответствующих экспертиз, подлежат финансированию после того, как принято решение по выделению средств на программы первой категории.

Инновационно-инвестиционная программа разрабатывается в форме бизнес-плана, отражающего:

- оценку хода реструктуризации или конверсии на предприятии;
- анализ финансово-экономического положения предприятия;
- оценку эффективности конверсионной программы и уровня конкурентоспособности планируемой к выпуску гражданской продукции;
- затраты на освоение новой продукции;
- расчет окупаемости кредитов;
- объемы бюджетного финансирования, календарный план поступления средств и ввода в действие новых производственных мощностей.

Пояснительная записка бизнес-плана должна содержать ответы на две группы вопросов, касающихся особенностей функционирования организаций и выполнения инвестиционной программы.

Для того, чтобы разработать инвестиционную программу организации оборонной промышленности необходимо реализовать как минимум три этапа:

- бизнес-план инвестиционной программы;
- методику оценки финансового состояния организации и эффективности инвестиционной программы;
- методику экспертной оценки инвестиционной программы реструктуризации [4].

Таким образом, практическое воплощение экспертного подхода нуждается в соблюдении совокупности рассмотренных требований и в разработке методик вспомогательного назначения, следуя которым эксперты будут выставлять рейтинговые оценки.

In the article the question of development of innovative and investment programs of development of the industry is stated. Four classes of investment projects of the group forecasts associated with different levels of structural organization of the economy are allocated. Three schemes of financing of programs of development of the industry are presented. The substantiation of necessity of development of innovative and investment programs of industrial development for the distribution and concentration of the available free capital between the subjects of the economic system is given. The substantiation of optimization and expert approaches to the development of innovative and investment programs and management processes of restructuring industrial populations implemented under the industrial policy is disclosed. General provisions, reflected in the business plans of innovation and investment programmes are given.
***Key words**: innovation and investment program financing, scheme of financing, business plan, optimization approach, expert analysis.*

Список литературы

1. Бланк И.Т. Управление инвестициями предприятия: учебник. М.: «Ника-центр», 2013. 275с.
2. Верзух Э. Управление проектами: ускоренный курс по программе MBA.: Перевод с английского. М: ООО "И. Д. Вильямс", 2012. 480 с.
3. Максимова В.Ф. Инвестиционный менеджмент: учебно-практическое пособие. М.: «ЕАОИ», 2013. 214 с.
4. Молчанова О.П., Сурин А.В. Инновационный менеджмент: учебник. М.: «ИНФРА- М», 2012. 145 с.

Об авторах

Никитин С.А. – доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»

Зимин А.Г. – аспирант ФГБОУ ВПО «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс», *zimin90@inbox.ru*

УДК 159.9.331.015.11

КОМПЛЕКСНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.С. Панина

Предложена комплексная антикризисная маркетинговая стратегия, позволяющая российским хлебопекарным предприятиям преодолеть последствия экономического кризиса и повысить эффективность их деятельности на высококонкурентном рынке.
***Ключевые слова:** комплексная антикризисная стратегия маркетинговой деятельности хлебопекарного предприятия, организация маркетинговой деятельности, интенсификация сбытовой деятельности хлебопекарного предприятия, совершенствование методов продвижения хлебобулочной продукции.*

Последствия экономического кризиса и деятельность хлебопекарных предприятий в условиях высококонкурентного рынка требуют нестандартных экономических решений, использования инновационных технологий и новых форм развития бизнеса. К ней относится комплексная антикризисная маркетинговая стратегия развития российских хлебопекарных предприятий. Условно она была поделена на четыре функциональных блока: 1 – организация маркетинговой деятельности; 2 – управление ассортиментом продукции; 3 – интенсификация сбытовой деятельности; 4 – совершенствование методов продвижения продукции.

Организационный блок антикризисной стратегии маркетинговой деятельности направлен на реализацию в деятельности предприятия рыночной ориентации. Он включает в себя составля-

ющие, которые позволяют хлебопекарным предприятиям осуществлять промышленное перевооружение и модернизацию в условиях рыночной ориентации.

Анализируя организационные структуры, сложившиеся на большинстве крупных российских хлебопекарных предприятий нельзя не обратить внимание на разобщенность функциональных подразделений, отвечающих за осуществление маркетинговой деятельности. Как правило, маркетинговые подразделения, такие как отдел продаж, отдел по работе с внешними организациями, отдел по инновациям, внешним связям и рекламе, находятся вне компетенции коммерческого директора или директора по маркетингу. Такое положение дел значительно осложняет процесс принятия согласованных управленческих решений в маркетинговой деятельности, снижает степень надежности осуществления контроля их эффективности и ответственности за результаты деятельности предприятия на рынке.

Изменение организационной структуры управления маркетинговой деятельностью предполагает переподчинение таких традиционных для маркетинга функций как формирование спроса и стимулирование сбыта руководителю маркетинговой службы предприятия. Кроме того, на большинстве предприятий целесообразно создание нового подразделения в структуре предприятия, направленного на исследование рынка и рыночное прогнозирование.

Организационные изменения в рамках предприятия обычно касаются изменений организационной структуры – переход от одной схемы управления к другой или к принципиально новому типу построения предприятия. Эти изменения носят стратегический характер и должны обеспечивать предприятию достижение конкурентных преимуществ [2].

Планирование существенных организационных изменений на предприятии охватывает аналитическую и прогностическую деятельность, разработку системы мероприятий и выбор существенной антикризисной стратегии организационных преобразований.

Формирование маркетингового мировоззрения и общей управленческой философии призвано внедрить в центр менеджмента предприятия маркетинговую ориентацию, с помощью которой производственная деятельность будет нацелена не на выпуск продукции, целесообразной с точки зрения самого предприятия, а наиболее экономически эффективно удовлетворяющий потребности целевого рынка. Без выполнения этого условия реализация предлагаемой антикризисной стратегии, как в ее маркетинговой части, так и по другим направлениям будет невозможна. Именно поэтому, мероприятия по повышению роли маркетинга в процессе управления предприятием должны реализовываться на ранних этапах выполнения антикризисной стратегии предприятия.

Ключевую роль в решении рыночных задач организации играет стратегическое и тактическое планирование маркетинга, под которым мы понимаем процесс разработки и поддержания равновесия между стратегическими целями и тактическими возможностями организации в имеющихся рыночных условиях. Цель стратегического планирования маркетинговой деятельности – определить наиболее перспективные направления деятельности организации, обеспечивающие ее рост и процветание.

Одним из наиболее важных антикризисных мероприятий в общей стратегии развития хлебопекарного предприятия является реализация исследовательской функции маркетинга. Не обладая необходимым объемом информации о рынке и конкурентах, хлебопекарное предприятие, работающее на высококонкурентном рынке, не может быть достаточно конкурентоспособным и гибко реагировать на изменение внешней маркетинговой среды.

Характерной чертой современности являются интенсивно развивающиеся процессы информатизации, протекающие во всех сферах человеческой деятельности. Согласно нормативно-правовому определению под информационными понимаются «процессы создания, сбора, обработки, хранения, поиска, распространения и потребления информации». Создание маркетинговой информационной системы (МИС) предполагает выявление и описание совокупности информационных процессов, необходимых для обеспечения маркетинговой деятельности хлебопекарного предприятия. Эффективное функционирование таких систем основывается на использовании различных видов маркетинговой информации, представляющей собой систематизированный набор характеристик, отражающих состояние и потребности современного рынка.

Стоит отметить, что осуществление организационных изменений на предприятии может по-

разному оцениваться руководством предприятия (появление новых шансов для развития). Причем сопротивление организационным изменениям может характеризоваться различной силой и интенсивностью. Оно может проявляться в двух формах:

— пассивного неприятия организационных изменений на предприятии;
— активного выступления против осуществляемых организационных изменений.

Второй блок «Управление ассортиментом продукции», входящий в комплексную антикризисную стратегию управления маркетинговой деятельностью хлебопекарного предприятия направлен, прежде всего, на совершенствование существующих видов продукции и разработку новых ее видов на основе имеющихся у предприятия ресурсов (кадровых, организационных, технологических и др.)

Разработка рыночной стратегии хлебопекарного предприятия в высоко конкурентных условиях требует целого комплекса исследований. При этом, важно обосновать рыночную перспективность инноваций, оценить возможности их применения на предприятии и реализации в сложившихся условиях, определить эффективность технологических инвестиций, а также проанализировать влияние каждой предполагаемой инновации на экономический рост и развитие экономики предприятия в целом, правильно оценить тенденции в развитии хлебопекарной отрасли на ближайшую перспективу и выбрать наиболее перспективные направления инновационной деятельности с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для:

— разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности продукта;
— выбора бизнес-партнера для организации совместного продвижения продукции;
— привлечения средств инвестора в инновационное производство;
— составление маркетинговой программы выхода предприятия на новые рынки сбыта. [6]

В тоже время, современные условия рынка требуют новых методов привлечения потребителей. Среди них особый интерес представляет повышение уровня потребительской потребности путем продвижения «продукт-услуги» [7]. Таким образом, к ценовой и неценовой видам конкуренции необходимо также пребывать новый вид – уровень потребительской удовлетворенности результатами производства и продвижения «продукт-услуг» к потребителям. Она должна базироваться как на ценовой, так и на неценовой конкуренции.

Следующий блок комплексной антикризисной стратегии маркетинговой деятельности, направлен на интенсификацию сбыта машиностроительного предприятия.

Эффективность функционирования сбытовой деятельности большинства отечественных хлебопекарных предприятий не достаточно высока. На большинстве отечественных предприятий взаимодействие с потенциальными покупателями происходит не через отдел продаж, что было бы логичным, а через множество других специалистов: диспетчерские службы, секретариат директора и др.

В качестве путей повышения эффективности организации сбытовой деятельности хлебопекарных предприятий, целесообразным было бы предложить организацию взаимодействия с коммерческими структурами. Представляется возможным сосредоточить сбытовую деятельность предприятий на базе торговых домов. Такая специфическая организационная форма имеет ряд важных преимуществ [8]:

1. Диверсифицированная структура представляет формирующуюся систему, которая включает: производство (массовое или серийное); модель маркетингового управления с помощью «7Р»; связи с поставщиками и партнерами; розничную и оптовую торговлю; прямые и обратные связи с потребителями; выход на региональные рынки.
2. Применение брендов и брендинга, рекламы.
3. Развития торгового обслуживания и сферы сервиса путем постепенного перехода к выпуску продукт-услуг через расширение производственной логистики, а также постепенное внедрение в производство и обслуживание современных инновационных технологий.

Четвертый блок предлагаемой антикризисной маркетинговой стратегии включает два крупных блока мероприятий – «интенсификация спроса и стимулирование сбыта» и «разработка концепции бренд-менеджмента и проведение ребрендинга».

Ситуация, в которой маркетинг действует в настоящее время, в значительной степени отлича-

ется от той, которая была еще всего 20 лет назад: меняется структура потребления, коммуникационная среда. В настоящее время редко используется только один элемент коммуникационного комплекса. Во многих случаях реальное использование средств маркетинговых коммуникаций зачастую невозможно (например, проведение мероприятий по стимулированию сбыта неэффективно без предварительной рекламы; использование элементов фирменного стиля – неотъемлемая часть рекламной деятельности PR – акций, спонсорства и т.п.). Как правило, одновременно применяют не одно, а несколько средств комплекса маркетинговых коммуникаций. Их сочетание дает так называемый синергетический эффект, заключающийся во взаимном усилении результативности каждого из них.

В настоящее время все сильнее возникает потребность и необходимость координации маркетинговых сообщений, в построении бюджета вокруг потребностей и восприятий потребителя. Соответственно все информационные потоки и каналы, формирующие предпочтения потребителя объединяются единой маркетинговой концепцией, которая должна быть положена в основы формирования лояльности.

Заключительным этапом антикризисной маркетинговой стратегии развития хлебопекарных предприятий является разработка концепции бренд-менеджмента, направленной на создание узнаваемого образа предприятия в сознании потребителей и придание ему социально значимой ответственной роли. Их состав и результативность во многом будет определяться, в том числе, и эффективностью реализации предыдущих этапов антикризисной маркетинговой стратегии развития хлебопекарного предприятия.

The article proposes a comprehensive anti-crisis strategy of management marketing activity of enterprise engineering, allowing the domestic engineering branch to overcome the economic crisis and to raise efficiency their market activities.
Key words: *comprehensive anti-crisis strategy of management marketing activity, organization of marketing activities, management product range, intensification of marketing activities, improvement of product promotion.*

Список литературы

1. ФЗ РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ
2. Глушак Н.В. Теория управления инновациями в сфере высоких технологий. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2012
3. Голов Р.С. Управление инновационно-инвестиционной деятельнотью промышленной организации в условиях неопределенности и риска, М.: ИТК «Дашков и Ко», 2009.
4. Инновационные технологии в системе российского маркетинга (под ред. Перекалиной Н.С. и Сухова С.В.). – М.: Форум, 2007.
5. Кучин Б.Л., Казаков С.П., Землянская Н.Б. Стратегические маркетинговые коммуникации: учебное пособие – М.: АП «Наука и образование», 2009. – 264с.
6. Панина И.С., Староста Е.В. Инновации в логистике как фактор конкурентоспособности России на мировых рынках // Состояние и основные тенденции модернизации и инновации отраслей экономики Брянской области: сборник статей межвузовской научно-практической конференции / БФ РГТЭУ, 2014
7. Перекалина Н.С. Развитие новых организационных форм бизнеса – основа совершенствования российской модели маркетинга // Опыт и проблемы маркетинговой деятельности в российском предпринимательстве: сборник статей X Всероссийской научно-практической конференции./МНИЦ ПГСХА, 2009.
8. Чененова Р.И., Дулов А.А. Методические особенности оценки эффективности диверсификации монопольных предприятий. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2010

Об авторе

Панина И.С. – старший преподаватель кафедры коммерции, менеджмента и маркетинга Брянского филиала Российского экономического университета им. акад. Г.В. Плеханова, paninais@yandex.ru

УДК 004.33(035)

СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ

Д.А. Погонышева

В условиях информатизации жизнедеятельности общества информация является стратегическим ресурсом. В основу информационного бизнеса положена продажа информации. Система поддержки принятия решений решает основные задачи в бизнесе: выбор наилучшего решения и упорядочение возможных решений. Обоснованы методы управления инновациями в информационном бизнесе
***Ключевые слова**: информационный бизнес; информационные услуги; инновации; управление инновациями; система поддержки принятия решений;*

Современная организация представляет собой сложную открытую, многокомпонентную, полиструктурную, вероятностную, динамическую систему. В настоящее время отмечается высокая динамичность бизнес-процессов, связанная с изменяющимися потребностями рынка, ориентацией товаров и услуг на индивидуальные потребности клиентов, непрерывным совершенствованием технических и технологических возможностей, глобальной конкуренцией.

Роль информации в современном бизнесе установлена в ходе многочисленных исследований. Это фундаментальные работы Н.Винера и К.Шеннона по проблемам передачи и оценки количества информации. Существенный вклад в теорию информации внесли А.Н. Колмогоров, А.А. Харкевич, В.А. Котельников и др. В процессе формирования концепции информационного общества весомый вклад сделали Д. Белл, М. Порат, А. Тоффлер, Ф. Махлуп, Г. Кан, Т. Стоупьер, П. Друкер, М. Моришима и др., отечественные ученые О.А.Антипина, С.Ю.Глазьев, Г.Р. Громов и др. Исследованиям в области экономических информационных систем посвящены труды Глушкова В.М., Майминаса Е.З., Кравченко Т.К., Черникова Ю.И. и др.

В условиях информатизации жизнедеятельности общества информация стала стратегическим ресурсом. За последнее время произошли существенные изменения информационного пространства России. Исчезла монополия государства на информационные потоки. Однако информационная инфраструктура создавалась хаотично, возникали лишь отдельные элементы информационной поддержки новых рыночных секторов. Создание инфраструктуры слабо увязывалось с хозяйственной деятельностью. Трудности со сбором информации приводили к снижению качества информационных продуктов. Отсутствие эффективной рыночной инфраструктуры, в том числе информационной, в значительной степени снижает инновационный потенциал различных отраслей российской экономики. В информационном производстве страны недостаточно эффективна организация полноценной системы сбора бизнес-информации.

Информационные потребности субъектов информационного обмена динамичны, зависят от различных объективных и субъективных факторов. Информация, как стратегический ресурс, имеет следующие особенности: неубывающая потенциальная эффективность информации; тиражируемость и многократность использования рыночными агентами; неаддитивность бизнес-информации; кумулятивность информации; зависимость реализуемости и эффективности от интенсивности использования; необходимость пристствия в ходе информационного обмена источника и пользователя; наличие ценности для потребителя и др. В связи с этим при анализе экономической эффективности информационного производства экономисты используют экономические характеристики: цена, издержки, прибыль и др.

Информационный бизнес – это бизнес, в основу которого положена продажа информации. Информационная услуга представляет собой получение и предоставление пользователю информационного продукта. Информационный продукт выступает специфической услугой, когда ее определенное содержание поступает потребителю как товар. Информационный продукт представляет собой информационную модель конкретной предметной области. Отрасль информационных услуг (информационный бизнес) занимает ключевое место в структуре экономики развитых стран.

Рынок ИТ-услуг включает несколько секторов, ориентированных на предоставление пользователям информации различных видов. Биржевую и финансовую информацию генерируют биржи, банки, брокерские фирмы. Экономические статистические базы данных, создаваемые преимущественно государственными организациями, используются в рамках анализа и исследований. Коммерческая информация необходима хозяйствующим субъектам. Информация коммерческих предложений широко используется агентами рынка для создания конкурентных преимуществ. Важная роль в условиях транзитивной экономики принадлежит юридической информации. Информация для специалистов представлена научно-технической информацией, профессиональной информацией и др. Массовая потребительская информация включает информацию служб новостей, потребительскую информацию и др. В информационном бизнесе выделяют следующие сферы: информационно-аналитические услуги, системная интеграция, консалтинг, аутсорсинг и др.[1]

Достаточно широко представлен спектр информационных услуг в Интернете: каталоги, справочники, поисковые системы; справочно-правовая информация госучреждений; получение программного обеспечения; бизнес-информация; электронная коммерция; организация маркетинга; Интернет-банкинг; Интернет-трейдинг; Интернет-страхование и др.[3]

К числу организаций информационного бизнеса относятся исследовательские центры, институты научно-технической информации, консалтинговые компании, агентства, вычислительные центры и т.д. Значительная роль в формировании общедоступных интерактивных ресурсов для бизнеса принадлежит сегодня федеральным и региональным проектам, реализуемым в рамках программ поддержки предпринимательства и проектам, осуществляемым союзами и объединениями предпринимателей.

Производство в организациях информационного пространства имеет ряд особенностей. Предметами труда выступает первичная информация, средствами труда - технологии ее обработки, хранения, передачи. Целью производства является удовлетворение информационной потребности пользователя как экономического субъекта, получение прибыли.

Рынок информационных услуг является важнейшим условием, результатом и сферой экономики, здесь распределяется интеллектуальное богатство. В отличие от других рынков, где распределяются физические блага и традиционные услуги, данный рынок характеризуется неосязаемостью объекта рыночных отношений. Важнейшая роль принадлежит рынку первичной или уникальной информации. В противоположность большинству физических товаров и привычных услуг, спрос на информационные услуги определяется главным образом неценовыми факторами, в первую очередь риском потери потенциальным потребителем ключевой бизнес-информации, обеспечивающей конкурентные преимущества.

К важнейшим функциям информационного бизнеса относят управление финансами и ведение учета, управление кадрами, материально-техническое снабжение, организация производства, маркетинговые исследования, лизинговые операции, консультационное обслуживание, страхование имущества и информации, организация службы информационной безопасности, сервисное обслуживание и др.

Важнейшими инновациями в отрасли ИТ-услуг выступают процессные и продуктовые инновации. Конкурентные преимущества в информационном бизнесе приобретает та организация, которая уделяет большое внимание производственным, коммерческим и финансовым составляющим, эффективно решает задачи сбора и обработки данных. Современным инструментом поддержки инноваций выступают информационные технологии (ИТ).

По данным Минэкономразвития, в 2013 году объем ИТ-рынка оценивается в размере 762,3 миллиарда рублей (106,9% в сопоставимых ценах к 2012 году). Общий объем ИТ-продукции, производимой российскими компаниями, составляет около 0,6% от мирового рынка. Отечественная ИТ-отрасль удовлетворяет потребности российского рынка на 25%. В период до 2030 года ожидается устойчивое функционирование информационно-коммуникационных технологий. Развитие будет осуществляться на основе реализации «Стратегии развития информационного общества» и Государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)». Приоритетными направлениями развития станут формирование современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры; обеспечение высокого уровня ее до-

ступности, предоставление на ее основе качественных услуг; развитие экономики на основе использования информационных технологий и др. При развитии экономики по консервативному сценарию (вариант 1) в 2030 году прогнозируется рост рынка информационных технологий в 2,7 раза по сравнению с 2011 годом. Наибольший объем сохранит рынок аппаратных средств. В инновационном сценарии (вариант 2) предполагается повышение роли рынка услуг.

Структура рынка информационных технологий, %[2]

	2011 г.	2020 г.		2030 г.	
		1 вар.	2 вар.	1 вар.	2 вар.
Объем рынка информационных технологий, % в том числе:	100	100	100	100	100
рынок аппаратных средств	51,2	44,0	41,4	35,1	31,1
рынок программных средств	20,4	26,5	28,0	33,5	36,8
рынок услуг	28,4	29,5	30,6	31,4	32,1

ЛАНИТ — российская многопрофильная группа ИТ-компаний, холдинг, предоставляющий информационно-технологические услуги. В 2009 году компания ЛАНИТ была признана победителем в открытом конкурсе на разработку программного обеспечения общероссийского официального сайта для размещения информации о заказах на поставку товаров, оказание услуг для федеральных нужд, нужд субъектов РФ или муниципальных нужд. КРОК является ведущим российским партнером HP, EMC, Dell, Fujitsu, Cisco Systems, Avaya, Microsoft, Oracle, Hitachi Data Systems, Symantec и др. КРОК является лидером на российском ИТ-рынке по услугам системной интеграции, в т.ч. для компаний финансовой отрасли. Компания АйТи выступает разработчиком ряда решений под маркой "БОСС", как системный интегратор, создающий инфокоммуникационную среду малого и среднего предпринимательства.

На информационном рынке поддерживается высокий уровень конкуренции, что приводит к диверсификации деятельности компаний и проникновению в смежные сферы бизнеса. Многие ведущие информационные агентства принимают активное участие в мировом финансовом секторе, предоставляя качественный сервис, совмещающий информационные и транзакционные услуги.

В организациях информационного бизнеса существуют следующие виды задач принятия решений с учетом степени информированности: полная определенность, вероятностная определенность, неопределенность, риск; по числу целей одно- и многокритериальные; структурированные, слабоструктурированные и неструктурированные и др. В условиях интеграции России в мировое информационное пространство руководители организаций отслеживают состояние внешней бизнес-среды. В этом помогают оперативные новости из Интернета, аналитика печатных изданий. Такой подход существенно повышает роль информационно-аналитических инструментов в управлении организацией. Тенденция последних лет - перемещение информации в Интернет и ее обработка с использованием облачных сервисов.

Для сохранения конкурентоспособности информационного бизнеса руководству приходится решать проблемы развития новых технологий, совершенствования маркетинга, рекламы, развития сети распространения услуг, обеспечения качества сервиса. Во всех деловых процессах необходим анализ огромного количества разнородной информации для получения оптимального финансового результата.

В настоящее время бизнес и ИТ взаимно поддерживают и развивают друг друга. Система поддержки принятия решений (СППР) – компьютерная автоматизированная система, которая путем сбора и анализа большого количества информации может обеспечивать принятие эффективных решений в бизнесе. С помощью СППР можно проследить за всеми доступными информационными активами, получить сравнительные значения объемов продаж, спрогнозировать доход организации при внедрении новых информационных услуг, рассмотреть возможные альтернативные решения.

Особенностью технологии принятия решений является организация эффективного взаимодействия человека и компьютера. Выработка решения, что является основной целью этой технологии, происходит в результате итерационного процесса, в котором СППР выступает в роли вычислительного звена и объекта управления. Человек как управляющее звено, задает входные данные и

оценивает полученный результат. Окончание итерационного процесса происходит по его требованию. Информационная система совместно с пользователем создает новую информацию для принятия эффективных решений в информационном бизнесе. СППР предоставляет возможность решать слабо структурированные задачи, сочетать традиционные методы доступа и обработки компьютерных данных с возможностями математических методов и моделей, имеют высокую адаптивность. СППР успешно решает две основные задачи: выбор наилучшего решения из множества возможных (оптимизация) и упорядочение возможных решений по предпочтительности (ранжирование). В этих задачах принципиальным моментом является выбор совокупности критериев, на основе которых в дальнейшем будут оцениваться и сопоставляться возможные решения.

Для анализа и выработки предложений в СППР используются разные методы: информационный поиск, интеллектуальный анализ данных, поиск знаний в базах данных, рассуждение на основе прецедентов, имитационное моделирование, эволюционные вычисления и генетические алгоритмы, нейронные сети, ситуационный анализ, когнитивное моделирование и др. Некоторые из этих методов разработаны в рамках искусственного интеллекта. Если в основе работы СППР лежат методы искусственного интеллекта, то это интеллектуальная СППР. По взаимодействию с пользователем выделяют следующие виды СППР: пассивные, помогающие в процессе принятия решений, но не выдвинающие конкретного предложения; активные, непосредственно участвующие в разработке правильного решения; кооперативные, предполагающие взаимодействие СППР с пользователем.

Выделяют четыре основных компонента СППР: информационные хранилища данных; средства и методы извлечения, обработки и загрузки данных (ETL); многомерную базу данных и средства анализа OLAP; средства Data Mining.

СППР используют преимущественно руководители верхнего уровня, решающие задачи формирования и достижения стратегических целей, планирования ресурсов, поиска источников финансирования, выбора поставщиков, обоснования оптимального портфеля заказов и др. Важнейшей целью использования СППР выступает поиск наиболее рациональных вариантов развития бизнеса компании с учетом влияния таких факторов, как конъюнктура целевых для организации рынков, изменения финансовых рынков и рынков капиталов, изменения в законодательстве и др.

Эффективная СППР взаимодействует со слабоструктурированными решениями; может быть использована лицами, принимающими решения различного уровня; позволяет поддерживать как взаимозависимые, так и последовательные решения; способна поддерживать три фазы процесса принятия решения: интеллектуальную часть, создание и выбор; может быть адаптирована для группового или индивидуального использования; позволяет учитывать различные методы и стили решения; способна к адаптации к изменениям в организации, ее внешней бизнес-среды; проста в эксплуатации и модернизации; способна поддерживать технологию моделирования; способна использовать знания.

Считаем, что в условиях формирования информационного общества целесообразно управлять инновациями в сфере информационного бизнеса на основе применения системного подхода, оптимизации архитектуры организации (миссии, целей и задач, бизнес-архитектуры, системной архитектуры), использования СППР. Реализация данных методов обеспечит хозяйствующим субъектам оптимальный финансовый результат, высокие конкурентные преимущества.

In the conditions of Informatization of society information is a strategic resource. The basis of the information of the business based on selling information. System decision support addresses key challenges in business: choosing the best solution and the ordering of possible solutions. Justified methods of managing innovation in the information business
***Key words**: business information; information services; innovation; management of innovation; system decision support making*

Список литературы

1. Андреева И.А., Городничий И.В. Информационные продукты, услуги, решения для предпринимателей: состояние и перспективы развития// Московская международная конференция «Информационное обеспечение предпринимательства «БИНФО-2002», 2002.

2.Прогноз долгосрочного социально – экономического развития российской федерации на

период до 2030 года.-М., 2013

3. 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, заведующая кафедрой автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета имена академика И.Г. Петровского

УДК 338.43

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Д.Н. Телитченко

В статье рассмотрены организационно-экономические аспекты развития логистической инфраструктуры регионального овощного рынка через механизм создания консолидирующего звена в форме регионального логистического центра хранения и дистрибуции овощной продукции, а также обозначены возможные сценарии его развития и области минимизация рисков.
Ключевые слова: *рыночная инфраструктура, региональный овощной рынок, логистические центры.*

В овощеводстве открытого грунта на уровне региона наиболее существенные факторы риска связаны с наличием инфраструктурных ограничений и неразвитостью рыночных механизмов в области сбыта и товародвижения овощной продукции до конечных потребителей. Фактическая разобщенность и отсутствие координации между производителями, переработкой, товаропроводящими звеньями и торговлей актуализирует необходимость формирования единой интегрированной консолидирующей системы на региональном рынке овощной продукции. Перспективным вариантом решения данной задачи может стать создание регионального логистического центра по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции [1, с. 97].

В госпрограмме «Развитие сельского хозяйства на 2013-2020 годы» отмечается необходимость развития системы логистических и оптовых распределительных центров по сбыту картофеля, овощей, фруктов и прочей сельскохозяйственной продукции [2]. При этом предусматривается предоставление субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации при условии выполнения установленного уровня финансирования из региональных бюджетов по следующим направлениям: 1) создание товаропроводящей инфраструктуры, расширение рынков сбыта картофеля, овощей и фруктов, прочей сельскохозяйственной продукции; 2) формирование рыночной цены и исключение многочисленных посредников в цепи между сельскохозяйственными товаропроизводителями и потребителями; 3) организация встречной продажи продукции производственно-технического назначения; 4) организация сервисного обслуживания клиентов (информационного, банковского, транспортного и др.); 5) контроль качества и проверка на соответствие нормам безопасности реализуемой продукции.

В регионе уже имеется как негативный (не реализованный проект компании «Евразия Логистик» по строительству в Городищенском районе логистического комплекса класса «А») так и положительный (основанные на базе еще предприятий советского периода логистический центр «Волгоградский Хладокомбинат», Волгоградский оптово-продовольственный рынок или открытый в 2012 г. ультрасовременный логистический центр класса А группы компаний «Магнат», соответствующий мировым стандартам) опыт создания и функционирования современных логистических центров.

Правительство Волгоградской области заинтересовано в создании и успешной деятельности подобного логистического центра на рынке овощной продукции и оказывает соответствующую организационно-методическую и административную поддержку. Дополнительной мерой

стимулирования, на наш взгляд, должна стать финансовые льготы при строительстве и эксплуатации центра или реализация проекта в форме государственно-частного партнерства.

Логистический центр овощного рынка – это организация, занимающаяся управлением и организацией грузопотоков, оказывающая соответствующие комплексные услуги по ответственному хранению, транспортировке, оформлению (фитосанитарному, таможенному, сертификации) и дистрибуции через собственную дилерскую сеть и организации партнеров овощной продукции с соблюдением особых условий хранения.

Логистические центры бывают двух типов – региональные и логистические центры фирм. Организационно структура регионального логистического центра по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции может включать в себя основные, вспомогательные и сервисные подразделения, а также отдельные самостоятельные организации, функционирующие на его территории (рис. 1).

Рис. 1. Возможная организационная структура регионального логистического центра овощного рынка

В основу предлагаемой организационной модели положен обобщенный опыт формирования региональных логистических центров распределения (Regional Logistics Center of Distribution – RLCD), локальных логистических центров распределения (LLCD) и логистических торгово-распределительных центров (Trade Logistics Center of Distribution – TLCD).

Фактическая организационная структура регионального логистического центра овощного рынка, предполагаемого к формированию в Волгоградской области, очевидно, будет отличаться от приведенной. В зависимости от конкретных условий и уровня спроса часть из перечисленных функциональных подразделений может оказаться невостребованной.

Немаловажным аспектом успешной реализации идеи создания регионального логистического центра овощной продукции является рациональное обоснование его территориального местоположения. Общепризнанный подход – размещение в местах пересечения транспортных путей и недалеко от крупных потребителей или производителей товаров, так как это позволяет суще-

ственно уменьшить транспортные расходы. Из рассматриваемых Министерством сельского хозяйства Волгоградской области вариантов необходимо в первую очередь выделить территорию Городищенского района, прилегающую к федеральной автодороге М6 «Каспий», соединяющую Волгоград и Астрахань с Москвой в границах наибольшего сближения с железной дорогой, проходящей в параллельном направлении. Конкретно перспективный участок может быть ограничен территорией между населенными пунктами Гумрак и Самофаловка, удовлетворяющий требованиям рациональной организации транспортных потоков, а также являющийся исторически сформировавшимся центром производства и мелкооптовой сезонной торговли овощами.

Отдельно необходимо остановиться на возможных вариантах развития функциональной сферы регионального логистического центра по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции, при определении которых нами в первую очередь учитывались такие факторы как состав потенциальных инвесторов и выделяемые ими объемы финансирования для реализации проекта. На наш взгляд, допустимо ограничить все возможные варианты тремя базовыми, ранжировав их в порядке возрастания степени защиты от потенциальных рисков как на региональном уровне, так и от внутренних (в частности маркетинговых) рисков отдельных сельхозтоваропроизводителей:

1) Логистический центр создается на средства частных инвесторов для последующей сдачи складских помещений в аренду отдельным сельхозтоваропроизводителям и поставщикам овощной продукции. Даже простая аренда склада в логистическом комплексе имеет ряд преимуществ, которые делают ее весьма привлекательной, поскольку овощехранилища будут созданы именно для ответственного хранения овощной продукции, а значит оборудованы в соответствии с современными технологическими требованиями. Однако на практике клиент логистического комплекса фактически, как правило, получает большее количество услуг, так как помещение в аренду без этих услуг просто не предоставляется. Конечно, стоимость комплексного обслуживания выше, чем стоимость простой аренды складского помещения, однако в большинстве случае она вполне конкурентоспособна по сравнению с затратами на содержание собственных обслуживающих и вспомогательных производств.

При данном варианте формирования логистического центра предлагаемые услуги, на наш взгляд, не будут выходить за пределы складских технологических операций. Соответственно с позиции минимизации рисков эффект от логистического центра, функционирующего в режиме склада, будет минимальным. Он может проявиться в частичной минимизации маркетинговых рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет оптимизации расходов, связанных с транспортировкой, хранением и реализацией овощей, расширения возможностей для поиска потенциальных покупателей и налаживания деловых отношений.

2) Логистический центр создается на средства частных инвесторов в форме организации, оказывающей услуги по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции (то есть полного цикла). Логистические услуги, которые осуществляют подобные центры обычно выходят за пределы технологических складских операций и применительно к рассматриваемому логистическому центру регионального овощного рынка могут включать:

- поддержание складских запасов овощной продукции на уровне соответствующем емкости регионального рынка и обеспечивающем равномерное удовлетворение потребностей торговых (перерабатывающих) организаций а течение года;
- контроль поставок (поступлений и отгрузки) для обеспечения ритмичности грузопотоков, рациональной загрузки овощехранилищ с соблюдением условий хранения;
- разгрузку транспортных средств, контроль документального и физического соответствия поступающей продукции с учетом качественных параметров, оформление поступающих партий через информационную систему комплекса с формированием складской грузовой единицы, принадлежащей конкретной сельскохозяйственной организации;
- внутрискладскую транспортировку между различными зонами складских помещений и овощехранилищ;
- ответственное хранение, включающее закладку овощей в овощехранилища, хранение с соблюдением соответствующих режимов температуры, влажности, газовой среды и прочих условий, контроль наличия запасов овощей через информационную систему;

- комплектацию (комиссионирование) и отгрузку заказов включая получение заказов клиентов (отборочных листов), отбор овощей каждого наименования по заказу клиента, комплектацию отобранного товара для конкретного клиента и подготовку к отправке (укладывание в тару), документальное оформление подготовленного заказа и контроль за его подготовкой, объединение заказов в партию для отправки и оформление транспортных накладных, отгрузку в транспортные средства;

- транспортировку и экспедицию (по сравнению с самовывозом клиентом централизованная доставка заказов более оправдана экономически – благодаря унитизации грузов и оптимизации маршрутов доставки минимизируются транспортные расходы и появляется возможность осуществлять поставки мелкими и более частыми партиями, что особенно актуально для овощной продукции с особыми условиями и ограниченными сроками хранения);

- сбор и доставку порожних товароносителей – при внутригородских перевозках тара может быть многооборотной, что требует ее возврата;

- информационное обслуживание, предполагающее логистику информационных потоков – обработку входящей документации, предложения по заказам поставщиков, их прием и оформление документации отправки, управление приемом и отправкой, мониторинг наличия продукции, диспетчерскую помощь (оптимизацию партий отгрузки, маршрутов доставки, обработку счетов клиентов, обмен информацией, внутреннюю статистику);

- контроль за выполнением заказов;

- продажное (сортировка, первичная подработка, фасовка и упаковка овощей, проверка качества поставляемой продукции, экспедиторские и транспортные услуги) и послепродажное (прием и замена некондиционной продукции) обслуживание покупателей.

Полноценный региональный логистический центр по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции, рассматриваемый в данном варианте, сможет оказывать комплексные логистические (и частично маркетинговые) услуги сельхозтоваропроизводителям и поставщикам овощей. При этом тарифы на оказываемые услуги также могут быть достаточно низкими в связи с большим оборотом и наличием дополнительных источников финансирования (плата за аренду производственных и офисных помещений, за размещение на сайте центра рекламы и т.д.). Соответственно и с позиций минимизации рисков эффект от функционирования подобного регионального логистического центра будет гораздо более весомым. Помимо экономии на коммерческих расходах существенно минимизируются маркетинговые риски сельхозпроизводителей, поскольку они получают возможность пользоваться маркетинговыми услугами центра, что снижает вероятность маркетинговых ошибок и просчетов и особенно важно с учетом практически полного отсутствия маркетинговых подразделений в самих сельскохозяйственных предприятиях. Кроме того комплексный характер оказываемых услуг во многом будет способствовать снятию логистических, транспортных и инфраструктурных ограничений в развитии регионального рынка овощной продукции, минимизируя тем самым связанные с этими ограничениями риски его субъектов (в том числе сельхозтоваропроизводителей различных форм).

3) Логистический центр создается в формате государственно частного партнерства для оказания услуг по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции, а также для осуществления функций регулирования регионального рынка овощной продукции. Вовлечение в инвестиционный процесс средств частных инвесторов и средств из регионального и федерального бюджетов (такая возможность предусмотрена госпрограммой на 2013-2020 годы) позволит, на наш взгляд, сформировать наиболее функциональную структуру регионального логистического центра овощного рынка.

Непосредственно технологии обслуживания сельскохозяйственных и торговых организаций, реализуемые таким центром, будут аналогичны рассмотренным в предыдущем варианте. Принципиальное отличие должно заключаться в развитии дополнительных функций маркетинга и регулирования регионального рынка овощной продукции, что на практике может быть реализовано через взаимодействие информационно-аналитического центра логистического комплекса с информационно-консультационной службой Министерства сельского хозяйства Волгоградской области. Интеграция информационных систем позволит отслеживать и прогнозировать конъюнктуру регионального овощного рынка, а государственное участие даст возможность оперативного

и гибкого регулирования, например, представительства интересов сельскохозяйственных организаций и фермеров при заключении договоров с перерабатывающими предприятиями и торговыми сетями. Тем самым будут обеспечены не только эффективное хранение, транспортировка и дистрибуция овощной продукции, но и наиболее полная минимизация рисков, в частности мониторинг конъюнктуры и интеграция функций госрегулирования в формируемую логистическую систему создадут условия для минимизации конъюнктурных рисков и рисков регулирования отрасли на уровне региона.

Основополагающим элементом региональной логистической системы является информационно-аналитический центр, осуществляющий логистические, административно-управленческие, организационно-методологические, маркетинговые, информационно-консалтинговые, коммуникационные, сервисные и инновационные функции [3, с. 168]. Поэтому перспективы развития регионального логистического центра связаны с прохождением через него потенциально больших объемов информации и управление ею, оптимизация информационных потоков может дать значительный экономический эффект.

Таким образом, рассмотренные подходы к формированию организационной структуры и функциональной сферы регионального логистического центра по хранению, транспортировке, оформлению и дистрибуции овощной продукции будут способствовать стабилизации конъюнктуры рынка овощей, увеличению доходов населения и сельхозтоваропроизводителей, увеличению доли местных продуктов на региональном рынке, снижению уровня рисков в отрасли и повышению устойчивости ее развития.

The article describes the organizational and economic aspects logistics infrastructure of regional vegetable market through the mechanism of creation of consolidating link in the form of a regional logistics center storage and distribution of vegetable production , which identifying possible scenarios of its development and the field of risk minimization.
Keywords: *market infrastructure, regional vegetable market, logistics centers.*

Список литературы

1. Коробейников Д.А. Риски в овощеводстве открытого грунта: предметный анализ, направления минимизации: монография / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова, Д.Н. Телитченко. Волгоград: Изд-во ООО «Феникс», 2012. 140 с.

2. «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы»: Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717

3. Коробейников Д.А. Инфраструктурные возможности минимизации рисков субъектов регионального овощного рынка / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова, Д.Н. Телитченко // Экономика и предпринимательство. 2013. №8 (37). С. 165–169.

Об авторе

Телитченко Д.Н. - старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса Филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)» в р.п. Светлый яр Волгоградской области,

УДК 338

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОГО РЕГИОНА

Д.Г. Федотенков

В данной работе автором рассмотрен кластерный подход как важное направление современного этапа осуществления региональной экономической политики, направленный на ее устойчивое развитие. Проведен краткий анализ зарождения кластерного подхода, представлены основные классификационные признаки логистических кластеров, рассмотрен зарубежный и отечественный опыт внедрения кластеров. Обоснована актуальность формирования Брянской региональной транспортно-логистической системы, с отметкой основных направлений совершенствования транспотно-логистического комплекса региона.
***Ключевые слова**: кластер, логистический кластер, кластерный подход, инновационные кластеры, транспортно-логистический комплекс, транспортно-логистическая система, транспортная инфраструктура, региональная экономика.*

В конце прошлого столетия кластерная теория, которая развивалась в русле экономической географии, заняла в ней центральное место. Интерес к кластерам, как явлению в региональном развитии, получил развитие в трудах Майкла Портера, в определении которого, «кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1].

В современном бизнесе значительное внимание уделяется проблемам использования кластерного подхода в стратегическом управлении социально-экономическим развитием регионов. Инфраструктурной составляющей экономического кластера является логистический кластер, основанный на пересечении основных грузовых потоков и объединяющей в себе множество профильных объектов. Обеспечение протекания потоковых процессов между производителями стратегически важных для конкретной территории товаров сопряженными видами деятельности и потребителями, а также другими инфраструктурными образованиями является основной задачей логистического кластера.

Логистические кластеры могут варьироваться по своим размерам, широте охвата, уровню развития. Признаки классификации логистических кластеров на основе данных многих зарубежных исследователей были рассмотрены в работе Ю.Л. Владимирова и В.П. Третьяк «О классификации кластеров предприятий» и представленные нами в таблице 1 [9].

Таблица 1

Основные классификационные признаки логистических кластеров

Классификационные признаки	**Типы логистических кластеров**
По степени зрелости	Сильные кластеры Устойчивые кластеры Латентные кластеры Потенциальные кластеры
По стадиям развития	Перспективные (прекластеры) Зарождающиеся Развивающиеся кластеры Зрелые кластеры Трансформирующиеся кластеры
По формам проявления	Транспортно-логистический кластер Таможенно-логистический кластер Индустриально-логистический кластер Инновационно-логистический кластер

По количеству обслуживаемых экономических кластеров	Монологистический кластер Дуологистический кластер Гетерологистический кластеры
По значимости в экономическом развитии Размер кластера По географическому признаку	Стагнирующий кластер Растущий кластер Устойчивый кластер Малый Средний Большой Локальный Региональный Национальный Международный
По уровню инновационного развития	Высокоинновационные кластеры Низкоинновационные кластеры

В состав логистического кластера может входить множество предприятий, специализирующихся на выполнении конкретных рыночных функций. Между ними в целях интенсивного развития кластера происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение инновативных технологий. Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в обретении конкурентных преимуществ и порождают совершенно новые возможности.

Другими словами можно сказать об определенном синергетическом эффекте кластеров. Конкуренция внутри кластера помогает оптимизировать систему, а обмен информацией, специалистами, технологиями позволяет развивать систему и дает возможность перетекать финансовым ресурсам в секторы, более необходимые для развития кластера (рис 1) [10].

Создание благоприятных условий для эффективного функционирования хозяйственной деятельности объективно ставит вопросы реализации кластерного подхода к стимулированию деловой активности регионов, располагающих немалым инновационным и производственным потенциалом.

Развитие региональных кластеров рассматривается как точки экономического роста, обеспечивающие не только конкурентоспособность отраслей внутри страны, но и противостояние в условиях глобализации экономики обострению конкуренции между странами. Это в итоге может способствовать улучшению торгового баланса региона, росту уровня занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышению устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Рис. 1. Совокупность кластерных эффектов

Кластерный подход к организации региональной экономики, после его теоретического осмысления М. Портером и М. Энрайтом [1], во многих странах мира стал частью государственной политики по увеличению их конкурентоспособности посредством кластерного развития регионов. Кластерная политика в индустриально развитых странах особенно активно начала развиваться в последние 20 – 25 лет в связи с ограничением потенциала конкурентоспособности больших интегрированных компаний на глобальных рынках. Это стимулировало мобилизацию ресурсов малых и средних предприятий, а также отдельных территорий для обеспечения национальной конкурентоспособности.

Так, например, Европейский союз в рамках развития фондов финансирования кластерных структур на 2007–2013 гг. выделил значительные суммы на поддержку развития кластерных инициатив во многих регионах Европы. В 2009 г. 26 из 31 европейской страны, входящей в ЕС, реализовывали кластерные программы на национальном уровне. На уровне ЕС функционирует Европейская кластерная обсерватория. Реализуемая инициатива «Регионы знаний » (Regions of knowledge) как часть 7-й Рамочной Программы ЕС по исследованиям и разработкам способствует развитию сетевого сотрудничества на общеевропейском уровне между инновационными кластерами, включающими в себя местные власти, предприятия и исследовательские центры. Бюджет данной инициативы (2007–2013 гг.) – 126 млн. евро. В результате должны усилиться инвестиционные и инновационные способности регионов, а также их возможности участия в общеевропейских исследовательских проектах [2]. В докладе национального исследовательского совета США также значительное внимание уделяется кластерной политике, в том числе мерам по развитию на региональном уровне. В частности, департаменту торговли США вменяется выделение конкурсных грантов для инновационных региональных кластеров, а также создание исследовательских и информационных программ для развития региональных инновационных стратегий. В 2010 г. федеральным правительством США в целях координации деятельности в сфере кластерной политики была создана комиссия по территориальным инновационным кластерам (the Federal Task Force on Regional Innovation Clusters). Также межведомственные координационные органы в разное время были созданы в Финляндии, Франции, Норвегии, Швеции.

В Индии действует свыше 2000 кластеров, в числе которых 388 – промышленных и 1657 – объединяющих ремесленные предприятия. В Китае сформированы автомобильные кластеры с научно-исследовательской базой, инжиниринговыми компаниями и центрами по разработке инноваций, сборочными производствами японских автомобильных фирм; моторостроительный кластер; кластер по производству систем кондиционирования и др. Процесс кластеризации идет в таких странах, как Индонезия, Малайзия, Мексика, Нигерия, Чили, Марокко, Иордания, и др. [3].

Собственные программы кластеризации экономики имеются и в некоторых странах постсоветского пространства. В Белоруссии разработана программа развития предпринимательства в рамках сотрудничества с ООН «Формирование благоприятных административных, правовых и экономических условий для развития предпринимательства с помощью активизации диалога государства и частного сектора», который предусматривает использование опыта кластеризации экономик развитых и развивающихся стран. В Казахстане с целью диверсификации национальной экономики утверждена Стратегия индустриально-инновационного развития, в основу которой положено формирование национальных кластеров в секторах нефтяной, газовой, пищевой и текстильной промыш- ленности, строительных материалов и туризма, инжиниринга, транспортно-логистических услуг.

В различных регионах России значение создания инновационных кластеров обусловлено потребностью в эффективном экономическом развитии. В рамках кластера все участники получают возможность функционировать как конкурентоспособные предприятия, обмениваясь своим опытом в формальном и фактическом сотрудничестве с другими компаниями, сохраняя при этом гибкость и возможность наращивать инновационный потенциал. В рамках региональной политики развития кластер рассматриваются в контексте формирования новых конкурентных преимуществ регионов, полюсов роста, усиления сложившейся инфраструктуры регионального производства [6].

В отдельных регионах России уже существует несколько кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности: «авиакосмический – в Москве и Самаре, агропромышленный – в Краснодарском крае и Белгородской области, информационно-телекоммуникационный – в

Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирской и Томской областях, машиностроительный – в Липецкой и Самарской областях и другие. Важными генераторами знаний и потенциальными центрами научных кластеров являются отдельные российские города с высокой концентрацией деятельности в области исследований и разработок в определенных областях: Дубна, Обнинск (ядерные технологии); Королев, Химки (космические и ракетные технологии); Жуковский (авиационные технологии); Зеленоград (радиоэлектроника и микроэлектроника) и другие» [6].

По мнению экспертов ВЭФ, отечественные кластеры не могут пока конкурировать с зарубежными структурами, поскольку они созданы преимущественно в традиционных секторах экономики, которые слабо развиты. Кроме того, отечественные кластеры практически не могут функционировать без государственной поддержки. Сегодня даже Московская область и Санкт-Петербург не выдерживают конкуренции как с мировыми лидерами (Токио, Силиконовая Долина, Сеул), так и с средними по уровню развития инновационных кластеров регионами (Хельсинки, Тель-Авив). Невысокий уровень развития российских кластеров подтверждает рейтинг Глобального индекса конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), согласно которому Россия по данному показателю находится в аутсайдерах списка и отстает не только от ряда развитых стран, но и от стран группы БРИКС. В 2012 г. она заняла лишь 114-е место среди 144 стран мира (Китай, Бразилия и Индия 23-е, 28-е и 29-е места соответственно). Одной из проблем становления кластеров в России, является выбор отрасли, в которой тот или иной регион мог бы развиваться. Другая проблема – информирование экономических агентов о кластерных инициативах и кластерной политике в целом. Кроме того, существует и объективная потребность в убеждении о положительном эффекте от кластеризации участников бизнес-процесса, которые традиционно не принимают нововведений и не склонны рисковать, участвуя в межфирменной кооперации.

Проблема формирования инновационных кластеров в России всесторонне исследовалась профессором кафедры экономики и учета Кыргызско-Российского славянского университета (г. Бишкек), доктором экон. наук А.А. Мигранян. Ей было отмечено, что отсутствие эффективного механизма взаимодействия государства, науки и бизнеса является основным препятствием для использования инновационного потенциала российских регионов, что приводит к существенному отставанию экономики России от ведущих конкурентоспособных стран мира [4].

По мнению А.А. Мигранян, кластер – это "сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» (в западной интерпретации «diamond – бриллиант») всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках" [4].

Основным принципом существования кластера, по мнению А.А. Мигранян является создание целостной системы производства высококачественного конечного товара путем включения в нее всех производственных, исследовательских, торговых, посреднических и прочих связей и производств, которые имеют какое-либо отношение к качеству конечного изделия.

Кластеры принято подразделять на инновационные и традиционные. Традиционные объединяют предприятия и организации, выпускающие традиционную или усовершенствованную продукцию, пользующуюся спросом на мировом или региональном рынках. Инновационные кластеры имеют отличие в наличии научно-исследовательских учреждений как ядра кластера, применения принципиально новых технологий, продукции или услуг, осуществления полного цикла производства, от идеи до ее воплощения [5]. По нашему мнению при формировании и развитии кластеров также должны учитываться специфические социально-экономические, географические и политические особенности территорий.

В настоящее время низкий уровень доверия между представителями власти, науки и бизнеса; слабые связи между научно-исследовательскими институтами, производством и бизнесом; несоответствие образовательных программ образовательных учреждений потребностям кластеров сдерживают формирование и развитие инновационных кластеров. Но есть и позитивные факторы для развития кластеров в России: это высокий уровень научного потенциала, наличие обширного опыта в формировании и развитии территориально-производственных комплексов и различных форм кооперации и некоторые другие [5].

Как свидетельствует мировая практика в управлении инновационным развитием регионов,

одним из наиболее эффективных методов обеспечения роста экономики является кластерный подход. По нашему мнению формулирование кластерной стратегии в рамках общей инновационной стратегии региона, выявление приоритетных отраслей кластерной поддержки является наиболее актуальной задачей в рамках региональной политики инновационного развития Брянского региона.

Создание кластеров является одним из эффективных механизмов повышения конкурентоспособности региона, обеспечения устойчивых темпов экономического развития. В современной хозяйственной практике промышленный кластер – это группа географически соседствующих и интеграционно взаимосвязанных компаний, действующих в определенной сфере, взаимодополняющих друг друга и усиливающих таким образом конкурентные преимущества отдельных компаний и, следовательно, кластера в целом.

Формирование и развитие высокотехнологических кластеров в России может способствовать инновационному развитию страны, повышению конкурентоспособности ее экономики и предотвратит окончательное формирование экономики России как "сырьевого придатка" развитых стран мира [5].

Рассмотрим особенности создания и перспективы развития транспортно-логистического кластера Брянского региона.

Особое пограничное геоэкономическое положение Брянской области предполагает активное межрегиональное и международное взаимодействие, что влечет за собой преобладание внешних факторов (рисков) над внутренними. При этом стратегическая ориентация региона на развитие транспортно-логистического комплекса требует учета горизонта влияния глобальных международных макроэкономических процессов на Российскую Федерацию и, в частности, на регионы, выделяющие обслуживание транзитных потоков ключевым направлением развития экономики.

Экономика Брянской области остается слабо диверсифицированной и в силу этого уязвимой по отношению к колебаниям товарной конъюнктуры, а в масштабе России - зависимой от колебаний цен на нефть, природные ресурсы, от мировых финансовых рынков. Характеризуется низким уровнем инноваций и эффективности использования ресурсов в промышленности и сельском хозяйстве, высокой степенью износа основного оборудования, стремительным устареванием номенклатуры выпускаемой продукции. Кроме этого, после вступления России в ВТО конкуренция только усилилась, и не только со стороны стран мировой экономики и ЕС, но и со стороны соседних стран СНГ - Белоруссии и Украины.

Долгосрочное развитие России предполагает возможность развития в Брянской области нескольких возможных вариантов, определяющихся ключевыми факторами:

- степенью развития и реализации конкурентных преимуществ экономики России в энергетике, науке и образовании, высоких технологиях;
- внедрением инновационных технологий в производственной сфере и ростом производительности труда;
- интенсивностью развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- подготовкой квалифицированного персонала, отвечающего нуждам перспективного развития страны;
- интеграцией страны в мировые экономические структуры.

Из долгосрочных стратегических целей Брянской области особое значение имеет развитие транспорта, предполагающее использование транспортного (транзитного) потенциала российской экономики, замыкание грузо- и пассажиропотоков на российские транспортные коридоры.

Актуальность развития транспортно-логистического комплекса (ТЛК) и формирования Брянской региональной транспортно-логистической системы определяется рядом факторов: существующим дефицитом в ЦФО современных мультимодальных терминалов и автоматизированных складских комплексов; уникальным транзитным потенциалом территории Брянской области: географически она выгодно расположена на пути следования больших потоков грузов по транспортным коридорам «Запад – Восток» и «Север – Центр – Юг». Через Брянскую область проходит Московская железная дорога - направлением в западные и южные регионы России, Белоруссию и Украину.

Развитие указанных транспортных коридоров предполагает усиление существующих радиальных дорог Москва - Киев, Москва - Гомель - Брест, медиальных линий с юга Центрального

федерального округа в направлении на северо-запад Российской Федерации, развитие и строительство современных пограничных переходов (ст. Суземка), развитие региональных пассажирских перевозок, что предусматривает согласованность действий органов государственного управления федерального и регионального уровня как Брянской, так и соседних областей.

Брянская область – это крупный узел железнодорожных магистралей, воздушных трасс, магистральных автомобильных дорог, нефте- и газопроводов. Место и роль Брянского транспортного узла в глобальной системе МТК определяются исключительно благоприятным геоэкономическим положением на крайнем юго-западе Российской федерации на границе с Украиной и Белоруссией на пути следования крупных товароматериальных потоков грузов по МТК № 2 «Запад – Восток» и МТК № 9 «Север – Юг» из Европы через Белоруссию и Украину в Россию и далее в государства ЮВА и АТР и из стран ЮВА и АТР в Европу.

Для сведения, объем валового регионального продукта Брянской области в 2013 году оценивается в объеме 222,2 млрд. рублей или 102,8 процента в сопоставимых ценах к уровню 2012 года (150,5 процента к уровню 2004 года). Ведущими видами экономической деятельности являются обрабатывающие производства; оптовая и розничная торговля; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, строительство; транспорт и связь, на долю которых приходится 70 процентов произведенного ВРП [8].

Транспортный комплекс области является одним из важнейших звеньев в обеспечении устойчивого экономического и социального развития региона. Ведущая роль в транспортной системе принадлежит железнодорожному транспорту. На его долю приходится 71,8 процента общих перевозок грузов и 83,9 процента выполненного грузооборота всеми видами транспорта.

За 2013 год перевезено грузов предприятиями транспорта в объеме 7,7 млн. тонн (112,9 процента к уровню 2012 года), в том числе железнодорожным транс- портом перевезено 5,5 млн. тонн грузов (121,2 процента). Грузооборот составил 11,1 млрд. т-км, что на 3,6 процента больше, чем в 2012 году, в том числе железнодорожного транспорта – 9,4 млрд. т-км (104,9 процента).

Внешнеторговый оборот области составил 1594,7 млн. долларов США (96,5 процента к уровню 2012 года), в том числе экспорт – 341,6 млн. долларов США (81,6 процента), импорт – 1253,1 млн. долларов США (101,6 процента).

Реализация геоэкономических и геополитических преимуществ Брянской области, ее уникального транзитного и экспортно-импортного потенциала в глобальной системе Евроазиатских транспортных коридоров требует, прежде всего, развития транспортно-логистической инфраструктуры и обеспечения соответствующего уровня логистического сервисного обслуживания товароматериальных и сопутствующих информационных, сервисных и финансовых потоков.

Так же стоит отметить что, на основе транспортной инфраструктуры Центрального федерального округа существует возможность создания логистической инфраструктуры, которая выражается в концепции формирования базовых логистических центров на территории регионов, входящих в Центральный федеральный округ. По этому проекту в Брянской области предусматривается создание Западной логистической платформы Центрального федерального округа. Другие составляющие части концепции предусматривают строительство аналогичных межрегиональных транспортно-логистических центров на территории Тульской, Смоленской, Калужской, Тверской, Владимирской и Воронежской областей - внешнее кольцо московского транспортного узла. Кроме того, на территории Московской области предполагается строительство сети средних по величине ТЛК, которые будут входить в состав московского транспортно-логистического центра - внутреннее кольцо московского транспортного узла.

Для раскрытия и оценки рисков и ресурсных возможностей транспортно-логистического комплекса (ТЛК) Брянского региона необходимо применить метод SWOT-анализа представленный в таблице 2 [7]. Данный метод позволит определить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в экономике и социальной сфере по приоритетным направлениям выбранного сценария, двигаясь от угрозы (Т) к возможности (О) и нейтрализуя ее через преодоление слабых сторон (W), что позволит расширить сильные стороны (S) в указанных сферах и, соответственно, достичь стратегических целей. Итогом анализа будут аналитические выводы, раскрывающие возможные способы и меры достижения стратегических целей для органов государственной власти Брянской области.

Таблица 2

SWOT-анализ раскрытия и оценки рисков и ресурсных возможностей транспортно-логистического комплекса (ТЛК) Брянского региона

Кадровые ограничения	
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Есть образовательные учреждения, где можно ввести специальные программы подготовки специалистов. Есть производственная база для прохождения практики для будущих специалистов	Отсутствие высших и средних учебных заведений, занимающихся подготовкой специалистов для ТЛК
Возможности (О)	Угрозы (Т)
Есть возможность создания новых рабочих мест в логистике. Возможность привлечения внешних управленческих кадров из крупных транспортно-логистических компаний	При слабом развитии образовательной базы для подготовки специалистов при реализации проекта по созданию ТЛК его экономическая эффективность не выйдет на плановые показатели
Возможности и ограничения регионального бюджета	
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Высокая доходность работающих предприятий.	Необходимость льготного налогообложения до выхода ТЛК на проектный уровень

Возможности (O)	Угрозы (T)
Есть возможность значительного увеличения доходной части бюджета в случае успешной реализации проекта ТЛК. Возможность диверсификации налоговой базы, что подразумевает формирование "дробной" структуры поступления налогов с прибыли успешно работающих предприятий ТЛК	Угроза размещения ТЛК на территории регионов- соседей и, как следствие, упущенная выгода по увеличению налоговых и других платежей. Угроза невыделения квот на растаможивание грузов на территории региона. Угроза потери доходов в случае изменения государственной (смена стратегических приоритетов) и региональной политики в области транспорта
Организационные возможности и ограничения органов государственного управления	
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Стратегическая инициатива исполнительной власти по реализации проекта создания ТЛК в регионе. Наличие перспективных земельных территорий, которые могут быть использованы для создания ТЛК	Несогласованность действий между федеральными таможенными органами, региональными органами государственного управления и бизнесом. Несовершенство нормативно-правовой базы на региональном уровне
Возможности (O)	Угрозы (T)
Возможность первичного формирования полноценной нормативно-правовой базы в данной области, опыта работы с инвестором, которые можно экстраполировать на другие сферы экономики. Возможность создания жизнеспособной системы взаимодействия бизнеса и власти на примере реализации проекта ТЛК. Возможность выделения земель для реализации проекта ТЛК	Угроза утраты преимущества по развитию рынка и перехват инициативы по формированию ТЛК регионами-соседями
Возможности выстраивания взаимодействия с бизнес- и общественными субъектами на территории области	
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Понимание властью и бизнес сообществом необходимости выстраивания полноценного взаимодействия на базе реализации проекта ТЛК	Отсутствие опыта сотрудничества власти и бизнеса при реализации сложного инфраструктурного проекта. Отсутствие законодательной базы по развитию партнерства (ЧГП) при реализации ТЛК
Возможности (O)	Угрозы (T)
Возможность наиболее полного объединения ресурсов частных и государственных компаний в различных сферах (транспорт, промышленность, инфраструктура) для достижения заявленных стратегических целей региона. Возможность лоббирования проекта ТЛК на федеральном и межрегиональном уровне	Отсутствие взаимодействия власти и бизнеса не позволит создать условия для быстрого формирования ТЛК региона

Проведенный нами анализ показал, что на территории Брянской области сформировались объективные предпосылки для развития транспортно-логистических комплексов, создания на их основе Брянской региональной транспортно-логистической системы и последующего формирования ЗЛП ЦФО для обслуживания товароматериальных, транспортных и сопутствующих сервисных и информационных потоков в системе МТК, проходящих по территории западных регионов ЦФО.

Считаем целесообразным для обеспечения формирования и эффективного функционирования и развития Брянского регионального транспортно-логистического кластера организовать стратегическое взаимодействие с международными, федеральными и региональными логистическими программами и системами. Также считаем необходимым решение таких задач как: преодоление неравномерности развития транспортной инфраструктуры; замена изношенных основных фондов, расширение межрегиональных и международных транспортно-экономических связей; повышение конкурентоспособности регионального транспортного комплекса; привлечение отечественных и иностранных инвестиций на развитие транспортной инфраструктуры; привлечение дополнительных грузопотоков и развитие интермодальных перевозок грузов на основе внедрения прогрессивных логистических технологий, обеспечения координации и взаимодействия смежных видов транспорта и других участников транспортно-логистического процесса. Что в результате позволит Брянской области создать благоприятный имидж в развитии экономики региона.

In this article the author considers a cluster approach as an important element of the present stage of the regional economic policy aimed at its sustainable development. The author makes a brief analysis of the origin of the cluster approach, presents the main systematic features of logistics clusters, considers the foreign and domestic experience of the implementation of clusters. The author justifies the urgency of the formation of the Bryansk regional transport and logistics system with the mark of the main areas of improvement of transport and logistics complex of the region.
***Key words**: cluster, logistics cluster, cluster approach, innovative clusters, transport and logistics complex, transport and logistics system, transport infrastructure, regional economy.*

Список литературы

1. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005.
2. European commission. Regions of knowledge. URL:http://ec.europa.eu/research/fp7.
3. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. – 2005. – № 33. – Режим доступа: http://www.businesspress.ru.
4. Мигранян А.А. Проблемы и перспективы развития конкурентоспособных кластеров в Кыргызской республике. Проблемы современной экономики, № 1(21), с.121, 2007.
5. Гнатюк А.В. Инновационное развитие экономики Мурманской области по модели территориальных промышленных кластеров // Вестник МГТУ, том 14, №1, стр.43-47. 2011 г.
6. Александрова Е.Н. Кластерная концепция в инновационном развитии региона: вопросы теории и Российская практика // Фундаментальные исследования , №10, 2013.
7. Инвестиционная стратегия Брянской области на период до 2020 года Утверждена Распоряжением Правительства Брянской области от 9 июня 2014 г. № 154-рп Режим доступа: http://invest32.ru/files/documents/Documents_ASIP/invstrat.pdf
8. Итоги социально-экономического развития Брянской области за 2013 год Режим доступа: http://www.econom.brk.ru/bank/makroeconomika/itogi_2013_11_04_14.pdf
9. Владимиров Ю.Л., Третьяк В.П. О классификации кластеров предприятий // альманах «Наука, Инновации, Образование». 2008. Вып. 7. С. 72-86.
10. Михеев А.А. развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. 2008. №3.

Об авторе

Федотенков Д.Г. – аспирант кафедры управления Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 004.415.52

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

С.А. Бойков

В настоящее время на рынке программного обеспечения для государственных учреждений наблюдается проблема выбора информационной системы, удовлетворяющей критериям цены и качества, из-за большого количества однотипных программных продуктов разных разработчиков. Остро стоит вопрос оценки полноты автоматизируемых функций по отношению к «эталонной» системе, реализующей все функции. Предложенная в статье методика позволяет оценить полноту автоматизируемых функций по отношению к типовой системе, а также степень их подобия и взаимосвязи.
Ключевые слова: *автоматизированная информационная система, функциональная полнота, «эталонная» система, АИС, оценка полноты АИС, степень подобия информационных систем.*

В настоящее время рынок программного обеспечения наполнен сотнями продуктов одного назначения. В подобной ситуации выбор среди множества однотипных программных продуктов лучшего, наиболее подходящего для использования в определенных условиях, является сложной задачей для пользователя. При этом цены на данные программные продукты могут значительно отличаться друг от друга. Но и знание цен мало помогает при оценке качества информационных систем по экономическим показателям. Трудно провести хотя бы приблизительную оценку различий в эффективности одного программного продукта от другого. Остро стоит вопрос оценки полноты автоматизируемых функций по отношению к типовой системе, реализующей все функции.

В качестве основы для проведения анализа функциональных возможностей автоматизированных систем для государственных учреждений рекомендуется использование методики, предложенной Г.Н. Хубаевым. [1, с.27] Данная методика позволяет оценить полноту автоматизируемых функций по отношению к типовой системе, а также степень их подобия и связей между собой. Методика состоит из следующих шагов:

Шаг 1. Введем следующие обозначения:

S_i и S_n – рассматриваемые системы;

$P_{in}^{11} = S_i \cap S_n$ - мощность пересечения систем относительно автоматизируемых функций;

$P_{in}^{01} = S_n / S_i, P_{ni}^{10} = S_i / S_n$ – мощность разности систем относительно автоматизируемых функций;

$A_{in} = P_{in}^{11} / (P_{in}^{11} + P_{in}^{10})$ – мощность поглощения системой S_n системы S_i.

Шаг 2. Для определения степени взаимосвязи между системами S_i и S_n используются логические матрицы построения и рассчитываются следующие показатели:

Процент общих функций, одновременно реализуемых S_i и S_n (матрица A);

Количество общих функций, реализуемых S_i и S_n (матрица P);

Процент общих функций в общем объеме функций, реализуемых S_i и S_n (матрица G).

Анализ автоматизированных информационных систем (АИС) для государственных учреждений в социальной сфере, позволил определить набор функций управления, объединенных в группы. В данный перечень также были включены функции, необходимые будущим пользователям АИС и составляющие основу типовой модели АИС. В данной статье приводится сравнительный анализ наиболее распространенных систем для учреждений социальной сферы. Фрагмент перечня выделенных функций управления представлен в таблице 1.

Таблица 1. Фрагмент перечня функций АИС для государственных учреждений в социальной сфере

№	Блок функций	Функция	Sitex™ АИС ЭСРН v.1.4	Sitex™ АИС ЭСРН v.2.0	ГОСИНФОРМ	ГАС «Управление»	INLINE AIS	Perimetrix	СИТРОНИКС АИС	Типовая
1.	Формирование личных дел	Поиск личных дел	+	+	+	+	+	+	+	+
2.		Создание личных дел	+	+	+	+	+	+	+	+
3.		Регистрация персональных данных	+	+	+	+	+	+	+	+
4.		Ведение истории изменения персональных данных					+			+
5.		Ведение истории смены гражданином адресов регистрации (временной регистрации, проживания)	+	+			+			+
6.	Формирование назначений	Регистрация назначений	+	+	+	+	+	+	+	+
7.		Проверка и утверждение назначений	+	+	+	+	+	+	+	+
8.		Проверка перечня и стоимости услуг	+	+	+	+	+	+	+	+
9.		Проверка условий оплаты	+	+	+	+	+	+	+	+
10.		Прекращение назначений	+	+	+	+	+	+	+	+

Выделенные показатели позволяют оценить степень подобия между различными платформами, а также соответствие той или иной платформы модели типовой АИС. Результаты расчетов по данной методике представлены в таблице 2-12.

Таблица 2. Значения матрицы P^{01} (мощность разницы автоматизируемых функций, входящих в S_n и не входящих в S_i)

S_n / S_i	ЭСРН v.1.4	ЭСРН v.2.0	ГОСИНФОРМ	ГАС «Управление»	INLINE AIS	Perimetrix	СИТРОНИКС
ЭСРН v.1.4	0	3	2	2	3	1	2
ЭСРН v.2.0	0	0	1	2	2	1	0
ГОСИНФОРМ	7	9	0	3	6	1	3
ГАС «Управление	7	10	3	0	4	1	3
INLINE AIS	6	8	4	2	0	2	1
Perimetrix	8	11	3	3	6	0	3
СИТРОНИКС	7	9	4	4	3	2	0

Среднее арифметическое значение элементов матрицы P^{01}: E_p= 3,306.

Путем транспонирования данной матрицы получим матрицу разности автоматизируемых функций, входящих в S_i и не входящих в S_n (Таблица 3).

Таблица 4. Матрица P^{10} (мощность разницы автоматизируемых функций, входящих в S_i и не входящих в S_n)

0	0	7	7	6	8	7
3	0	9	10	8	11	9
2	1	0	3	4	3	4
2	2	3	0	2	3	4
3	2	6	4	0	6	3
1	1	1	1	2	0	2
2	0	3	3	1	3	0

Значения матрицы P^{11} (мощность пересечения автоматизируемых функций, одновременно входящих и в S_n и в S_i) представлены в таблице 5.

Таблица 5. Матрица P^{11} (мощность пересечения автоматизируемых функций)

0	32	25	25	25	24	24
32	0	26	25	27	24	26
25	26	0	24	23	24	23
25	25	24	0	25	24	23
25	27	23	25	0	23	25
24	24	24	24	23	0	23
24	26	23	23	25	23	0

Степень рассогласования систем рассчитывается по формуле:

$$M_{in} = P_{in}^{01} / (P_{in}^{11} + P_{in}^{10})$$

В результате получаем матрицу *M*, представленную в таблице 6.

Таблица 6. Матрица M

0	0,09375	0,0625	0,0625	0,096774	0,03125	0,064516
0	0	0,028571	0,057143	0,057143	0,028571	0
0,259259	0,333333	0	0,111111	0,222222	0,037037	0,111111
0,259259	0,37037	0,111111	0	0,148148	0,037037	0,111111
0,214286	0,275862	0,137931	0,068966	0	0,068966	0,035714
0,32	0,44	0,12	0,12	0,24	0	0,12
0,269231	0,346154	0,153846	0,153846	0,115385	0,076923	0

Среднее арифметическое значение элементов матрицы *M:* E_p= 0,1219.

Степень поглощения систем рассчитывается по формуле:

$$A_{in} = P_{in}^{11} / (P_{in}^{11} + P_{in}^{10})$$

В результате получаем матрицу *A*, представленную в таблице 7.

Таблица 7. Матрица A

0	1	0,78125	0,78125	0,806452	0,75	0,774194
0,914286	0	0,742857	0,714286	0,771429	0,685714	0,742857
0,925926	0,962963	0	0,888889	0,851852	0,888889	0,851852
0,925926	0,925926	0,888889	0	0,925926	0,888889	0,851852
0,892857	0,931034	0,793103	0,862069	0	0,793103	0,892857
0,96	0,96	0,96	0,96	0,92	0	0,92
0,923077	1	0,884615	0,884615	0,961538	0,884615	0

Среднее арифметическое значение элементов матрицы *A:* E_p= 0,7475.

Величина подобия систем рассчитывается по формуле:

$$G_{in} = P_{in}^{11} / (P_{in}^{11} + P_{in}^{10} + P_{in}^{01})$$

В результате получаем матрицу *G*, представленную в таблице 8.

Таблица 8. Матрица G

1	0,914286	0,735294	0,735294	0,735294	0,727273	0,727273
0,914286	1	0,722222	0,675676	0,72973	0,666667	0,742857
0,735294	0,722222	1	0,8	0,69697	0,857143	0,766667
0,735294	0,675676	0,8	1	0,806452	0,857143	0,766667
0,735294	0,72973	0,69697	0,806452	1	0,741935	0,862069
0,727273	0,666667	0,857143	0,857143	0,741935	1	0,821429
0,727273	0,742857	0,766667	0,766667	0,862069	0,821429	1

Среднее арифметическое значение элементов матрицы *G:* E_p= 0,8.

Из матрицы *M* получаем логическую матрицу отношения поглощения систем – M^0 (

Таблица 9), элементы которой определяются следующим образом:

1. $M_{in}^0 = 1$, если $M_{in} <= E_p$ *и* $i <> n$, где $E_p(M)$=0,1219;
2. $M_{in}^0 = 0$, если $M_{in} > E_p$ *и* $i = n$, где $E_p(M)$=0,1219;

Таблица 9. Матрица M^0

0	1	1	1	1	1	1
1	0	1	1	1	1	1
0	0	0	1	0	1	1
0	0	1	0	0	1	1
0	0	0	1	0	1	1
0	0	1	1	0	0	1
0	0	0	0	1	1	0

Из матрицы *A* получаем логическую матрицу отношения поглощения систем – A^0 (Таблица 10), элементы которой определяются следующим образом:

1. $A_{in}^0 = 1$, если $A_{in}>=E_p$ *и* $i=n$, где $E_p(A)$=0,7475;
2. $A_{in}^0 = 0$, если $A_{in}<E_p$ *и* $i<>n$, где $E_p(A)$=0,7475;

Таблица 10. Матрица A^0

1	1	1	1	1	1	1
1	1	0	0	1	0	0
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1

Из матрицы *G* получаем логическую матрицу отношения поглощения систем – G^0 (Таблица 11), элементы которой определяются следующим образом:

1. $G_{in}^0 = 1$, если $G_{in}>=E_p$ *и* $i=n$, где $E_p(G)$=0,8;
2. $G_{in}^0 = 0$, если $G_{in}<E_p$ *и* $i<>n$, где $E_p(G)$=0,8;

Таблица 11. Матрица G^0

1	1	0	0	0	0	0
1	1	0	0	0	0	0
0	0	1	1	0	1	0
0	0	1	1	1	1	0
0	0	0	1	1	0	1
0	0	1	1	0	1	1
0	0	0	0	1	1	1

Из матрицы P^{01} получаем логическую матрицу отношения поглощения систем – P^0 (Таблица 12), элементы которой определяются следующим образом:

1. $P_{in}^0 = 1$, если $G_{in}<=E_p$ *и* $i<>n$, где $E_p(G)$=3,306;
2. $P_{in}^0 = 0$, если $G_{in}>E_p$ *и* $i=n$, где $E_p(G)$=3,306;

Таблица 12. Матрица P^0

1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1
0	0	1	1	0	1	1
0	0	1	1	0	1	1
0	0	0	1	1	1	1
0	0	1	1	0	1	1
0	0	0	0	1	1	1

На рисунке 1 представлен граф подобия систем (G^0) относительно имеющихся функциональных возможностей.

Рис. 1. Граф подобия G^0

На рисунке 2 представлен граф поглощения систем (A^0) относительно имеющихся функциональных возможностей.

Рис. 2. Граф поглощения A^0

Анализ графов G^0 и A^0 позволяет выделить группы систем со схожими функциональными возможностями: (S_1, S_2); (S_3, S_4, S_6); (S_5, S_7). Данные системы можно отнести к следующим группам:

полные интегрированные системы;

интегрированные системы, с преобладанием функций учета;

интегрированные системы, с преобладанием функций анализа.

В зависимости от требований, предъявляемых к автоматизированной информационной системе, можно задавать различные коэффициенты подобия E_p. Например, граф подобия систем при Ep = 0,75 представлен на рисунке 3.

Рис. 3. Граф подобия G^0 (E_p=0,75)

Граф подобия систем при Ep = 0,85 представлен на рисунке 4.

Рис. 4. Граф подобия G^0 (Ep=0,85)

Подобие функциональных возможностей рассматриваемых информационных систем функциям типовой системы описывается графами подобия и взаимосвязи, представленными на рис. 5 – рис.6.

Рис. 5. Граф подобия функций рассматриваемых ИС функциям типовой системы

Рис. 6. Граф взаимосвязи функций рассматриваемых ИС и функций типовой системы

Как видно из данных графов наиболее близкими по функциональным возможностям к типовой системе являются системы S1 и S2. [2, с.41]

Предложенная в статье методика оценки функциональной полноты информационных систем для государственных учреждений позволяет определить структуру информационной системы, а также определить аппаратную конфигурацию и программное обеспечение в соответствии с особенностями деятельности конкретного учреждения. В приведенном примере с государственными учреждениями социальной сферы удалось выделить группы схожих по функциональным характеристикам систем: полные интегрированные системы; интегрированные системы, с преобладанием функций учета; интегрированные системы, с преобладанием функций анализа. В зависимости от потребностей заказчика можно задавать различные коэффициенты подобия и получать группы подобных систем. А затем делать выбор, основываясь на финансовых возможностях.

Now in the software market for public institutions the problem of a choice of the information system satisfying to criteria of the price and quality because of a large number of the same software products of different developers is observed. The question of an assessment of completeness of the automated functions in relation to the "reference" system realizing all functions is particularly acute. The technique offered in article allows to estimate completeness of the automated functions in relation to standard system, and also degree of their similarity and interrelation.
Key words: *he automated information system, functional completeness, "reference" system, AIS, an assessment of completeness of AIS, degree of similarity of information systems.*

Список литературы

1. Хубаев Г.Н. Сравнение программных продуктов по критерию «Производительность» // Программные продукты и системы. 2008. N 4. С. 27;
2. Хубаев Г.Н. Калькуляция себестоимости продукции и услуг: процессно-статистический учет затрат // Управленческий учет. 2009. № 2. С. 35-47.

Об авторе

Бойков С.А. – аспирант Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова, *boikoff@inbox.ru*

УДК 338.24

ТЕХНОЛОГИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ И ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Н.В. Глушак, О.В. Глушак

В настоящей статье изложен научный взгляд на технологию как институциональную категорию современной экономической теории. В раскрытие позиции обсуждены технологическая парадигма развития цивилизации, собственно дефиниция «технология», представления о ее элементах (ядре), инфраструктуре, взаимосвязи с понятиями технологическая платформа, инновация, знание. Рассмотрено содержание технологии как объекта экономических отношений и состояние национальных технологий как целостной институциональной системы.
***Ключевые слова**: технология, технологическая парадигма, инновации, технологическая платформа, знание, высокие технологии.*

Определение технологии как одного из ключевых драйвер факторов глобального социально-экономического развития, современное понимание ее как научной институциональной категории, платформы инновационной деятельности, методологического базиса обсуждения феномена высоких технологий требует ревизии ее научного содержания. Решение данной задачи позволит формализовать теоретическую платформу исследования «высоких технологий», ограничить контекст обсуждения вопросами актуальными для развития современной экономической теории, «…не ускользая в абстрактную плоскость феномена «передовых» технологий» [15].

С технократической позиции (свойственной многим современным футурологам и последователям позиции сингулярности) технологию можно рассматривать как доминирующую движущую силу в развитии человечества, как минимум, в развитии его социально-экономических и производственных отношений. «… Технология — единственный источник изменения в обществе. Социальные перевороты могут быть вызваны изменением в химическом составе атмосферы, изменениями климата, плодородия почвы и многими другими факторами. Тем не менее, технология, бесспорно, — главная сила, лежащая в основе ускоряющего рывка», Тоффлер Э. [23]. В развитие тезиса Тоффлера профессор Spohrer J. [33] предлагает технократическое видение развития цивилизации (табл. 1), которое может рассматриваться как еще одна из интерпретаций «волн конъюнктуры», циклов экономических изменений.

Таблица 1 - Технологическая парадигма развития человечества по Spohrer J. [33]

Поколение	Технологии
-m	Развитие ума и человеческого тела
- 100,000	Каменный век, палеолит – прямохождение, речь
-10,000	Homo Sapiens, орудия труда
-500	Мезолит, искусство
-400	Неолит, сельское хозяйство, письменность
-40	Передача знаний, обучение
-24	Печать
-16	Отраслевая специализация, ремесла
-10	Индустрии, революция
-5	Телефон
-4	Радио
-3	Телевидение
-2	Компьютеры
-1	Микробиология, интернет
0	Биотехнологии, GPS навигация, глобальный доступ к интернету
½	Нанотехнологии, глобальные образование и информационная инфраструктура
1	Конвергентные технологии, улучшение человеческого тела, повышение эффективности бизнеса
n	Эволюция человеческого тела и мозга?

С позиций диалектики любое явление, объект или процесс столь существенным образом влияющий на формирование движущих сил социально-экономических изменений общества не только объективен как феномен, но и может рассматриваться как научная категория [24,25].

На настоящем этапе рано обсуждать технологию как экономическую категорию (хотя формальные признаки уже 20 лет отмечаются отдельными учеными [5,25,32]), но с уверенностью можно определить ее как категорию институциональную. Проявление технологии в жизни современного общества отвечает понятию института по Клейнеру Г.Б. [10]: «набор формальных или неформальных правил, включая устройства (организации), обеспечивающие их соблюдение». Если обратиться к классификации институтов по тому же источнику (макро-, мезо-, микро- и нано- экономические), то возникает понимание ее присутствия на всех уровнях от макро- до нано- уровня.

Заявленный научный тезис, развиваемый в настоящем исследовании, дискутируется в научных публикациях достаточно недавно – с 2006 года. В более раннем обсуждении научных основ и роли технологии в жизни общества фигурировали вопросы «ядра» (до 2005 года), «инфраструктуры» (с 2001 по 2007 год), «объекта экономических отношений» (с 2000 года по настоящее время). В настоящее время актуальным контекстом исследования определяется их институциональное содержание – формы (правила) объективизации хозяйственно- экономических отношений в (рыночном) обмене технологиями.

Неуклонный интерес к вопросу, рост численности публикаций и открытых дискуссий по вопросу об экономическом содержании и институциональной состоятельности технологии как явления (процесса) указывает на актуальность сформулированной дискуссии.

В рамках обсуждения термина «технология» авторами скомпилированы в табл. 2 определения, формулируемые различными авторами и научными школами в период 1989-2014 года. Представленные научные дефиниции не являются противоречивыми, их разночтение обусловлено эволюционным характером самого феномена – изменением ключевых факторов его институционализации. В ретроспективе можно выделить две парадигмы.

Таблица 2 - Современные научные определения термина «технология»

Автор	Определение
Большая советская энциклопедия	«Совокупность приёмов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий, осуществляемых в различных отраслях промышленности, в строительстве и т. д.; научная дисциплина, разрабатывающая и совершенствующая такие приёмы и способы» [4].
Словарь русского языка	«Совокупность знаний о способах обработки материалов, изделий, методах осуществления каких-либо производственных процессов; совокупность операций, осуществляемых определённым способом и в определённой последовательности, из которых складывается процесс обработки материала, изделия» [20].
Владимиров О.А., Пархоменко А.А.	«1) совокупность приёмов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий, осуществляемых в различных отраслях промышленности, в строительстве и т.д.; 2) научная дисциплина, разрабатывающая и совершенствующая такие приёмы и способы; 3) технологией называют также операции добычи, обработки, переработки, транспортирования, складирования, хранения, которые являются основной составной частью производственного процесса» [5].
Кудрин Б.И.	«1) документально определённая совокупность применяемых для получения готовой продукции методов и процессов (включая контроль) обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы материалов и изделий; 2) приемы, способы и операции, связанные с транспортировкой, складированием, хранением» [13].
Марков М.С.	«Способ реализации людьми конкретного сложного процесса путем расчленения его на систему последовательных взаимосвязанных процедур и операций, которые выполняются более или менее однозначно и имеют целью достижение высокой эффективности» [16].
Кочетов Э. Г.	«Объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов» [12].
Желены М.С.	«Инструмент, применяемый для превращения потребляемых факторов в продукцию или, более общими словами, для достижения результатов и целей. Технология как инструмент необязательно должна быть изготовлена из дерева, стали или силиката, она может также быть: рецептом, процессом или алгоритмом» [7].
Серафимов А.Б., Айнштейн В.А.	«Совокупность (система): представлений и действий, направленных на оптимальную реализацию общественной практики» [19].
Ракитов А.И.	«Особая операциональная система, осуществимую и осмысленную лишь в связи с техникой и зафиксированную в виде определённых знаний и навыков, выражаемых, хранимых и передаваемых в вербальной или письменной форме» [18].

Автор	Определение
Абрамов С.М.	«Сложная система, в основе которой лежит применение орудий, инструментов, аппаратов, использующая наработанные человечеством навыки, знания и умения, а также адекватная информация, система управления необходимыми ресурсами (кадровыми, транспортными, физическими, энергетическими, сырьевыми и т.д.) и это подсистема различных социальных, экономических, экологических и других последствий, связанных с внедрением данной технологии» [1].
Тодосийчук А.В.	«Целостная динамическая система, включающая: аппаратно-орудийные средства, операции и процедуры, правила, стандарты, эталоны и нормы технологической деятельности, управление процессом, необходимые для этого: информацию и знания, энергетические, сырьевые, кадровые и иные ресурсы, а также совокупность ее экономических, социальных, экологических и иных последствий, определенным образом влияющих и изменяющих социальную и природную «среду обитания» данной системы» [22].
Дорфман В.Ф.	«…это управление естественными процессами, направленное на создание искусственных объектов: она эффективна постольку, поскольку ей удаётся создать необходимые условия для того, чтобы нужные процессы протекали в нужном русле и направлении» [6].

Исторически (1989-2004 год) первая парадигма понимает технологию как совокупность «приёмов и способов» организации производства (БСЭ, [4]), в полной мере отражая логику индустриальной экономики.

Вторая, современная (2004 год по настоящее время) парадигма определяет в качестве системообразующего - фактор «знания» [33].

Ранее в научной практике декларировалось разделение на «производственные» и «операционные» системы, относя к первым выпуск материальной продукции, а ко второй – услуг. Это во многом объяснялось исторически обусловленной материалоемкостью традиционных производственных систем, сосредоточением добавленной стоимости в капиталоемких промышленных секторах. На сегодняшний день радикально изменились источники добавленной стоимости – на смену индустриальной приходит постиндустриальная экономика, построенная на знаниях, информации, инновациях. Соответственно, актуальная парадигма синонимизирует понятия знания (интеллекта) и технологии, определяя последнюю с позиции субъектов хозяйствования как совокупность «интеллектуальных … ресурсов, часто именуемых стержневыми компетентностями, или способностями, компании» [29]. Переосмысление парадигмы в современном научном контексте вызвано не только постиндустриальной реальностью, но и развитием «товарных» свойств технологии. В современной экономике технология рассматривается как объект собственности, обладающий продуктовой самостоятельностью (отделимостью) и выраженной конъюнктурой.

В качестве третьего аспекта научных размышлений рассматривается процессная природа создания технологии, экономика и организация формирования новых знаний. Соответственно, в определениях (табл. 2) мы видим выражение феномена технологии «…в процессуальной природе создания…» Жукова Е.А. [8]. С позиции авторов наиболее удачным определением, отражающим актуальные аспекты парадигмы «знания», является трактовка Кочетова Э. Г. Предпочтение основано, во-первых, на экономической выраженности целевого («производство товаров и услуг») и ресурсного факторов («экономические ресурсы»).

Во-вторых, импонирует научная трактовка технологии как знаний преобразующих ресурсы в рамках цели. Именно поэтому, опираясь на базисное определение Кочетова Э. Г. [12], авторами принимается определение технологии как институциональной категории, выражающей совокупность знаний для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Вторым значимым вопросом, раскрывающим сущность технологии, является представление о ее структуре, составных частях, так называемом «ядре технологии» [11]. В этом вопросе наблюдается относительное единство взглядов, обусловленное объективной проявленостью (в мировой рыночной системе) технологии как объекта экономических отношений. Ядро современной технологии описывается через 3 составляющие: аппаратную, программную и интеллектуальную. Данные три составляющие хорошо исследованы в научной литературе (1998-2014 год) и нет необходимости их детального обсуждения.

Областью актуальной научной дискуссии о системных элементах технологии представлена двумя вопросами: об интеграции компонента «сеть поддержки технологий» и изменении экономических приоритетов в развитии элементов. Актуальность обозначенных вопросов обусловлена приоритезацией и доминированием высокотехнологичной сферы в производственно-

экономических системах, соответственно, выработки актуальных моделей управления процессом создания и трансфера технологий применительно к ней (сфере).

Сеть поддержки технологий (в англ. – Tecnology Support System, далее по тексту - TSN), в некоторых источниках справедливо определяемая как «инфраструктура технологии», в настоящее время определяется как 4-ый системный элемент. TSN определяется как интегрированная сеть, «…состоящая из таких потоков, как материалы, информация, энергия, практический опыт, законы, правила поведения, которые поступают в сеть, циркулируют в ней и выходят из нее, чтобы обеспечить надлежащее функционирование технологического ядра и достичь поставленных целей» [3]. Достижение экономического результата от создания, приобретения и реализации технологии в производстве в настоящее время в «…большей степени определяется эффективности сети поддержки» [2]. Объективной причиной смены фокуса на TSN является сокращение жизненного цикла технологий (с 5-10 до 1-3 лет), что обуславливает необходимость создания на предприятиях устойчивой платформы для размещения новых инжиниринговых решений. По некоторым оценкам эффективная TSN может обслуживать до 3-5 циклов смены технологий при минимальной модернизации. Соответственно, на мезо- и микро- уровнях меняется инвестиционный приоритет - формирование эффективной инфраструктуры для размещения собственных или приобретённых технологий.

Знания, интеллектуальный капитал, на настоящем этапе развития экономических отношений определяются ключевым фактором эффективности как создания, так и эксплуатации технологии.

Ядро технологии и его инфраструктура - базис освоения новых идей, знаний и превращения их инновации. Совокупность ядра и его инфраструктуры это платформа инновационной деятельности, качественный уровень которой определяет возможности реализации инновационных решений. В Европейском сообществе аналогично введено понятие технологической платформы. Сходные трактовки платформы, пока не имеющие нормативного воплощения в законодательных актах, присутствуют и на уровне государственного управления в России: «…тематические направления, в которых будет вестись научная работа, площадку для обсуждения и разработки долгосрочных проектов. Их основная задача – объединить усилия бизнеса, государства и науки в достижении технологических целей» (Клепач А.П.). Впрочем, мы согласны и с позицией ученых, утверждающих, что понятие технологических платформы не является принципиально новым явлением для национальной производственной сферы. «…Это новое прочтение исторического опыта Советского Союза по реализации глобальных экономических направлений, которые определяют облик страны» (Гутенев В.А.) [17]. Действительно, научно-производственные объединения, региональные промышленные кластеры во многом подтвердили свою эффективность еще в советский период развития национальной экономики.

Итак, мы принимаем в рамках статьи понятие технологической платформы как целостной характеристики системы «знание – технология – инновация», отвечающую институциональному взгляду на технологию. Ее графическая интерпретация, представленную на рис. 1, объединяет в единую системную основу обсужденные теоретические положения. Инновации есть результат реализации знаний на базе технологической платформы. Платформа в современной теоретической трактовке понимается как технология, реализуемая на базе инфраструктуры микро- или мезо- субъекта, сети поддержки.

Сформулированные системные положения о технологии обретают институциональное прочтение при анализе ее экономических характеристик. Обсуждение содержания технологии как объекта экономических отношений может быть выстроено, с одной стороны, как формализация его экономических признаков, а с другой – как демонстрация ее в «товарно-денежных» отношениях. Технология как объект обмена, товарно-денежных отношений с позиций современной экономической теории должна обладать [14] полезностью для потребителя, товарными границами (отделимостью) и объективной стоимостью, ценой. Технологии в современном мире определяются как «…ключевой ресурс реализации конкурентоспособности современных экономических систем» [35]). Ресурсная позиция предопределяет продуктовое содержание технологии в системе товарно-денежных отношений. В научной литературе представлен анализ технологии с позиции практически всех экономических категорий: собственности (Твисс Б. [23]); цены и конъюнктуры (Aschmann A., Julian, G. [26]); ресурса и его стоимости в конечной продукции (Aydalott P. Keble (Ed.) [27]);

полезности (Johanson J., Mattsson L.-G., [30]). Совокупность проведенных исследований позволяет судить об академической определенности продуктовых характеристик технологии (полезность, отделимость, цена). Развитие инжиниринговых компаний, разработчиков и продавцов технологий, позволяет видеть в практической плоскости «…новый глобальный институт отношений» [30], формирование норм и правил экономических отношений в обозначенной сфере. Значимость величины (порядка 20 млрд. USD для развитых стран) товарооборота в сфере технологических решений, возможность его однозначного учета в национальных и международных бюджетах, позволяет судить о технологии как институциональной категории в рамках экономической теории.

Рис. 1 - Авторская интерпретация понятия технологической платформы

К сожалению, позицию России на современном рынке технологий нельзя рассматривать как игрока с выраженным потенциалом и сформировавшейся рыночной позицией. Такое заключение достаточно однозначно формируется как при горизонтальном, так и вертикальном анализе представленного в таблице 3 международного платежно-технологического баланса.

Данные тенденции «….свидетельствуют об усилении в России процесса подхватывания («catching up») зарубежных технологий на ранних стадиях их развития» [9].

Таблица 3 - Платежно-технологический баланс (фрагмент) по сведениям OECD (млн. евро), 2013 [31]

Период	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Германия							
Платежи	18215,4	21029,8	21726	23277,9	25862,8	29368,8	31941,7
Поступления	13583	14576,2	16552,6	23249,7	28629,3	33094,6	34315,1
Баланс	-4632,4	-6453,6	-5173,4	-28,2	2766,5	3725,8	2373,4
Италия							
Платежи	3505,4	3439,8	2993,2	3794,9	4069,8	4553,3	3989,9
Поступления	2806,6	2683,6	2977,5	3108,5	3861,5	4265,2	4968
Баланс	-698,8	-756,2	-15,7	-686,4	-208,3	-288,1	978,1
Япония							
Платежи	4113,5	4512,3	4320,3	4862,8	5246,6	6384,7	6065,3
Поступления	9816,3	10259,4	11059,8	13043,6	16354,4	18402,5	20448,8
Баланс	5702,8	5747,1	6739,5	8180,8	11107,8	12017,8	14383,5
США							
Платежи	16468	18963	22381	23443	28336	31376	35479
Поступления	43233	47442	52650	56364	63178	69600	75380
Баланс	26765	28479	30269	32921	34842	38224	39901

Россия							
Платежи	183,6	398,8	577,2	659,3	818,7	960,9	1137,9
Поступления	204	242,2	211,1	236,4	379,6	391,6	528,5
Баланс	**20,4**	**-156,6**	**-366,1**	**-422,9**	**-439,1**	**-569,3**	**-609,4**

Анализ авторов структуры и адресности экспорта также показывает низкий уровень конкурентоспособности: передаются простые технологии IV-V поколения в страны СНГ. Причем негативная тенденция технологического развития Российской Федерации проявляется не только в слабом экспорте, но в позиции освоения приобретенных «передовых» технологий.

Соответственно актуален поиск новых теоретических принципов и методов управления инновационными процессами высокотехнологичного сектора. Нужны новые подходы, обеспечивающие выход из «технологического пата». И в первую очередь, необходимо опираясь на сформированные в настоящей статье научные положения в отношении базисной институциональной категории (технология) решить задачу анализа научно-теоретических подходов к выделению высокотехнологичных отраслей и комплексов, формирования рамок и границ изучаемого явления.

Таким образом, в настоящей статье предложен анализ технологии как институциональной категории, объективно соответствующей представлениям современной экономической теории в части исследования явлений и процессов. Научный анализ позволил сформировать ряд значимых выводов, имеющих объективное значение:

1. Технология понимается как институциональная категория, выражающая совокупность знаний для производства товаров и услуг из экономических ресурсов;
2. Ядро технологии и его инфраструктура это базис освоения новых идей, знаний и превращения их в инновации. Совокупность ядра и его инфраструктуры это платформа инновационной деятельности, качественный уровень которой определяет возможности трансфера инновационных решений.
3. В Российской Федерации наблюдается «технологический пат», вызывающий стагнацию инновационной деятельности, торможение развития высокотехнологичного сектора, невозможность реализации заявленной парадигмы инновационной экономики.

This article describes a scientific view of technology as an institutional category of modern economic theory. The disclosure of the positions discussed the technological paradigm of civilization, the actual definition of «technology» of its elements (the core), infrastructure, linkages with the concepts of technological platform, innovation, knowledge. Reviewed the content of technology as an object of economic relations and the state of the national technology as an integrated institutional system.
Key words: *technology, technological paradigm, innovation, technology platform, knowledge, high technology.*

Список литературы

1. Абрамов, С.М. Исследования в области суперкомпьютерных технологий ИПС РАН: ретроспектива и перспективы // История науки и техники. - 2009. - N 5. - С.41-65.
2. Афонасова, М. А. Инновационная модернизация российской экономики: региональный аспект: монография / М. А. Афонасова. - Томск: ТУСУР, 2009.
3. Багриновский К.А. Методы анализа механизма освоения новых технологий / К.А.Багриновский, М.К.Исаева // Экон. наука соврем. России. - 2008. - N 2. - С.77-87.
4. Большая советская энциклопедия (БСЭ), Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», М.: 2001.
5. Владимиров, О.А., Пархоменко, А.А. Технология // БСЭ: В 30 т. Т. 25. М., 1973.
6. Дорфман, В.Ф. Эволюция технологий, или Новая история времени: монография - М.: Знание, 1990.
7. Желены, М.С. Управление высокими технологиями // Информационные технологии в бизнесе: Энциклопедия. СПб., 2002.
8. Жукова, Е.А. Высокие технологии как социокультурный феномен // Философия. Наука. Культура. Вып. 7. М., 2004.
9. Зотова, Л.Ю. Высокотехнологичный комплекс: проблемы интеграции // Экономист. -

2006. - N 1. - С.15-25.

10. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем: М: Наука, 2004.

11. Конверсия высоких технологий: текст лекций / Ю.Н. Голубев, Л.С. Бляхман, В.И. Горячев и др.; Под ред. Ю.Н. Голубева. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993.

12. Кочетов, Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): сб. стратег. понятий-новел / Э. Г. Кочетов. - Екатеринбург: Урал. рабочий, 2005.

13. Кудрин Б.И. Введение в технетику. Томск, 1993.

14. Лизун, В.А Что обеспечит России технологический прорыв // Рос. Федерация сегодня. - 2009. - N 17. - С.28-29.

15. Лузгин, Б.Н. Обратная сторона высоких технологий. М.: 2009.

16. Марков, М.С. Технология и эффективность социального управления. М., 1982.

17. Материалы Международного Инновационного Форума, Санкт-Петербург, сентябрь, 2010.

18. Ракитов, А.И. Философия компьютерной цивилизации. М., 1991.

19. Серафимов, А.Б., Айнштейн, В.А. К вопросу о принципах технологии // Высшее образование в России. 1995. № 2.

20. Словарь русского языка - М., Эксмо. - 2009.

21. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.

22. Тодосийчук, А.В. Научно-техническая сфера: этап модернизации // Пробл. теории и практики управл. - 2011. - N 2. - С.8-15.

23. Тоффлер, Э. Шок будущего: Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2002.

24. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Управленческий учет и анализ затрат на качество в организациях агросферы // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – №8.

25. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Пересекающийся потенциал организаций АПК в системе управленческого учета // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. – №5.

26. Aschmann, A., Julian, G. When the rug comes out from under: Managing change, technology, information, and staff. Serials Librarian, 46(3), 2004.

27. Aydalott, P. Keble (Ed.) High Technology Industry and Innovation Environments The European Experience. London, Routledge, 1988.

28. Dodgson, M. Rothwell, R. (Eds.). The Handbook of Industrial Innovations. – Aldershot: Brookfield, 1994.

29. Ford, D., Saren, M. Managing and Marketing Technology. Thompson Learning, London, 2001. – p.194.

30. Johanson, J., Mattsson, L.-G. Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach // Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. The Dryden Press, London, etc., 1997.

31. OECD Science, Technology and Industry Outlook. – OECD, 2013

32. Ranft, A. L., Marsh, S. Accessing knowledge through alliances and acquisi-tions: An empirical examination of new market entry. Journal of Managerial Issues, 2008.

33. Science, technology and innovation in Europe, Eurostat Pocketbook, 2011.

34. Spohrer, J. NBICs (nano-bio-info-cogno-socio) convergence to improve human performance: opportunities and challenges, USA, Edward Press, 2002.

35. Steier, D., Huffman S., Kadlish D., Beyond Full Text Search: AI Technology to Support the Knowledge Cycle, AAAI Spring Symp. Knowledge Management, AAAI Press, Menlo Park, Calif., 1997.

Об авторах

Глушак Н.В. – доктор 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 332.14: 338.124.4

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕЛЕВЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ

В.А. Горбов

В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы формирования региональных антикризисных программ. Предложены варианты стратегических направлений разработки региональных государственных антикризисных программ.
Ключевые слова: *кризис, региональные государственные программы, антикризисное управление, экономические возможности регионов.*

Начиная с 1990-х годов в регионах России, начался кризис, который усугубился в связи с мировым финансовым кризисом. Если считать пиком кризисного состояния 2008 год, то спад производства, начавшийся в 1990 году, не только не закончился, но и продолжается в настоящее время.

Географически наиболее проблемными остаются регионы Центрального федерального округа (более 60% из них не преодолели кризисный спад), весь Уральский ФО, хотя динамика его регионов лучше, и более трети регионов Сибирского ФО. В сильно пострадавшем от кризиса Приволжском ФО осталось только пять регионов, не преодолевших спад промышленности, в том числе Нижегородская, Самарская области и республика Чувашия. Но производство в Самарской области восстанавливалось значительно быстрее благодаря господдержке “АвтоВАЗа”. Лидеры промышленного роста не изменились - это Калужская, Калининградская и Сахалинская области, в Ленинградской области рост замедлился из-за инвестиционных проблем. Кризис показал не только разную степень устойчивости промышленности регионов, но и разную скорость адаптации к изменившимся условиям.[1]

Мировой финансовый кризис 2008 года наглядно показал, что глобализация и регионализация мировой экономики неизбежно приводят к усилению кризисного состояния регионов за счет дифференциации их экономического потенциала, влиянию мирового состояния экономики, а также к возрастанию роли регионов в обеспечении функционирования эффективного бизнеса. С другой стороны, выполнение регионами социальной функции государства, решение проблемы повышения качества жизни населения, предопределяют заинтересованность регионов в выходе из кризисного состояния и социально-экономическом развитии. Однако социальная политика и экономическое развитие неразрывно связаны междусобой, поскольку финансирование социальной сферы напрямую зависит от экономического потенциала регионов России.

Теоретические и практические проблемы формирования региональных антикризисных программ, несмотря на их значимость, разработаны недостаточно и касаются в основном отдельных аспектов этой проблемы. Сравнительный анализ подходов к разработке региональных антикризисных программ показывает отсутствие полноты и единства в определении понятия региональная антикризисная программа, преобладание изучения отдельных аспектов антикризисной программы над интегральными оценками.[2]

Преодоление кризиса в любой сфере жизни региона напрямую связано как с уровнем экономической активности, так и ресурсной базы, зависящей от степени экономического состояния региона или точнее сказать его экономического потенциала, который, отражает совокупные силовые возможности в достижении социально-экономических целей и содержит в себе интегральные оценочные характеристики всех аспектов деятельности регионов. На практике региональных экономических сопоставлений понятие «экономический потенциал» включает «уровень развития базовых и обеспечивающих потенциалов хозяйственной деятельности». Стратегия региональной государственной антикризисной программы должна быть направлена на такое распределение ресурсов, при котором обеспечивался бы переход экономической системы региона на магистральный путь развития. При этом основным результатом реализации таких программ должно стать повышение уровня и качества жизни населения. Исходя из этого, проблема выбора между накоплением и потреблением должна решаться в пользу максимально возможного увеличения потребительских расходов населения на

длительном промежутке времени. При разработке региональной государственной антикризисной программы экономический потенциал целесообразно определять через материальную и нематериальную базу, составляющие которые могут быть использованы при данном уровне развития техники и технологий, в качестве ресурсов для достижения антикризисных целей регионов.

Рис. 1 Структура экономических возможностей региона при формировании антикризисных программ

Учитывая недостаточный уровень использования экономического потенциала региона в исходной временной точке, и на основании предложенных моделей траектории выхода из кризиса, следует предположить, что обязательным условием вывода региональной экономики на магистральный путь развития служит использование новых технологий, а также привлечение инвесторов на территорию регионов, поскольку именно они играют роль катализатора выхода из кризисного состояния и интегрирования региональной экономики в мировую конкурентную среду.

В настоящее время одной из проблем кризисного состояния регионов в сложившихся условиях можно считать неэффективность регионального управления, обусловленную следующими факторами: отсутствием стратегии в деятельности региона направленной на выявление «точек роста»; отсутствием стимулов для субъектов экономической деятельности в регионе и невозможность привлечения инвесторов; низкий уровень ответственности руководителей региона перед населением за последствия принимаемых решений, за сохранность и эффективное использование природно-сырьевого и промышленного комплексов, а также за социально-экономические результаты его деятельности. Итак, можно сделать следующий вывод, что, несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к кризису региона, в большинстве случаев такими факторами стали недостатки управления. Следовательно, региональным властям для их устранения необходимо четко определить приоритетное направление и сформулировать цели.

Главная цель при создании региональной государственной антикризисной программы базируется на использовании экономического потенциала региона и проявляется в системной упорядоченности. Главная цель в области управления формированием региональной государственной антикризисной программы призвана быть основой для внедрения инноваций в региональную экономику. Ключевым звеном декомпозиции служит выход из кризисного состояния и переход к стратегическим перспективам с вытекающими из них стратегическими целями перспектив, которые представляют собой единую взаимосвязанную систему.

Следовательно, стратегическими целями региональной государственной антикризисной программы служат формирование: потенциала эффективности антикризисного управления региональной власти; потенциала инвестиционной активности региона; потенциала инвестиционной активности региона; потенциала эффективности использования природно-ресурсной базы региона; человеческого потенциала региона. В свою очередь, совокупность стратегических целей региональной государственной антикризисной программы определяет стратегию региона в достижении главной цели – выход региональной экономики из кризисного состояния и переход на путь дальнейшего роста и развития экономики. Сформулировав стратегию достижения главной цели, на последнем этапе возникает задача концептуального подхода ее реализации. Анализ тенденций социально-экономического Развития областей ЦФО за последние годы дает основание считать, что формирование региональных антикризисных программ должно базироваться на использовании инноваций как главного локомотива выхода региональной экономики из кризисного состояния и перехода на магистральный путь развития. При этом необходимо обязательно учитывать экономический потенциал каждого отдельного региона. Реализация вышеперечисленных стратегических направлений разработки региональной государственной антикризисной программы требует решения следующих основных задач:

1) создания концептуальной модели системы эффективного управления формированием региональной государственной антикризисной программы и описание механизма ее функционирования;

2) выбора и прогнозирования индикаторов ее достижения;

3) формирование региональной государственной антикризисной программы;

4) расчет прогнозного уровня единичного показателя

доходов бюджета областей ЦФО от инновационной деятельности.

5) привлечение инвесторов в регион

Для выбора антикризисных решений при разработке региональной политики необходимо иметь интегральные показатели антикризисного развития региона, базирующиеся на оценке выполнения миссии территории как субфедерального образования. Обоснование содержания антикризисное развитие региона следует выполнить на основании таких функций региона, как воспроизводство человека (населения), воспроизводство товаров и услуг (экономики), воспроизводство территориального потенциала. Эти функции вытекают из определения понятия «регион».[3]

Антикризисное развитие региона - это свойство региона как экономической системы функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства человека, благ и экономического потенциала региона, которое может изучаться в разных аспектах и на разных уровнях.

Таким образом, органы управления региона при разработке региональной государственной антикризисной программы должны рассматривать в качестве основного приоритетного направления выхода региональной экономики из кризисного состояния - систему поиска инвесторов, внедрение инноваций в региональную экономику и использования всех возможных резервов региона. При этом, создавая региональную государственную антикризисную программу, главной целью должно стать не только преодоление кризиса, но и дальнейшее, посткризисное развитие региона по экспоненте.

The article examines the theoretical and practical problems of the formation of regional anti-crisis programs. The variants of the strategic directions of the development of regional government anti-crisis program.

Key words*: crisis, the regional government programs, crisis management, and economic opportunities of the regions.*

Список литературы

1. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: Экономика, 2010г.

2. Министерство экономического развития Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ №1662-р от 17.11.2008г. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020года» [электронный ресурс] // http://www.economy.gov.ru/

3. Министерство регионального развития Российской Федерации: Стратегия социально-экономического развития Орловской области до 2020 года [электронный ресурс] // http://www.minregion.ru/

Об авторе

Горбов В.А. – аспирант кафедры менеджмента и управления народным хозяйством ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», *vag90@mail.ru*

УДК 005.73:005.8

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ СТРУКТУРАМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

И.Н. Горбова

В статье рассматриваются подходы к организационной структуре управления проектами в условиях изменяющейся внешней среды. Выбран вариант эффективной организационной структуры управления проектами относительно сложившихся экономических и политических условий.
Ключевые слова: *проект, организационная структура, управление проектами, подход, внешняя и внутренняя среда, управление.*

В настоящее время в России происходят масштабные изменения в политике, экономике, управлении. Все эти процессы можно представить как совокупность экономических, социальных, организационных, технических проектов. Усилившаяся конкуренция не только на внешнем рынке, но и в свете последних событий на внутреннем рынке становится зависимой от степени удовлетворения клиентских потребностей. И здесь требуется особый подход и таким подходом является управление проектом.

В целом проект объединяет различные виды деятельности у которых имеются общие признаки: определенные конечные цели и конкретные результаты; взаимосвязанные действия и их скоординированное выполнение; ограниченность во времени. Проекты в условиях рыночной экономики довольно разнообразные и могут быть представлены следующей классификацией – мегапроекты, мультипроекты, монопроекты с соответствующей организационной структурой управления ими. Управление проектом можно в свою очередь представить как методологию организации, планирования и координации человеческих и материальных ресурсов в течении всего жизненного проектного цикла.

Проект и соответственного его реализация является сложной системой, где непосредственно сам проект выступает как управляемая подсистема, а управляющей подсистемой будет управление проектом. Исходя из этого, можно сделать вывод, что без четкой организационной структуры в управлении проектами не обойтись. Для эффективного управления проектами вся система должна быть хорошо структурирована.

В современном мире действуют достаточно сильные факторы, обуславливающие необходимость применения инструментов управления проектами для решения проблем и расширения возможностей развития бизнеса. Проекты обычно являются составной частью деятельности достаточно крупных организационных структур. Результаты реализации проектов направлены на достижение целей организаций-заказчиков. Исполнение проекта может осуществляться в рамках одной или нескольких организаций-исполнителей. В любом случае концепция и организационная структура проекта должны быть согласованы со стратегическим планом развития организации-исполнителя и структурой организации производства в ней. [1]

Соответственно, организационная структура будет являться одним из наиболее важных механизмов управления проектами. Она представляет возможность реализовывать совокупность процессов и функций, которые необходимы для достижения целей поставленных перед проектом.

Организационная структура основа формирования и работы команды проекта.

Организационная структура управления проектами представляет собой внутреннее устройство всей системы управления и показывает взаимоотношения между структурными подразделениями (на внутреннем этапе) и взаимосвязь объекта управления с внешней средой. Структура проекта организует связи и отношения между ее элементами, необходимые для эффективного осуществления процесса управления проектом.

В современных условиях при существовании классического подхода к организационным структурам есть множество структур которые отражают различные подходы к принципам построения организационных структур управления проектами в свете того на какой рынок они рассчитаны: топливно-энергетический комплекс и нефтепереработка, обеспечение населения медикаментами и продовольствием, военно-промышленный комплекс, жилищное строительство, транспорт и связь, сельскохозяйственная отрасль, наука и т.д.

Таким образом, методика формирования организационных структур управления проектами может разниться от сферы деятельности основываясь на традиционной организационной схеме взаимодействия непосредственно всех участников проекта (рис.1).

Рис.1 Традиционная организационная схема взаимодействия участников проекта

Данная схема взаимодействия между участниками является традиционной и сложилась еще в советский период, используется так же в некоторых международных проектах. В частности на сегодняшний день за рубежом распространена схема так называемого «проектного управления». Она отражает организационно-структурное воплощение подхода к управлению проектами. Под проектным управлением понимают совокупное управление всеми трудовыми, финансовыми, материальными и энергетическими ресурсами, требуемыми для обеспечения процессов проектирования и строительства объекта в указанный срок, в пределах запланированной сметной стоимости и с заданным качеством.

В проектной структуре для решения конкретной задачи создается специальная рабочая группа, которая после завершения работы над проектом распускается.

Одной из важных проблем, возникающих в организационных структурах, построенных по принципу проектного управления, является распределение функций между так называемыми проектными и организационными уровнями управления, иными словами, требуется решение вопроса о том, какую часть управления центр может без ущерба для дела передать вниз, на проектный уровень, и выполнение каких функций остается на верхнем уровне.

Существуют разные организационные структуры управления проектами, каждая из которых имеет свое предназначение. В процессе развития рыночных отношений недостатки организационной структуры в первую очередь сказываются на снижении конкурентоспособности предприятий. Содержание проекта в первую очередь определяет его структуру с позиции его внутреннего устройства. Пример организационной структуры на основании которой строятся более сложные структуры управления проектами представлен на рис. 2.

Рис.2 Наглядный пример организационной структуры управления проектами

Организационных структур управления существует, как упоминалось ранее достаточно много: функциональная, матричная, проектно-ориентированная (целевая), дивизиональная, гибридная, проектно-функциональная и другие. Но в управлении проектами выделяют три основных типа организационных структур: функциональную, матричную и проектно-ориентированную.

Эффективность использования той или иной организационной структуры зависит от содержания проекта, которое представляет собой совокупность целей, задач и результатов. Содержание проекта не всегда требует исключительной горизонтальной интеграции, очень часто оно предполагает функциональную структуру.[2]

На сегодняшний день управление проектами неотъемлемая часть экономического развития как регионов, так и страны в целом. Примеров их успешной реализации достаточно много. Можно представить такие глобальные проекты реализованные в преддверии Зимних Олимпийских игр 2014г., относящиеся к проектам «Зеленые мега проекты России и СНГ 2013 – 2017» - Олимпийский парк г.Сочи, Прибрежный кластер, Транспортная инфраструктура; Спутниковая базовая станция на Южно-Тамбейском газоконденсатном месторождении; Проект «Сколково» и другие. У каждого из реализованных проектов своя организационная структура подходящая непосредственно для заказанного проекта, но методический подход к каждому проекту основывается на стандартных принципах, требуемых для реализации проекта. К ним относятся: методы принятия управленческих решений; специфическое разделение труда (зависит от предложенной организационной структуры); экономического анализа и экономических методов; координации между внешними и внутренними связями; бюджетом проекта; сроком реализации проекта; техническими возможностями.

В настоящее время в регионах стали актуальны проекты, приходящие в них через инвестиционные вложения. Очевидно, большой бизнес «развернулся» в сторону периферии. Так в регионах появляются для них большие возможности.

Соответственно, методология эффективного управления региональными проектами должна иметь стратегический характер в соответствии с комплексным развитием отраслевой и социальной инфраструктур территорий.[3]

Исходя из этого можно предположить, что целесообразно усовершенствовать фактор положительного влияния государственных органов на экономическое развитие с помощь ю управления проектами и привлечения инвестиций.

В современной методологии планирования управления инвестиционными проектами различают три подхода: проектно-плановый, программно-целевой и проблемно-ориентированный. При этом проектно-плановый подход характеризуется точностью планирования, способностью разрабатывать прогнозы развития потребительских рынков на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективы. Программно-целевой подход определяет цели и возможности достижения эффективности программы, проблемно- Программно-ориентированный подход позволяет выделить проблему и выбрать методы ее решения. Данные подходы в чистом виде практически не используются, в региональном управлении присутствуют гибридные варианты проектного финансирования.[4]

В качестве универсальной организационной структуры управления проектами, можно предложить схему проектно-ориентированного подхода рис. 3., которая в свою очередь будет соответствовать критериям мега проектов и в то же время подходить для небольших региональных

проектов. Одним из принципов данного подхода является формирование команд, относительно независимых от основной организационной структуры предприятия.

Рис.3 Принципиальная схема процессно-ориентированного подхода организационной структуры управления проектами

На взгляд автора, данная организационная структура является универсальной, гибкой и адаптивной к окружающей среде. На сегодняшний день любой проект зависит от экономических и даже в большей степени политических факторов и соответственно, структура управления проектами должна мгновенно перестраиваться в зависимости от происходящих в мире событий. При этом она должна быть устойчивой и достигать поставленной цели несмотря на внешние обстоятельства.

The article discusses approaches to the organizational structure of project management in a changing environment. A variant of an improved organizational structure of project management.
Keywords*: design, organizational structure, project management approach, external and internal environment, control.*

Список литературы

1. Романова М.В. Управление проектами: учеб. пособие/М.В. Романова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. – 256с.
2. Управление проектами: учеб.пособие/ И.И. Мазур [и др.]; под общей ред. И.И. Мазур и В.Д. Шапиро. – 8-е изд., - М. : Изд-во «Омега-Л», 2012. – 960с.
3. Малахова Т.А., Пасканный В.И. Повышение эффективности управления инвестиционными проектами в региональном развитии.// Региональная экономика: теория и практика 2014. №17. с 42-48
4. Орлова Е.Р., Фролова М.П., Бочарова И.Е. Анализ инвестиционной привлекательности секторов экономики и инвестиционной привлекательности регионов России.// Национальные интересы: приоритеты и безопасность 2013. №35 с. 36-43

Об авторе

Горбова И.Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством» ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», *igorbova.ru@gmail.com*

УДК 332.14(470.325)

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ДЕФИЦИТНОСТИ

А.Н. Индутенко, М.В. Владыка, С.К. Гасий

В данной статье рассмотрены проблемы дефицитности регионального бюджета. Проанализированы доходы и расходы ряда областей, для выявления характерных особенностей бюджета за три года. Показаны основные способы покрытия бюджетного дефицита, и рассмотрены основные подходы к достижению его сбалансированности. На основе проведенного исследования, автором установлены три концепции, приводящие к частичному покрытию дефицита бюджета и оказанию благоприятного воздействия на экономику в целом.
***Ключевые слова**: бюджет, дефицит, сбалансированность, концепция, принцип.*

В условиях современной российской экономики в зарубежных странах происходит децентрализация и переход на регионализацию финансовых, экономических и социальных процессов. В связи с чем, наблюдается возрастающая роль региональных финансов. Практика говорит о том, что развитие российских регионов осуществляется в условиях недостаточности имущественных и финансово-бюджетных прав, порождающих абсолютный или относительный дефицит региональных бюджетов.

Бюджеты субъектов зависят от нормативных отчислений установленных федеральным бюджетом. В данном случае, ограничивается принцип самостоятельности, который означает, что права и обязанности органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно обеспечивать сбалансированность соответствующих бюджетов и эффективность использования бюджетных средств, также самостоятельно осуществлять бюджетный процесс, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом и т.п.

Бюджет субъектов ограничивается не только самостоятельностью, но и принципом сбалансированности, который означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

Следует отметить, что для достижения идеальной бюджетной системы, необходимо, чтобы бюджет любого уровня бюджетной системы государства был сбалансирован. Однако, в силу действия различных факторов, таких как политических, экономических, природных и многих других., часто возникает ситуация, когда доходы бюджета не покрывают все необходимые расходы всех уровней бюджетной системы.

Принцип сбалансированности является одним из наиболее важных. Однако, существует такое понятие, как несбалансированность бюджета, которая может выражаться в виде превышения доходов над расходами и называться профицитом бюджета, и превышением расходов над доходами – дефицит.

Достижение сбалансированности бюджета в условиях его дефицитности является проблемным для государства. Если дефицит носит преимущественно краткосрочный характер, то правительство реализует некоторые меры по ограничению роста бюджетных расходов и сокращению налоговых поступлений. Если же дефицит имеет долгосрочный характер, то правительство обходится не только мерами, касающимися бюджетно-налоговой сферы, но и проводят реструктуризацию экономики в целом, внедрению новых технологий, а также принятие иных мер по устранению причин наличия дефицита в стране.

Для более полного обоснования наличия дефицита бюджета в государствах, рассмотрим таблицу доходов и расходов на примере ряда областей ЦФО.

Таблица 1

Превышение расходов над доходами (дефицит) в разрезе ряда областей центрального федерального округа

Названия областей ЦФО	Дефицит/Профицит, тыс.руб.		
	2010	2011	2012
Белгородская область	-1 348,2	-1 926,4	-4 461,3
Курская область	2 010,6	-1 933,1	-1 193,2

Брянская область	-2 301,2	1 573,6	-1 199,7
Орловская область	-3 278,9	3 377,6	2 803,5

Источник: расчеты по данным Минфина России и Госкомстата России за 2013г.

Более наглядно динамика дефицита и профицита за 2010-2012г.г. представлена на рисунке 1.

Рис.1. Динамика изменения дефицита и профицита бюджета Бедгородской области в 2010-2012г.г., в тыс.руб.

Проанализировав данную таблицу и представленную диаграмму, можно сделать вывод о том, что в большинстве областей преобладает дефицит бюджета. Так, в Орловской области происходит увеличение профицитного бюджета, в 2011 и 2012 году, он составил 3 377,6 тыс.руб. и 2 803,5 тыс.руб., однако в 2010 году наблюдался профицит - 3 278,9 тыс.руб.. В Брянской области в 2010 и 2012 годах наблюдается профицитный бюджет, который составляет 2 301,2 тыс.руб. и 1 199,7 тыс.руб. соответственно, но в 2011 году наблюдается обратная ситуация, что свидетельствует о профиците бюджета равном 1573,6 тыс.руб.. Что касается Курской области наоборот дефицит бюджета наблюдается в 2011 и 2012 году и составляет 1933,1 тыс.руб. тыс.руб. и 1193,2 тыс.руб. соответственно, в 2010 году – наблюдается профицит бюджета, склонный к постоянному уменьшению. В Белгородской области предположительно наблюдается дефицит бюджета, с значительным его увеличением в 2012 году. Анализ бюджетов ряда других областей говорит о недостаточности доходной базы местных бюджетов, пригодной для выполнения возложенных на них полномочий, так как практически все бюджеты многих областей формируются с дефицитом. [3].

Существуют некоторые основные способы привлечения денежных средств, предназначенных для покрытия разницы между расходами и доходами бюджета. Такими способами являются: 1)проведение государственных заимствований (неинфляционный способ); 2)продажа государственных запасов, имущества и земельных участков; 3)кредитно-денежная эмиссия (проводится в качестве увеличения количества денег в обращении). Данная практика финансирования дефицита применяется, как правило, в годы военных действий, в условиях глубокого кризиса и т.д.

Все представленные способы, используются для привлечения источников финансирования бюджетного дефицита и покрытия всех бюджетных расходов, тем самым достигнув сбалансированности бюджета.

Для более точного обоснования взаимосвязи доходных и расходных частей, и достижения сбалансированности бюджета, рассмотрим таблицу 2, в которой проанализируем исполнение бюджета на примере Белгородской области за 2011-2013 года.

Таблица 2

Исполнение бюджета Белгородской области 2011-2012 года, в тыс.руб.

Показатели	2011			2012			2013
	План	Факт	% исполнения	План	Факт	% исполнения	План
Доходы	65 898	67 448	102	65 974	63 059	96	62 805
Расходы	71 595	69 374	97	71 978	67 521	98	66 063
Дефицит (-), профицит (+)	-5 697	-1 926	34	-6 003	-4 462	74	-3 257

Источник: расчеты по данным Минфина России и Госкомстата России 2013г.

По состоянию на 2011 год планировалось поступление денежных средств в бюджет Белгородской области - 65 898 тыс.руб., однако фактическое значение превышает плановое, что говорит о положительной тенденции развития экономического сектора белгородской области. Однако это не привело полному устранению дефицита бюджета Белгородской области, но способствовало снижению дефицита втрое., т.к. фактическое исполнение равняется 1 926 тыс.руб. из запланированных 5 697 тыс.руб, что позволяет предположить о возможном распределении избыточных денежных средств на поддержание малоразвитых отраслей экономики. Что касается 2012 года, здесь наблюдается бюджетный дефицит и , как в предшествующем году, фактическое значение дефицита ниже запланированного. В 2013 году планировалось общее поступление доходов на сумму 62 805 тыс.руб, а предположительный размер расходов составит 66 063 тыс.руб. [2].

В связи с проведенным анализом доходной и расходной частей бюджета белгородской области, можно сказать, что укрепление доходной базы бюджета происходит за счет сбалансированности бюджета, то есть соответствию объема предусмотренных бюджетом расходов, объему доходов.

На данный момент, в финансовой теории существует несколько подходов к проблеме сбалансированности бюджета.

- Первый подход - ежегодно балансируемый бюджет , как правило, он сводится с нулевым сальдо, т.е. доходы равны расходам. Такая бюджетно-финансовая политика целиком и полностью ориентирована только лишь на решение текущих экономических проблем экономики, но не направлена на решение каких-либо перспективных задач.
- Второй подход, бюджет балансируется на циклической основе, т.е. в пределах экономического цикла, а не на каждый год, но данная концепция имеет, существенный недостаток, в ней не учтено, что спады и подъемы могут быть различны по глубине и продолжительности и очень тяжело провести прогноз на следующие годы.
- Третья концепция - сбалансированность бюджета, это второстепенная проблема. Выполнение этой задачи может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо бюджета, так и устойчивым бюджетным дефицитом.

Также существуют некоторые мероприятия по снижению дефицита бюджета, как правило, это такие как: переход к кредитованию, постепенная ликвидация убыточных предприятий, снижение расходов на управление некоторыми отраслями экономики конкретного региона, изменение системы налогообложения, а именно повышение налоговых ставок основных налогов области и т.д. Следует отметить, что небольшой бюджетный дефицит, не несет особой опасности для экономики многих стран. Однако, преобладание постоянного дефицитного бюджета опасно скажется на экономическом потенциале страны в будущих периодах. Как правило, рост бюджетного дефицита предполагает наличие инфляции, экономической нестабильности, роста внешних и внутренних заимствований государства. В связи с чем, важно добиваться большей сбалансированности бюджета государства. Сбалансированность бюджета, означает объем предусмотренных расходов, соответствующий суммарному объему доходов, а также поступлений из источников финансирования дефицита бюджета. Также сбалансированность бюджета зависит от надежности показателей социально-экономического развития, от реалистичности расчета доходов и расходов и т.д.

Важно отметить то, на какие цели расходуется бюджетный дефицит, ведь как правило, бюджет расходуется на инвестиции в какие-либо наукоемкие отрасли, на подготовку и реализацию военных действий в случае военной угрозы.

Таким образом, сбалансированность бюджета - это один из основных принципов формирования бюджета, составленный на основе бюджетных расходов и источников их финансирования. Этот принцип позволяет достичь равенства между величиной бюджетных поступлений и объемом производимых расходов, даже при наличии дефицита бюджета.

В качестве вывода можно сказать, что в данной статье были изучены основные факторы сбалансированности бюджета, играющие немаловажную роль в формировании бюджета в целом, что оказывает огромное влияние на бюджетный дефицит, бюджетную политику, не допускает существенного превышения расходов над доходами, и тем самым повышают устойчивость экономики в целом, и способствует стабилизации общего объема расходов, обеспечивая условия для повышения эффективности бюджета страны. Однако данная тема является весьма актуальной на данном этапе экономического развития, и будоражит умы политиков и ученых достаточно долгое

время, поэтому остаются некоторые не изученные участки данной сферы, которые рекомендуется рассмотреть и реализовать, так как для полного устранения и нормализации бюджетного дефицита, в первую очередь необходимо оздоровление самой экономики и финансовой структуры, установка полноценного и динамичного развития, без которой невозможно добиться устойчивой экономической политики страны, какие бы финансовые меры ни применялись.

This paper considers the problem of scarcity of the regional budget . Analyze income and expenses of a number of areas in order to identify the characteristic features of the budget in three years. The basic ways to cover the budget deficit , and the basic approaches to achieve its balance. Based on the research, the author established three concepts , leading to a partial coverage of the budget deficit and provide a favorable impact on the economy as a whole.
***Key words**: budget deficit , balance , concept, principle.*

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (с изм. и доп.)// СПС Консультант Плюс.
2. Закон Белгородской области от 12 июля 2011 г. N 54 "Об исполнении областного бюджета за 2010 год", [Электронный ресурс].- Режим доступа: http:// www/beldepfin.ru/otchet/php
3. Закон Белгородской области № 117 от 25.06.2012г. “Об исполнении областного бюджета за 2011 год» (Принят областной Думой 14.06.2012 (Постановление № П/16-10-5), [Электронный ресурс].- Режим доступа: http:// www/beldepfin.ru /otchet/php
4. Закон Белгородской области № 228 от 24.09.2013г. “Об исполнении областного бюджета за 2012 год», [Электронный ресурс].- Режим доступа: http:// www/beldepfin.ru /otchet/php
5. Законопроект Белгородской области "Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 год", [Электронный ресурс].- Режим доступа: http:// www/consultant.ru/otchet/php
6. Агеева В.Н., Постников В.П. Об учете рисков при формировании региональных бюджетов// Финансы и кредит. №38(566). 2013.
7. Ермакова Е.А. Система качественных критериев для оценки эффективности долговой политики субъекта РФ// Финансы и кредит, №46(574). 2013.

Об авторах

Индутенко А.Н. – институт экономики НИУ «БелГУ»
Владыка М.В. - институт экономики НИУ «БелГУ»
Гасий С.К. - институт экономики НИУ «БелГУ», *stella-gasij@yandex.ru*

УДК 336. 71

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Ю.С. Кикичева

Стратегическое прогнозирование процессов транснационализации страхового бизнеса расширяет спектр предлагаемых решений задач, связанных с привлечением иностранного капитала, новых технологий управления рисками на национальном рынке. Выход российского бизнеса на зарубежные рынки определяет необходимость создания специального института, в задачи которого входят перспективное прогнозирование зарубежных проектов крупных отечественных страховых компаний. Взаимодействие такого института с компаниями, развивающими интеграционные проекты, обеспечит разработку единой системы мер государственной поддержки внешней экспансии бизнеса, развитие сервисов информационного и финансового обслуживания рынка страховых услуг в России.
***Ключевые слова:** интеграционные процессы, рынок страховых услуг, национальный страховой рынок; экономическая интеграция; консолидация бизнеса; компании-интеграторы.*

Транснациональные страховые компании как глобальные операторы рынка страховых услуг в своей деятельности базируются на эффективной организации информационных взаимодействий, создании и накоплении знаний, баз данных, обмене знаниями, позволяющих им достигать преимуществ по продуктам и услугам, что обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности. Информационные системы расширяют профессиональные возможности специалистов и обеспечивают систему управления адаптированной и структурированной информацией, под информационным обеспечением понимается применяемое в рамках компании программное обеспечение, а процесс внедрения и использования этого программного обеспечения называют информатизацией.

Особенностью современных стратегий транснациональных компаний, по мнению ученых, является применение «информации к генерированию знаний и устройствам, обрабатывающим информацию и осуществляющим коммуникацию, в кумулятивной петле обратной связи между инновацией и направлениями использования инноваций» [3].

Можно определить принципы стратегии конкурентоспособности зарубежных страховых компаний и методы управления потенциалом конкурентоспособности, с помощью которых субъектам рынка страховых услуг удается получить дополнительные источники конкурентных преимуществ, в первую очередь – новые технологии управления рисками и внедрение новых продуктов для страхователей. Конкурентные преимущества, в которых реализуются стратегически новшества, относятся к видам деятельности, связанным с производством и продвижением страхового продукта. Новые технологии конкурентного позиционирования на рынке способствуют закреплению сравнительных преимуществ, так как снижают издержки по привлечению клиентов и контрагентов, повышают стоимость клиентского капитала.

Разработка новых продуктов страховых продуктов лежит в основе борьбы за новый сегмент рынка, при этом, конкурентное преимущество компаний на рынке финансовых услуг поддерживается благодаря высоким компетенциям специалистов, которые могут объяснить потребителю новые качества и характеристики сложных финансовых продуктов.

Особенностью страховых продуктов в условиях финансово-экономической нестабильности является необходимость их постоянного улучшения, что требует инвестиционных вложений в новые разработки информационно-финансовых инструментов. Долгосрочные стратегии расширения конкурентных преимуществ субъектов рынка финансовых услуг сочетаются с механизмами, направленными на снижение издержек, экономию на масштабе, привлечение стратегических инвесторов, обучение специалистов, а также формирование механизмов интеграционного взаимодействия с контрагентами.

Специализированное программное обеспечение (программные продукты) выступает прикладным программным обеспечением. Особое место в системе информационного управления страховым бизнесом занимают системы подготовки принятия управленческих решений, к которым в современных страховых компаниях относятся экспертные системы (интерактивные системы), в которые заложена информация как о типовых решениях в типовых ситуациях, так и об алгоритмах формирования решений в нетиповых (нестандартных) ситуациях.

Экспертная информационная система проводит оценку рисковой ситуации и получает решение, представляемое пользователю, обеспечивает когнитивные решения экспертов, которые выступают андеррайтерами (специалистами, оценивающими риски) и аналитиками по решению определенного типа проблем. С помощью экспертных систем решаются задачи, относящиеся к классу неформализованных, слабоструктурированных проблем страховой деятельности, например, вопросы урегулирования убытков.

Алгоритмизированное решение таких задач или не существует в силу неполноты и неточности накапливаемой информации по страховым рискам, расплывчатости рассматриваемых рисковых ситуаций и знаний о них.

Основное отличие информационно-поисковой системы от экспертной заключается в том, что информационно-поисковая система осуществляет поиск имеющейся в ней информации по заданной теме, а экспертная система страховой компании производит логическую переработку информации для получения аналитической новой информации. При этом на основе базы знаний машины автоматически не только определяются факты, как в базе данных, но генерируются новые знания путем логического вывода.

Качество и результативность принимаемых решений по управлению рисками определяется уровнем развития информатизации и информационных активов страховой компании, в рамках процедур сопровождения рисков на основе использования структурированной и ранжированной информации.

Выделение и информатизация бизнес-процессов крупных компаний является не только фундаментом поддержки, но главным элементом в системе принятия управленческих решений хозяйствующих субъектов. Информационно-аналитические инструменты, соответствующие существующему информационному полю рисков, позволяют формировать новые методы оценки риска в зоне географической удаленности и развивать системы организационного управления. Это требует разработки методик информационного ведения бизнеса, обеспечивающих интегрированное взаимодействие с контрагентами, клиентами и стейкхолдерами, формирование новых каналов дистрибуции, увеличение зон присутствия компании на рынке, определение организационных технологий и инструментов осуществления совместных управленческих воздействий.

Реинжиниринговый подход формирует интерактивную систему привлечения клиентского состава и положительную динамику заключенных договоров за счет снижения затрат времени и развития интеграционных взаимодействий.

Интеграционными механизмами, обеспечивающими конкурентоспособность национальных субъектов рынка финансовых услуг, выступили: информатизация бизнеса, управление качеством страховых продуктов, реинжиниринг бизнес-процессов и развитие модели партнерских отношений (табл. 8).

Дестабилизирующее воздействие неизбежных рисков нивелируется посредством информационного управления, позволяющего их идентифицировать и локализовать, а значит, и обеспечить возможность их регулирования. Управление рисками состоит из процессов формирования цели, принятия решений, планирования, организации и контроля по всем потенциально-рисковым сферам, а информационное управление рисками имеет специфические цели: обеспечение информационной прозрачности клиентов и конкурентов, управление устойчивым развитием компании, направленным на обеспечение экономической безопасности, развитие филиалов и дополнительных сегментов рынка на основе взаимодействия с контрагентами и стейкхолдерами.

Таблица 1. Интеграционные механизмы на рынке страховых услуг [составлено автором]

Интеграционные механизмы на рынке страховых услуг	**Технологии и инструменты, обеспечивающие реализацию интеграционных механизмов**
1. Управление качеством продуктов и услуг, оптимизации бизнес-процессов на основе стратегии сдерживания издержек – стратегии даунсайзинга (Downsizing). (инспекционный контроль)	Информационный контроль качества страховой продукции (услуг): — страховщик вкладывает финансовые средства в усовершенствование системы качества; — сравнение качества страховых продуктов и услуг с аналогичными у конкурентов.
2. Управление человеческим и интеллектуальным капиталом (оценка нематериальных активов, информационный контроль)	Внедрение систем подготовки и переподготовки специалистов и стандарта качества на страховые продукты (услуги): — применение технологии бенчмаркетинга по ключевым вопросам страхового бизнеса; — привлечение консультантов к разработке и внедрению технологических процедур бенч маркетинга; — удовлетворение потребностей клиента-страхователя.
Взаимодействие страховых компаний между собой (страховые пулы) для страхования крупных рисков, интеграционное взаимодействие с банками – банкострахование, формирование стратегических альянсов (кросс-продажи, финансовый контроль)	Возникновение между банком и страховщиком сотрудничества и партнерских отношений: — возникновение конкурентных отношений между субъектами рынка; — кооперация и партнерство на основе информационного взаимодействия и информационного обмена между сетевыми структурами и подразделениями контрагентов: — финансовый инжиниринг.

Управление знаниями как системой конкурентных преимуществ на основе механизма при принятии решений (контроль компетенций)	Процесс принятия решений на основе компетентностного подхода к оценке рисков при условии обеспечения эффективности деятельности банка и страховой организации: синергический эффект.

Для формирования наиболее удобной и эффективной системы работы с клиентами применяются информационные CRM-модели, которые могут выполнять как операционную модель работы с клиентским капиталом, так и аналитические функции. Разработка и внедрение CRM-моделей производится информационными компаниями. Взаимодействие страховых и ИТ– менеджеров обеспечивается не только задачами обслуживания ИТ– системы, но и возможностью возникновения функциональной необходимости добавления нового блока в сервисную поддержку автоматизированной информационной системы. [6]

Информационные инструменты регулирования выступают основой сложных систем управления рисками, обеспечивая расширение управленческого поля при использовании дополнительной информации о рисках. Подсистема формирования дополнительной информации играет важную роль для экономических агентов в обеспечении информационной безопасности, направленной на защиту от конкурентов. Консолидация информационного поля и дополнительной информации о рисках клиентов дает возможность страховым компаниям более точно их измерять на основе проведения мониторинга. Обобщение информации обеспечивает компаниям возможности по регулированию убытков при реализации рисков клиентов.

Управление страховыми рисками возможно только на основе формирования интегрированных информационных баз данных, развития дополнительных каналов информации для страховых компаний, занимающихся одним направлением деятельности [10]. Исследование методов управления рисками в страховых компаниях, пространственно-временное моделирование которых является фундаментальной процедурой информационного менеджмента и выступает основой формирования единого информационного пространства.

Информационный менеджмент страхового бизнеса является формой организации управления рисками, которая возникает по мере роста филиальной сети, контрагентов, клиентской базы, доли рынка и опта регулирования убытков на основе взаимосвязанности и взаимообусловленности систем риск-менеджмента страхователя и страховщика.

Можно выделить пять основных элементов глобальных стратегий, определяющих степень глобализации деятельности компании: участие в рыночной деятельности, характеристики продукта, размещение добавляющих ценность дополнительных услуг, маркетинговая и конкурентная деятельность компании. [2]

Отечественные страховые компании в условиях кризиса вынуждены были идти на условия агентов и брокеров, и, пытаясь нарастить объемы сборов в условиях кризиса, многие повышали размеры вознаграждений до 25%. С другой стороны, недобросовестным посредникам порой было неважно, стабильна и успешна ли страховая компания, и что с ней будет завтра. В конечном итоге это сказывалось на своевременности и самом факте страховых выплат клиентам.

В конкурентной борьбе за право сотрудничать с посредниками зачастую выигрывали страховщики «одного дня», которые предлагали максимальное агентское вознаграждение, а клиентам страховые продукты продавали по демпинговым ценам. Реализация такой стратегии негативным образом сказалась на финансовой устойчивости страховых компаний и привела к негативным последствиям на страховом рынке. Посткризисная стратегия развития страховых компаний с крупной филиальной сетью должна быть основана на прямых продажах и детальной сегментацией клиентов.

Многие посредники на рынке финансовых услуг получили опыт в регулировании убытков клиентов, т.к. недовольные размером выплаты или невыплатой клиенты предъявили претензии своим агентам-посредникам, которые продали им полис ненадежной компании. Вследствие этого посреднические организации стали настороженно относиться к страховщикам, которые предлагают завышенное агентское вознаграждение. [9]

В посткризисной ситуации на рынке постепенно страховые продукты приходят к некой стандартизации в ценовом диапазоне. На этот процесс также оказывает влияние уход демпингующих игроков. Если прежде для захвата рынка страховщики активно прибегали к демпингу, а тариф на одну и ту же машину в разных компаниях мог различаться в несколько раз, то теперь

операторы рынка более тщательно подходят к вопросам формирования портфеля и актуарных расчетов. Дальнейшая стратегия страховщиков теперь будет зависеть от состояния сбытовых инструментов, в которое внес изменение кризис. [5]

После кризиса страховые компании выстраивают новые взаимоотношения с автосалонами, сглаживаются ценовые разрывы в оценке стоимости нормо-часов, которые наблюдались у разных автодилеров, развивают информационные системы взаимодействия с другими контрагентами, например, с туристическими компаниями. Ценовые условия сотрудничества страховых компаний с контрагентами могут быть разными, в зависимости от вида страхования и трудоемкости при заключении договора, но в любом случае они должны быть обоснованными и не превышать в обязательных видах 10%, а в добровольных – 25-30%, включая все налоги и накладные расходы. [7]

Важным методологическим основанием анализа информационного менеджмента является дифференциация систем управления рисками, определяющая экономические взаимодействия страхователя и страховщика и связи, формирующиеся по поводу расширения информационных каналов.

Способность в полной мере использовать свои информационные активы в системе управления риском приобрела большее значение для управления оперативностью принятия решений страховых компаний по выплатам клиентам, чем инвестиции и управление реальными активами в процессе консолидации капитала на российском рынке. Укрупнение бизнеса увеличивает стоимость информационных ресурсов страховых компаний, при этом, информационные системы управления обеспечивают страховой компании конкурентные преимущества, на основе которых появляется возможность:

– развивать и укреплять отношения с клиентами таким образом, чтобы сохранить их лояльность и с наивысшей эффективностью обслуживать новых клиентов и новый сегмент рынка − с другой;

– внедрять новые страховые продукты и виды услуг по риск-менеджменту, имеющие устойчивый спрос у целевого сегмента рынка, особенно у тех клиентов, с которыми у страховой компании сложились долгосрочные взаимовыгодные отношения;

– производить и предоставлять страховые и консалтинговые услуги высокого качества по достаточно эффективной цене, не нарушая стоимостную концепцию развития бизнеса, и в кратчайшие сроки доставлять их потребителю;

– эффективно мобилизовать сотрудников страховой компании, стимулировать и мотивировать их для постоянного совершенствования своих компетенций, умений и навыков, качества выполняемой работы, а также улучшения ответной реакции для решения поставленных задач;

– внедрять информационные технологии и системы в программу комплексного риск-менеджмента, создавать базы данных по управлению рисками. [1]

Для управления чистыми рисками (страхуемыми) исторически использовалось страхование, развитие которого основывалось на информационных базах данных о рисках, экономической информации об их регулировании.

Страховую компанию можно рассматривать как информационный узел, в котором сходятся внешние входящие потоки информации и циркулируют внутренние информационные потоки, а также хранится информация о системных мероприятиях по урегулированию убытков. Применение современных средств обработки информации (компьютеров и программного обеспечения) позволяет значительно повысить скорость обработки постоянно возрастающих потоков страховой информации. Экономический эффект применения этих средств заключается в повышении качества управления и качества основных производственных процессов, а не в прямой экономии от ускорения обработки данных.

Страховые компании с транснациональной сетью обычно предлагают одну или несколько стандартизированных услуг, которые требуют минимальной адаптации при выводе на новый рынок. Ассортимент услуг может различаться на разных рынках, но на основе информационно-сетевого взаимодействия страховых компаний с контрагентами основная услуга будет везде одинаковой.

Успешность бизнеса страховой компании с транснациональной сетью зависит от того, насколько быстро и без искажений передается информация между сотрудниками, клиентами и партнерами.

Построение эффективной системы информационного управления сокращает время реагирования на запрос, позволяет общаться с коллегами и партнерами в наиболее удобном формате, будь то мгновенные сообщения, телефонный разговор, видеоконференция, SMS и др. [8]

Система унифицированных коммуникаций представляет собой набор решений для передачи голоса, данных и видео, которые были разработаны для повышения эффективности связи для компаний с транснациональной сетью. Например. IP-телефония позволила построить телефонную сеть компании с единым планом нумерации, охватывающую сеть удаленных офисов.

Компании любого размера, имеющие территориально рассредоточенные офисы, должны иметь возможность общаться в единой бизнес-среде. Распределенная интеллектуальная архитектура унифицированных коммуникаций позволяет организовать систему связи везде, где есть доступ к IP-сети или сотовой связи. Объединив региональные офисы по IP-сетям, была получена возможность прямого общения под контролем единого центрального сервера обработки вызовов. Введение единого номерного плана внутри компании позволяет использовать прозрачные коммуникации с партнерами.

Strategic forecasting processes of transnationalization of insurance business expands the range of offered solutions of tasks connected with attraction of foreign capital, new technologies of risk management in the national market. The Russian business on foreign markets determines the need to create a special institution, whose tasks include promising prediction of foreign projects of large domestic insurance companies. The interaction of such an institution with companies developing integration projects, facilitating the development of a unified system of measures of state support foreign expansion of business, development of information services and financial services market of insurance services in Russia.
Key words: *integration processes, the market of insurance services, the national insurance market; economic integration; business consolidation; companies-integrators.*

Список литературы

1. Андреева Л. Ю., Скорее М. М. Стратегическое управление рисками в социально-экономических системах: сценарии институционального проектирования. Новочеркасск: Оникс. 2007. С. 159.
2. Глобализация // Большая российская энциклопедия : в 30 т. / отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 7. М. 2007. С. 245.
3. Кастельс М. Информациональная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. О.И. Шкаратана. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ. 2000. С.51.
4. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М.: Издательство «Дело» АНХ. 2008. – С. 405.
5. Коно, Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно. – М.: Прогресс. 1987.
6. Мирошникова, А.В. Интегрализм как ESSENTIA интеграции / А.В. Мирошникова // Вестник Финансовой академии. – 2003. – № 3. – С. 58.
7. Рожков, А. Русские страхуют из Берлина / А. Рожков [Электронный ресурс] // Ведомости. – 2010. – № 26. – С. 3. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/ newspaper/article/2010/02/15/225584 (дата обращения: 16.04.2014)
8. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма/ О. Уильямсон. – СПб.: Лен-издат. 1996.
9. Чекмарев В. В. Постмодерн и экономическая онтология. Экономическая теория в XXI веке – 1(8): Экономика постмодерна/ под ред. Ю. М.Осипова, 0. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. М.: Экономисту 2004. С. 225.
10. Sassen, S. Losing Control: Sovereignty in the Age of Clobalization / S. Sassen. – N.Y.: Columbia Univ. Press, 1996. P. 31.
11. Sklair S. L. Transnational Practice and Capitalist Global Globalization // Режим доступа: http:// www.ceu.hu/ cps/eve/globconf (дата обращения: 5.05.2014)

Об авторе

Кикичева Ю.С. - кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Государственных, муниципальных финансов и финансового инжиниринга» Высшей школы бизнеса Южного Федерального Университета, *y-s-k@mail.ru*

УДК 332.122

ПЕРЕХОД К СТРАТЕГИЧЕКОМУ УПРАВЛЕНИЮ РЕГИОНОМ, КАК ОСНОВА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОНФЛИКТОВ (на материалах Калужской области)

В.К. Крутиков, Ю.В. Зайцев

В статье анализируется конфликтная ситуация между представителями малого предпринимательства и органами региональной власти, существующая в Калужской области. Предлагаются подходы к ее разрешению.

***Ключевые слова**: малое предпринимательство; региональные органы власти; конфликт интересов; эффективность полезного действия, институциональные факторы.*

Ситуация во взаимоотношениях представителей малого бизнеса и руководителей властных структур Калужской области, в период всего 2013 и начала 2014 года, носит ярко выраженный конфликтный характер.

За истекшее время, не смотря на неоднократные встречи с первыми лицами субъекта федерации и областного центра - города Калуги, и проведенные митинги на площадях столицы региона, консенсус, не достигнут.

Венцом антагонистических отношений стал митинг на Пушкинской площади в центре Москвы под лозунгом «В защиту трудовых коллективов и предпринимателей Калужской области». Для участия в мероприятии 31 марта 2014 года из Калуги приехало около 200 калужан. На митинге звучали резкие выступления, вплоть до требования отставки губернатора [6.].

Свои претензии органам власти граждане формулируют следующим образом. В Калужской области, на протяжении ряда лет, систематически уничтожается малый и средний бизнес. В первую очередь гонениям подвергается мелкорозничная торговля и сфера бытовых услуг, оказываемых населению. Более пяти тысяч человек могут лишиться работы.

По мнению представителей малого бизнеса, рекламируемый руководством области благоприятный инвестиционный климат распространяется только на представителей крупного бизнеса, в первую очередь, иностранного, которым предоставляются всевозможные преференции, недоступные для отечественных предпринимателей.

Анализ хода развития конфликта позволил выявить ряд ключевых моментов.

В Калужской области мелкой розничной торговлей и оказанием бытовых услуг занимаются бывшие инженеры, квалифицированные рабочие, учителя, медицинские работники, и иные граждане, которые в конце 90-х годов оказались без средств существования. Проявляя предпринимательские способности, занялись «челночной» торговлей, что позволило им обеспечить себя и семьи.

В настоящее время их навыки переняли дети, продолжающие бизнес родителей. Они не рассчитывают на помощь государства, не доверяют представителям власти, помня безразличие, которое проявило государство к ним в сложной социально-экономической обстановке, сложившейся в конце двадцатого века. Предприниматели решают проблемы, рассчитывая только на свои силы, за счет своего труда.

Баланс интересов региональных органов власти и представителей малого и среднего бизнеса был нарушен рядом непродуманных решений и действий.

В начале 2013 года федеральные органы приняли решение об увеличении фиксированных страховых взносов для малого бизнеса. Последствия для всей страны оцениваются в 200 тысяч предпринимателей, которые официально прекратили заниматься бизнесом, по Калужской области это несколько тысяч человек [3., 7.].

Следующий шаг, принятие федерального закона, запрещающего на улицах городов торговлю в нестационарных торговых павильонах, который вступал в силу с начала 2014 года.

Сегодня, в дополнение к предпринятым шагам, обсуждается возможное принятие новых ставок налога, распространяемых на предпринимателей владеющих или арендующих недвижимость.

Для сравнения, приведем пример из практики взаимоотношений органов власти федерального уровня и представителей малого бизнеса Польши, где население сохраняло хозяйственную

мелкотоварную самостоятельность, которая и в настоящее время, остается основой национального сельского хозяйства.

Малый бизнес рассматривается как эффективное средство занятости населения и решения социально-экономических проблем. В соответствии с нормами права, большинство польских фермеров, а их по количеству больше, чем фермеров США, освобождены от обязанности ведения бухгалтерского учета, и в соответствии с законодательством, его обязаны вести лишь те хозяйства, которые имеют годовой доход в 1,2 млн. EUR. Разумеется, польский опыт, учитывающий вековые традиции страны, своеобразен. Но именно эти традиции не дали уничтожить собственника в советские времена, не позволили согнать в колхозы (совхозы) товаропроизводителей [2.].

Не увидели калужские предприниматели и поддержки со стороны различных некоммерческих организаций (НКО), Торгово-промышленной палаты (ТПП), Опоры России, Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и других, при принятии столь значимых для малого бизнеса законодательных актов федерального уровня.

Конфликт в регионе расширился после выступлений губернатора области А.Д. Артамонова, который высказал мнение о необходимости сноса старых строений центрального рынка, нелицеприятно оценив деятельность предпринимателей сферы торговли. Губернатор настаивал на развитии инноваций в производственной сфере и сфере оказания услуг, требовал исключить «серые» способы выплаты зарплаты [6.].

Но позиция губернатора недостаточно обоснованно выглядела на фоне реальных социально-экономических проблем, которые характеризуют следующие показатели за 2013 год.

В областном центре преступность увеличилась на 12,3%. 50% преступлений остается нераскрытым правоохранительными органами.

Таким образом, нарушены конституционные права, более чем 3 тысяч потерпевших калужан, в том числе и предпринимателей, их родственников и знакомых.

К уголовной ответственности привлечено 16 должностных лиц органов местного самоуправления, в том числе: главы администраций районов-2; сотрудники администраций - 3; главы администраций прочих муниципалитетов - 11. Выявлено 26 фактов получения взяток, в суд направлены уголовные дела по 22 фактам. Выявлено 9 лиц, совершивших преступления указанной категории, в том числе - 2 должностных лица органов местного самоуправления, которыми совершено 5 преступлений.

То есть преступления совершены представителями власти, самой близкой населению, обязанной, в частности, поддерживать бизнес.

В областном центре изношено 90 % водопроводных сетей, а качество воды не всегда соответствует стандартам. В регионе, около 55 % дорог не соответствует нормативным требованиям. В целом, по всей области, система водопровода изношена на 78,7 %, канализация почти на 80 %, тепловые сети на 72 %, котельные на 67 %.

Таким образом, заверения губернатора, продолжающиеся с 2008 года, о том, что область, в ближайшее время станет регионом-донором, что позволит успешно решать насущные проблемы, оказались пустыми обещаниями. Областной бюджет остается дефицитным, полностью зависящим от поддержки из центра. Более того, нарастают государственные долговые обязательства.

Только по итогам работы за первое полугодие 2013 органами прокуратуры в муниципальных органах власти выявлено 293 нормативных правовых акта, в органах государственной власти 8 актов, содержащих коррупциогенные факторы, из которых 254 акта, содержащих подобные факторы, одновременно противоречили федеральному законодательству. В указанных правовых актах и проектах содержалось 356 коррупциогенных факторов.

Вот объективная оценка среды «комфортной для жизни и занятия предпринимательством», как любят повторять калужские чиновники [6-8.].

Академик РАН Е. Примаков, авторитетный в органах власти, научной среде и у большинства населения России человек, утверждает: «Чтобы избежать дестабилизации, нужно в первую очередь значительно больше, чем раньше, учитывать общественное мнение при принятии решений» [9.].

Основываясь на позиции выдающегося ученого и политического деятеля, проанализировав сложившуюся ситуацию в Калужской области, можно уверенно утверждать, что затянувшийся

конфликт связан с принятием серии скоропалительных, слабо обоснованных с экономической точки зрения, решений. Негативные последствия непродуманных решений усугубило нелепое их исполнение и отсутствие у региональных органов власти Калужской области взаимопонимания с различными слоями предпринимательского сообщества.

В истории нашей страны уже был «большой ученый, языкознаний познавший толк», он же выдающийся кинорежиссёр и театровед. Встречался «кукурузовод и ракетостроитель», разместивший ракеты за Атлантикой, и вызвавший Карибский кризис. Осуществлял руководство и великий писатель, он же оратор, и одновременно полководец, с которым советовался сам маршал Г.К. Жуков, по поводу десанта на Малую землю.

Оставшиеся от них проблемы народу приходится решать до сих пор. Сегодня человек, его свобода и интеллект, работоспособность и креативность, стали главными движущими силами современности. Представителям органов власти, принимая и реализуя решения, следует всесторонне обсуждать их с гражданами, так как, в соответствии с Конституцией, именно они являются «Носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации» [10.].

Если не работают «придворные» НКО, то целесообразно брать пример с Президента РФ В.В. Путина, опирающегося на потенциал «Народного фронта».

Первые лица государства (В.В. Путин, Д.А. Медведев) формулируют мысль о том, что страна должна отличаться высокой эффективностью полезного действия. Ставится задача по созданию к 2020 году 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест [1., 4., 5.]

Решая конфликтную ситуацию с представителями малого бизнеса, следовало действовать профессионально и максимально уважительно. Привлечь специалистов по требуемым направлениям: социологов, маркетологов, психологов, логистов, архитекторов, строителей и пр. Провести исследования с представителями сообщества бизнесменов и жителями областного центра.

Выяснить потребности калужан. Как правило, потребность в рынках существует в жилых микрорайонах, а не местах концентрации административных зданий. В областном центре ведется строительство нескольких новых жилых массивов и у новоселов возникают проблемы с продуктами питания и товарами повседневного спроса, так называемой «шаговой доступности».

Уходя от восторгов, ранее по поводу «количества чугуна и стали на душу населения в стране», а сегодня «объема иностранных инвестиций, привлеченных в регион», оценить, как эти показатели отразились на качестве жизни конкретного калужанина. Оценить, не по мнению чиновников, а с позиций самих граждан.

Учитывая пожелания бизнесменов, имеющих огромный, пусть и горький опыт, сделать все, чтобы создать для них современные высокотехнологические рабочие места. Применить новые технологии, системы управления, вложиться в инфраструктуру. Создать обстановку здоровой конкуренции между фермерами, владельцами личных подворий, и всеми участниками рынка. Конкуренции промышленных образцов, фирменных наименований, знаков обслуживания, наименований мест производства и пр. Оказать всестороннюю помощь с переездом, размещением, освоением на новом месте.

Думается, кроме слов благодарности от покупателей, потребителей услуг, и самих предпринимателей, других выражений, представители власти, вряд ли услышат.

По результатам исследования, представляется возможным сделать следующие выводы.

На федеральном уровне, а также региональном и муниципальном уровнях остро ощущается необходимость перехода от ручного к стратегическому управлению.

С учетом мирового и отечественного опыта, следует сформировать образцы высших достижений для представителей власти общества, бизнеса.

Требуется усиление влияния институциональных факторов на экономический рост, так как управление происходящими процессами позволяет нейтрализовать негативные последствия непродуманных решений.

Эффективное использование институциональных факторов, становится приоритетом социально-экономического роста регионов, обеспечивающим инновационную активность населения, предприятий, организаций и всех органов власти и управления.

Следует вести открытый процесс поиска эффективных творческих решений, исключающих стереотипы мышления и позволяющих максимально задействовать потенциалы территорий.

Выводы о подготовленности и компетентности управленческих кадров, а также их способности решать актуальные проблемы, следует делать по конкретным результатам работы.

The article analyzes the conflict between the representatives of small business and regional bodies, existing in the Kaluga region. Approaches to its resolution.
Key words: *small business; regional authorities; conflict of interest; efficacy, efficiency, institutional factors.*

Список литературы

1. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Доктрина высокотехнологичных рабочих мест в российской экономике. М.: Эдитус, - 2013. – 124 с.
2. Крутиков В.К. Малое предпринимательство и социально-экономический рост.- М.: Изд-во: «Ноосфера» - 2006.
3. Савченко П., Федорова М. Человеческая доминанта в современных условиях// Экономист. - №3. – 2013.
4. Сайт Президента РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://президент.рф.
5. Медведев Д. Проблемы экономики РФ - следствие достигнутых успехов. Сайт РБК. [Электронный ресурс.] – Режим доступа: http://rbcdaily.ru/economy.
6. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.admoblkaluga.ru/main/.
7. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
8. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://www.kalugastat.ru/default.aspx.
9. Сайт РИА Новости. Интервью с академиком РАН Примаковым Е.М. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://ria.ru 14.01.2013
10. Сайт Конституция Российской Федерации. (Статьи 2; 3.) [Электронный ресурс.]. Режим доступа: http://www.constitution.ru/.

Об авторах

Крутиков В.К. – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной и методической работе, Институт управления, бизнеса и технологий, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (Калужский филиал), *vkkrutikov@mail.ru*

Зайцев Ю.В. – кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «МРСК Северного Кавказа», доцент кафедры менеджмента, Институт управления, бизнеса и технологий, *nir@universitys.ru.*

УДК 332.145

МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ПОЛЮС РОСТА РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ И ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

В.К. Крутиков, Ю.В. Зайцев, Т.В. Дорожкина

В статье исследуются подходы к обеспечению формирования Московской агломерации, обеспечивающие эффективное использование потенциалов Калужской и Тульской областей. Вносятся предложения по совершенствованию процессов прогнозирования и планирования на уровне федерации и регионов.
Ключевые слова: *Московская агломерация, Калужская и Тульская области, инновационное развитие территорий, инвестиционная привлекательность.*

Построение новых перспектив развития России представители высших органов власти и экспертного сообщества связывают с происходящим современным процессом регионализации.

Регионы, выступая в качестве самостоятельных субъектов международных отношений, разрабатывают и реализовывают политику открытости внешнему миру и обеспечения социально-экономического комплексного, устойчивого развития конкретных территорий

В выступлениях на Всемирном экономическом форуме в Давосе (2014 г.) вице-премьера Правительства РФ А. Дворковича, губернаторов Калужской и Тульской областей А. Артамонова и В. Груздева, формулировались основные подходы к построению взаимовыгодных отношений с иностранными инвесторами при переходе от инерционного пути развития регионов к инновационному направлению [8.].

По мнению руководителей субъектов федерации, в областях сформирован привлекательный инвестиционный климат, позволивший в период 2013-2014 гг. не допустить отток иностранного капитала, что характерно для экономики страны в целом, а обеспечить его рост.

«Региону удалось сделать значительный рывок по привлечению иностранных инвестиций в экономику области, - сообщил В. Груздев. - В 2013 году их общий объем составил более 1 млрд. долларов США» [3.].

А.Д. Артамонов отметил, что за минувший год объем иностранных инвестиций в Калужскую область увеличился на 21%, превысив 1,3 млрд. долларов США, и более половины этого объема составили прямые инвестиции в реальный сектор экономики [2.].

Представители руководства России и экспертного сообщества были едины в концептуальном подходе, содержащем идею о приоритете развития российских регионов перед центром [8.].

В тоже время, следует выделить группу основных проблем, стоящих на сегодняшний день перед федеральными и региональными органами власти Калужской и Тульской областей.

Федеральными органами власти разработан рейтинг субъектов федерации, демонстрирующий активность губернаторов и администраций регионов в деятельности по привлечению инвестиций. Особое место уделяется показателю привлекательности территории для иностранного капитала.

Оценка эффективности работы с инвесторами, от которой зависят перспективы служебного роста, подталкивает представителей властных структур не столько на ведение конкурентной борьбы, сколько на создание наиболее комфортных условий для инвесторов.

Это приводит к предоставлению необоснованных преференций финансового, налогового, административного, технологического и иного плана. В условиях дефицита федерального и региональных бюджетов, осложнения внешнеэкономических отношений, связанного с применением санкций, возникает угроза невыполнения социальных обязательств, что в свою очередь, не способствует социально-экономической обстановке в регионах.

Конкурентная борьба между самими российскими регионами вызывает их разделение, которое не может способствовать усилению конкурентных преимуществ в международных экономических отношениях.

Нарастают проблемы, связанные с демографической ситуацией в стране. Ощущается недостаток экономически активного населения, слабо решаются проблемы обеспечения трудовой мобильности. Показательны данные, приведенные губернатором Груздевым, о том, что ежегодно в Москву на заработки отправляются свыше 100 000 человек из Тульской области [3.].

Еще более сложная ситуация наблюдается в Калужской области, испытывающей сегодня, в связи с реализацией многочисленных инвестиционных проектов, проблемы с качеством и количеством трудовых ресурсов. Необходимо отметить, что население области продолжает уменьшаться. В связи с этим, с учетом уточненных данных территориальных органов статистики, внесены изменения прогнозируемых показателей социально-экономического развития Калужской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

Исследования процесса регионализации, проходящего в нашей стране, позволило получить результаты, отличающиеся новизной подходов.

Так группой ученых, возглавляемой сопредседателем Экспертного совета «Потенциал России» А. Крыловским, осуществлена научно-практическая работа «Индекс конкуренции регионов - полюса роста России» (2013 год). Проведен анализ регионов страны, отличающихся наиболее

высоким рейтингом, которые, по мнению сообщества экспертов, должны взять на себя ответственность за экономический рост России. Исследователи выделили следующие агломерации: Москва, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Санкт-Петербург, Краснодарский и Красноярские края.

Калужская и Тульская области не включены в «полюса роста», так как, по мнению исследователей, они являются составной частью московской агломерации. Оценка разносторонности и плотности социально-экономических связей в агломерации, по мнению экспертов, позволяет сделать вывод о том, что они выступают как единое целое [1.].

Следует отметить, что градостроительная деятельность по развитию московской агломерации и «большой» Москвы является важнейшим социально—экономическим фактором, который влияет на темпы экономического роста и конкурентоспособность экономики Калужской и Тульской областей.

Разработка Концепции развития московской агломерации, которая началась в конце 2011 года, охватывает не только развитие Москвы, но и всей агломерации, включая подмосковные территории, к которым, по проекту «большой» Москвы, относятся и территории Калужской и Тульской областей.

От органов власти субъектов федерации и экспертного сообщества, требуют своего решения вопросы использования логистической методологии и региональной экономики для стратегического планирования развития единой инфраструктуры Москвы и прилегающих областей, как основы перспективной социально- экономической деятельности.

Сегодня объем рынка логистических услуг в России, по экспертным оценкам, составляет примерно $89 млрд. В тоже время, по уровню услуг, Россия значительно отстает от развитых европейских стран.

В стране нет современной техники и специализированных компаний, которые бы смогли, например, обеспечить электронный обмен данными. Россия имеет самый низкий показатель среди 10 ведущих экономически развитых стран: по насыщенности автодорогами на кв. км территории; по количеству аэропортов, по уровню развития железнодорожной сети.

Для привлечения дополнительных объемов грузопотоков требуются инвестиции в инфраструктуру, а также техническое и технологическое переоснащение транзитной системы, что позволит повысить ее производительность и, следовательно, сделать цены конкурентными.

Остро стоит проблема повышения качества предоставляемых услуг: сокращение транзитного времени, снижение затрат на перевозку, оптимизация тарифов, сохранность грузов, информационное сопровождение грузопотоков в едином EDI формате.

Инвестирование в инфраструктуру зависит от местных инициатив, от возможностей привлечения финансовых средств из региональных и федеральных программ.

Каждый регион должен быть заинтересован как в разработке реальной концепции развития транспортно-логистической системы, так и в создании программы ее реализации. Требуется активизация механизма государственно-частного партнерства. Важна политическая воля руководителей субъектов федерации при взаимодействии с организациями, представляющими интересы бизнеса, например, с логистическими ассоциациями, консалтинговыми компаниями и т.д.

Необходимы научные исследования зарубежного опыта и положительных отечественных практик. Представляет интерес изучение немецкой модели государственно-частного партнерства и германского опыта реализации инвестиций в логистические центры, которые характеризуются рядом особенностей, в частности, сильной государственной поддержкой на всех уровнях.

Следует проанализировать проработки концепции развития транспортно-логистических систем Ленинградской, Владимирской, Нижегородской, Смоленской областей, а также Республики Татарстан.

На основе полученных научных результатов станет возможным разработать релевантные практические рекомендации для осуществляемой градостроительной деятельность по развитию московской агломерации, «большой» Москвы, Калужской и Тульской областей [4., 7.].

Данная позиция находит подтверждение в словах губернатора В. Груздева, который считает, что вложения в дорожную инфраструктуру опоясывающих Московский регион областей были бы экономически эффективнее строительства скоростной магистрали «Москва – Казань» [3.].

Еще более четкие перспективы определил А.Д. Артамонов, заявивший, что в Калужской области будут реконструироваться аэропорты "Ермолино" и «Грабцево». Они должны стать базовыми точками и войти в московский транспортный узел, наравне с аэропортами "Внуково", "Домодедово" и "Шереметьево" [2.].

Сегодня большинство субъектов Российской Федерации разработали и законодательно приняли стратегии социально-экономического развития своих территорий, в тоже время, отсутствует единая методология и методика разработки стратегий развития агломераций.

В реальной практической деятельности возникают проблемы с горизонтами планирования. Так Калужская и Тульская области разработали свои стратегии социально-экономического развития до 2030 года. В тоже время, на федеральном уровне существует Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Горизонты планирования в субъектах федерации оказались значительно перспективнее, чем во всей Российской Федерации, что вносит разночтение во взаимоотношения федерального и регионального уровня, а также власти, бизнеса и общества.

Требуется определить направления и критерии эффективного перехода от инерционного к инновационному пути развития регионов с использованием потенциала формируемых агломераций.

This article examines the approaches to ensuring the formation of the Moscow agglomeration, for efficient utilization of the potentials of Kaluga and Tula regions. Suggestions for improving forecasting and planning at the level of the Federation and the regions.
Key words: *Moscow agglomeration, Kaluga and Tula region, innovative development and investment attractiveness.*

Список литературы

1. Скляров И. Вытянут ли «полюса роста» всю Россию// Экономика и жизнь. М.:- 2013. - №42. (9508).
2. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.admoblkaluga.ru/.
3. Портал органов власти Тульской области. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://tularegion.ru/.
4. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
5. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://www.kalugastat.ru/default.aspx.
6. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Тульской области. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: http://www.tulastat.gks.ru/.
7. Сайт Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика. Электронный ресурс [Режим доступа]: www.2020strategy.ru.
8. Сайт РБК Давос 2014: Ключевые события и заявления. Электронный ресурс [Режим доступа]: http://top.rbc.ru.

Об авторах

Крутиков В.К. – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной и методической работе, Институт управления, бизнеса и технологий, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (Калужский филиал), *vkkrutikov@mail.ru*

Зайцев Ю.В. – кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «МРСК Северного Кавказа», доцент кафедры менеджмента, Институт управления, бизнеса и технологий, *nir@universitys.ru.*

Дорожкина Т.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Институт управления, бизнеса и технологий, *tvd3103@mail.ru.*

УДК 338, 338.23

НАЦИОНАЛЬНАЯ ННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В. К. Махортова

В статье анализируются теоретические аспекты категории «национальная инновационная система» и современный уровень развития Великобритании. В практической части статьи исследуется национальная инновационная система, а также государственная инновационная политика Великобритании.

Ключевые слова: *инновации, инновационное развитие Великобритании, национальная инновационная система Великобритании, государственная инновационная политика Великобритании.*

Введение

В современном мире инновации играют решающую роль в конкурентной борьбе на мировом рынке. С целью развития инноваций любая развитая страна стремится создать эффективную национальную инновационную систему (далее - НИС). НИС – это широкое понятие, заключающее в себе целую систему взаимосвязанных и взаимозависимых элементов. Впервые, термин «национальных инновационных систем» был использован К. Фрименом в 1987 году, когда он хотел описать элементы и процессы японской инновационной системы. К настоящему времени ученые-исследователи сформулировали целый ряд определений, характеризующих категорию «НИС». Сопоставление и анализ имеющихся определений позволил вывести следующее определение. НИС – это социально-экономический институт, создающий условия для взаимодействия органов власти (государства) с научно-исследовательскими организациями и представителями бизнеса с целью воплощения знаний в инновациях и их дальнейшей коммерциализацией. Основными подсистемами НИС, выполняющими вышеуказанные функции, являются: система образования, производство продукции и услуг и инновационная инфраструктура [1, с.740].

Объект исследования – современные инновационные процессы в Великобритании.

Предметом исследования выступает инновационная деятельность Великобритании (специфика, характерные особенности).

Цель статьи заключается в обосновании значимости государственно-частного партнерства в инновационном развитии страны.

Достижение указанной цели предполагает решение следующих задач: обобщение основных тенденций инновационного развития Великобритании, ее научно – технического потенциала и анализ характерных особенностей НИС Великобритании, а также проводимой государственной инновационной политики.

Методология работы основана на использовании общенаучных методов познания, а именно: обобщение, логический метод, анализ, а также метод экспертных оценок.

Актуальность исследования обусловлена высокой ролью инноваций в конкурентной борьбе на мировом рынке. Также, опыт инновационного развития Великобритании может быть частично применен при формировании и развитии НИС России.

Современный уровень научно – технического развития Великобритании

Великобритания входит в семерку мировых экономически развитых стран. В Европе, Великобритания обладает самым высоким научно – техническим потенциалом, занимая 2 место в мире после США по количеству Нобелевских премий [2]. Одними из самых значительных открытий Великобритании являются: структура ДНК, клонирование, суперпроводимость, радиоастрофизика, озоновая дыра, компьютерная томография.

Ведущими отраслями экономики на мировом уровне являются: электроника и телекоммуникации (одна только British Telecom осуществляет около тысячи научно-исследовательских открытий в год), химия (фармацевтика, новые материалы, биотехнологии), аэрокосмическая промышленность (самолеты Coneord, самолеты вертикального взлета и посадки, радары, системы слежения за воздушным движением). Другими немаловажными развитыми отраслями экономики

являются: транспортное машиностроение, пищевая промышленность, общее машиностроение, производство металлов и целлюлозно-бумажная промышленность. Промышленность Великобритании характеризуется высокой ролью добывающей отрасли. В последнее время происходит наращивание добычи нефти и газа на континентальном шельфе Северного моря. При этом нефтедобыча ведется с использованием самых современных технологий бурения.

В секторе услуг выделяются туризм и финансы, представленные: банковским сектором, страхованием, рынком производных финансовых инструментов (фьючерсы, опционы, глобальные депозитарные расписки), рынком облигаций (еврооблигации), валютным рынком (операции с евровалютами), финансовым лизингом, трастовыми операциями с зарубежными акциями, операциями с драгоценными металлами.

Обратимся к некоторым показателям экономического и инновационного развития Великобритании.

Расходы на научно-исследовательские открытия составляют свыше 2% ВВП в год, в том числе свыше 35% всех научно-исследовательских открытий финансируется государством [2].

В соответствии с ежегодным отчетом Международного Экономического Форума за 2012-2013 гг., Великобритания [3, p.358-359]:

- занимает 8 место в мире (из 144 возможных) по Индексу Глобальной Конкурентоспособности (для сравнения: в 2010 - 2011 гг. по данному показателю Великобритания занимала 12 место из 139 возможных, а в 2011- 2012 гг. – 10 место из 142 возможных);
- занимает 10 место в мире (из 144 возможных) по уровню инновационного развития;
- занимает 3 место в мире (из 144 возможных) по качеству работы научно – исследовательских институтов;
- занимает 2 место в мире (из 144 возможных) по сотрудничеству университетов в области исследований и разработок, опережая тем самым США;
- занимает 6 место в мире (из 144 возможных) по доступности исследовательских и обучающих услуг.

Научно-технический потенциал Великобритании формировался на основе проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее - НИОКР) по трем направлениям: государственный сектор (проведение фундаментальных и прикладных исследований), сектор высшего образования (проведение фундаментальных исследований) и частный сектор (проведение прикладных исследований и разработок, коммерциализация новых технологий). В 1986 г. распределение по секторам исполнения НИОКР выглядело следующим образом (в %): правительственные лаборатории - 15,3, высшая школа - 13,7, частные фирмы, исследовательские публичные корпорации и лаборатории, исследовательские ассоциации - 84,3, прочие организации - 3,7 [4].

Одной из характерных черт инновационного развития Великобритании является милитаризация научных исследований. По доле военных исследований в общем объеме НИОКР Великобритания лидирует в Западной Европе и стоит на втором месте после США. По официальным данным в 70-80-х гг. прямые ассигнования на них составляли около 1/4 общих или около 1/2 государственных расходов на НИОКР [4].

Относительно интеллектуальных ресурсов, в 60-80 гг. в Великобритании темпы роста численности научных кадров опережали общий прирост трудовых ресурсов. Например, в период с 1971 г. по1981 г., доля инженерно-технических кадров в экономически активном населении возросла в 2,2 раза и составила 4,4% [4].

Также, в Великобритании уделяется большое внимание материально – технической базе и информационному обеспечению исследований и разработок. Так, в 1987 г. в Великобритании затраты на строительство и приобретение оборудования и материалов составили более 1/2 общих расходов на НИОКР. Таким образом, доля материально-технической базы НИОКР в стоимости основных промышленных фондов возросла с 2,6% в 1968 г. до 6,7 в 1986г. [4].

Более того, Великобритания участвует во множестве международных проектов в сфере НИОКР. Так, в 1970-1987 гг. на НИОКР, проведенные за границей, ассигновалось более 5%, а в отдельные годы и более 8% расходов государства на исследования и разработки [4]. Можно отметить, что в Великобритании наиболее высокая степень милитаризации заграничных НИОКР среди стран Западной Европы, которые сотрудничают в основном в гражданских областях науки и техники.

В конце 1983 г. Великобритания совместно с Францией, ФРГ, Италией и Бельгией подписали соглашение о научно-техническом сотрудничестве в создании реакторов – бридеров, что должно было сократить расходы по аналогичной программе в Великобритании на 1/3 за 1983-1986 гг. [4].

Великобритания является одним из основателей Европейской организации ядерных исследований (далее - ЦЕРН) и финансирует около 1/4 ее текущего исследовательского бюджета [4]. ЦЕРН является не только заказчиком оборудования, международной исследовательской лабораторией, но и является исследовательской школой для ученых и инженеров. Великобритания является третьим по величине вкладчиком в Европейскую организацию космических исследований (ЕСА) после Франции и ФРГ.

Особое значение для Великобритании имеют научно – исследовательские связи с США в военно-политической сфере. Соглашение от 1958 г. о сотрудничестве двух стран в использовании атомной энергии в целях "взаимной обороны" заложили основу милитаристской направленности научно-технического сотрудничества Великобритании и США. Также, ведется активное сотрудничество в разработке, изготовлении и эксплуатации ядерных реактивов на быстрых нейтронах с жидким металлом в качестве теплоносителя [4]. Другим немаловажным направлением англо-американского сотрудничества является аэрокосмос. Великобритания принимала участие практически во всех совместных с США западноевропейских проектах создания космической техники. Сюда входит разработка космических транспортных систем, программа создания спутника связи "Ариель", спутника для астрономических исследований в инфракрасных лучах, зонда для исследований ультрафиолетового спектра излучения [4]. Более того, английские специалисты играли ведущую роль в большинстве международных проектов США, осуществленных в 1958- 1983 гг.

Другим немаловажным партнером Великобритании в сфере НИОКР является Япония. В начале 80-х гг. Министерство торговли и промышленности Великобритании заключило ряд соглашений о сотрудничестве в разработке новейшей технологии с японской стороной в области робототехники, микроэлектроники и телекоммуникаций. Следует отметить, что соглашение о сотрудничестве между двумя странами в сфере телекоммуникаций создает базу не только для совместных научно-технических работ, организации производства в стране-партнере, но и для кооперации в поставке оборудования в развивающиеся страны, а также проведения единой политики в вопросах международных систем информации [4].

Также, Великобритания развивает научно – технические связи с бывшими доминионами, особенно с Австралией и Новой Зеландией. Так, в конце 70-х гг. австралийские фирмы получили доступ к результатам НИОКР, проводимых в ряде государственных научно-исследовательских учреждений Великобритании, на тех же условиях, что и английские фирмы [4].

Национальная инновационная система и инновационная политика Великобритании

Современная инновационная система Великобритании основывается на принципе, когда наука является основой промышленного производства и главной производственной силой.

Основными целями создания национальной инновационной системы в Великобритании являются: обеспечение устойчивого экономического роста за счет производства наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, увеличение доходов населения, создание дополнительных рабочих мест в производственной и научной сферах, повышение уровня жизни населения и увеличение бюджетных поступлений.

Целью инновационной деятельности является извлечение максимальной выгоды от использования имеющихся интеллектуальных ресурсов. Также, стоит отметить, что инновационный процесс представляет собой замкнутый цикл, состоящий из следующих элементов: продуктовые, ресурсные и финансовые ресурсы.

В общем, для НИС Великобритании характерны следующие три основные концепции, лежащие в основе понятия НИС [5, с.49-50]:

1. НИС рассматривается как совокупность институтов, деятельность которых направлена на производство и распространение инноваций. Данное определение означает то, что инновационные процессы реализуются в хозяйственной практике. Главным образом данная концепция акцентирует свое внимание на коммерческой природе инноваций, практической отдаче от научной

деятельности. Появление нового продукта сопряжено с кооперацией и сотрудничеством множества хозяйствующих субъектов и экономических институтов между собой.

2. НИС рассматривается как комплекс сопряженных экономических механизмов и видов деятельности, которые обеспечивают инновационные процессы. Данное определение является более функциональным, однако не учитывает движущие силы инновационных процессов.

3. НИС рассматривается как составная часть национальной экономической системы, которая обеспечивает органическое встраивание инновационных процессов в поступательное развитие экономики и общества. Данное определение связано с институциональной концепцией и предполагает более глубокую сущность экономических отношений. Предполагается, что создание одних лишь инновационных структур не гарантирует успеха нововведений, для которых необходимо формирование адекватной экономической среды и социального климата, которые бы способствовали инновациям.

В настоящее время НИС Великобритании формируется и функционирует исходя из целей государственной макроэкономической политики, на основе существующей нормативно-правовой базы, которая обеспечивает реализацию вышеуказанной политики. Британская НИС состоит из следующих подсистем: подсистема образования и профессиональной подготовки, инновационная инфраструктура, подсистема генерации и распространения знания, производства товаров и услуг.

Подсистема генерации и распространения знаний является основой НИС Великобритании, системообразующим элементом. В рамках данной подсистемы выполняются фундаментальные исследования и прикладные разработки. Важной чертой инновационной системы Великобритании является высокая роль университетов и институтов в данной подсистеме. Институты и университеты выполняют значительный объем таких исследований.

В сфере интеллектуальной собственности, права на интеллектуальную собственность принадлежат университету, поэтому обязанностями вуза является отслеживание разработок, ученых и защита их прав. В случае коммерческого успеха в каждом вузе установлены права участников процесса по получению прибыли. Например, в университете Лафборо доход распределяется следующим образом: сначала погашаются вес затраты, которые были произведены при продвижении результата научной работы на рынок, затраты на патентование, маркетинговые мероприятия, подготовку бизнес-плана и затраты на командировки. Далее, доходы распределяются следующим образом: 50% получает изобретатель, 25% - факультет, 25% - офис коммерциализации [5, с.51].

Помимо продажи права пользования патентом в Великобритании распространены еще два вида коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности: оказание научно-исследовательских консультационных услуг промышленным предприятиям и создание «spin-out» компаний. Все процессы сопровождаются сотрудниками инфраструктуры поддержки инноваций. Данная структура обеспечивает консультационными услугами по вопросам договорных отношений, возможных источников финансирования, защиты интеллектуальной собственности, помощи в открытии бизнеса.

Институты поддержки инновационной деятельности могут выступать как в качестве структурных подразделений университета, так и быть самостоятельными организациями, созданными и финансируемыми университетом. Например, в университете Оксфорд существует компания «Айсис инновэйшэн», которая осуществляет деятельность по трансферту технологий и коммерциализацией результатов научных исследований. Данную компанию учредил и финансирует университет. «Айсис инновэйшэн» содействует ученым и исследователям в идентификации, оценке, защите и продвижении на рынок результатов исследований, которые обладают коммерческим потенциалом. Примечательно, что на самоокупаемость компания вышла только более чем через 10 лет после открытия (1997 г.) [5, с.51].

Также, в Великобритании существует множество объединений или сетей малых предприятий и агентств, деятельность которых направлена на информирование представителей бизнеса о состоянии различных отраслей экономики в данный момент времени, возможностях по привлечению дополнительных финансовых ресурсов и знакомство бизнес – сообщества с последними разработками и достижениями ученых и исследователей. О подобных мероприятиях университетское сообщество информирует различные структуры поддержки инновационной деятельности. Членство в таки сетях бывает как платным, так и бесплатным.

Несмотря на то, что средств от деятельности инфраструктуры поддержки инновационной деятельности университета недостаточно для обеспечения затрат на ее содержание, руководство университета все равно поддерживает данное направление из собственных средств, в том числе из средств, которые студенты платят за обучение. Таким образом, университет привлекает к себе ученых разного уровня, а также студентов. Последних, в свою очередь, привлекает возможность воплотить свои разработки в жизнь и убедиться в том, что результаты их научных исследований востребованы обществом.

Далее, перейдем к подсистеме инновационной инфраструктуры Великобритании. Данная подсистема представлена следующими основными элементами: бизнес – инкубаторы, инновационно – технологические центры, финансовые структуры, торговые и телекоммуникационные сети, система стимулов для осуществления инновационной деятельности. Можно отметить тенденцию к созданию глобальных систем инновационной деятельности. Финансовые структуры представлены венчурными фондами, которые финансируют не только завершающие стадии разработок, но и малые инновационные фирмы на начальных стадиях инновационной деятельности. Также, в Великобритании развита система грантов.

Относительно проводимой государством инновационной политики, можно отметить, что государство, главным образом, сфокусировалось на создании прозрачной и эффективной правовой базы для развития инновационной экономики и формировании соответствующей предпринимательской среды. Государство стало разрабатывать политику стимулирования инноваций.

Правительством Великобритании были опубликованы две Белые книги - «Превосходство и возможности - научная и инновационная политики Британии на 21 столетие» (2000 г.) и «Государство инноваций» (2008 г.). Эти книги направлены на ускорение и стимулирование инновационного развития страны, что необходимо для повышения производительности труда и повышения конкурентоспособности бизнеса. Согласно оценкам британских экспертов, одно лишь эффективное использование информационных технологий может способствовать росту производительности труда на 40% [5, с.55].

Государством определены также приоритетные направления инновационного развития, а именно: медицинские технологии, перспективные сферы энергетики, наноэлектроника, новые материалы, защита коммуникационной инфраструктуры, биотехнологии, рациональное природопользование, интеллектуальные системы управления. Особое внимание уделяется инновационной деятельности в сферах, связанных с нефтедобывающей отраслью, а именно: геофизике, геохимии, сейсмологической разведке нефтяных месторождений, бурения, формирования сети эксплуатационных скважин сложной конфигурации, снижения вязкости тяжелой нефти. Другим важным направлением инновационной деятельности в Великобритании является создание технологий эффективной эксплуатации месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти повышенной вязкости. Проводятся исследования по следующим направлениям: деятельность мозга и искусственный интеллект, прогнозы изменения глобального климата и климата в Европе, когнитивные исследования, комплексные проблемы старения населения, состояния здоровья, транспорта и финансов, информационно – коммуникационные технологии, креативные отрасли, услуги высокой стоимости, искусственная среда, система интеллектуального транспорта и услуг, автомобили с ультранизкой эмиссией углекислого газа.

Правительство Великобритании использует следующие рычаги воздействия: государственный заказ, снижение регулирующих надзорных и контролирующих функций, расширение налоговых льгот на научные исследования, разработки и внедрение. С 2000 по 2009 г. на эти цели британское правительство выделило 3 млрд. ф.ст. [5, с.56].

В Великобритании идет широкая государственная поддержка многочисленных научных центров и тех компаний, которые занимаются инновациями, престижными исследованиями и обеспечивают конкурентоспособность страны в мировом хозяйстве. Удельный вес в финансировании и выполнении общенациональных инновационных разработок в Великобритании снизился с 31,1% в 1999 г. до 29,5% в 2008 г. [5 с.56]. Но государство сокращает прямые бюджетные ассигнования на фундаментальные исследования. Зарубежные инвестиции в науку обеспечивают 25% расходов на научные исследования британских компаний [5 с.56]. Национальные власти выделяют в качестве приоритетов стимулирование повышения эффективности инновационной деятельности исследовательских центров, стремятся укрепить государственно-частное партнерство. В этой области применяется концепция создания технологических платформ, ориентированных

на создание коммерческих инновационных продуктов и диверсификацию источников финансирования. В Великобритании было принято решение о направлении 1 млрд. ф.ст. на развитие пяти инновационных технологических платформ [5 с.56].

В Великобритании также развита практика создания научно – технологических центров – «партнеров» для совместных исследований в области инноваций. В настоящее время в Великобритании существуют 60 таких парков, включающих 1,7 тысяч компаний, осуществляющих инновационную деятельность преимущественно в области высоких технологий.

Также, летом 2009 г. в Великобритании была создана организация «Инфраструктура Великобритании», целью деятельности которой является повышение эффективности инноваций в сфере инфраструктурных проектов, в первую очередь в энергетике и транспорте.

Более того, в 2008-2009 гг. были опубликованы новые правительственные документы, содержащие антикризисные и посткризисные меры по регулированию и развитию экономики, а именно: «Государство инноваций» и «Структура инвестиций в науку и инновации». В данных документах содержатся рекомендации по активизации инновационной деятельности. В июне 2009 г. был сформирован инновационный фонд с капиталом 150 млрд. ф.ст.[5, с.57].

Можно выделить и такое важное направление инновационной политики, как развитие «зеленой экономики», которая включает в себя программу сокращения выбросов парниковых зон, внедрение новых чистых технологий, переход к устойчиво низкому потреблению углеводородов, создание качественной надежной и доступной системы связи, широкополосной технологии передачи данных для всех потребителей.

В последнее время изменилась также роль энергетического фактора в экономике Великобритании. Ранее быстрому подъему британской экономики способствовал рост добычи нефти и газа на шельфе Северного моря. За счет этого покрывалось до 70% потребностей в энергетике страны. На природном газе производится 40% электроэнергии [5, с.58]. Несмотря на высокие расходы по добыче нефти и газа, Великобритания оказалась в более выгодном положении среди других развитых стран. Однако пик добычи нефти и газа уже пройден. По мере истощения месторождений и снижения добычи положительное влияние энергетического фактора на экономику Великобритании ослабевает. Поэтому особое внимание обращается на инновации в энергетической сфере, что может опять стать конкурентным преимуществом британской экономики.

Далее перейдем к системе финансирования науки и инновационной деятельности.

- Бюджетное финансирование

Согласно последним статистическим данным Управления национальной статистики Великобритании за 2008 год, общий объем бюджетных затрат правительства Великобритании в области науки, инженерной деятельности и технологий (Science, Engineering and Technology - SET) в 2005 – 2006 финансовом году составил 9,649 млрд. ф.ст. В эту сумму входит 365 млн.ф.ст. бюджетных ассигнований, предоставляемых ЕС правительством Великобритании на реализацию исследований и разработок (далее – ИР) в рамочных программах. Из всех затрат, определяемых показателем SET, 50% приходится на научно – исследовательские советы и ИР институтов высшего образования, 20% - на гражданские правительственные департаменты, 26% - на ИР Министерства обороны и 4% - вклад Великобритании в ИР ЕС [6]. В 2005 – 2006 гг. общий объем затрат по показателю SET по сравнению с предыдущим финансовым годом увеличился на 7%, а расходы по гражданским SET - на 11%. По оценкам на 2008-2009 гг., в результате глобального финансового кризиса общий объем затрат SET уменьшился и соответствовал уровню финансирования 2002 – 2003 гг.

- Инвестиционная программа в области науки и инноваций (2004 – 2014 гг.)

Департамент инноваций, университетов и профессиональной подготовки (далее -DIUS) отвечает в правительстве за предоставление и распределение госбюджетных ресурсов, выделяемых на науку. Следует подчеркнуть, что правительство Великобритании за 10 лет (с 1997 по 2007 г.) увеличило бюджетные ассигнование на ИР более чем в 2 раза [6]. В 2008 г. DIUS совместно с Министерством финансов подготовили Инвестиционную программу по науке и инновациям на период 2004 – 2014 гг., которая делает акцент на необходимости долгосрочных инвестиций в научно – технологическую и инновационную сферу экономики страны. Основными целями Инвестиционной программы являются: создание более эффективной НИС, занятие лидирующего положения страны в области науки и инноваций, а также повышение эффективности бюджетных ассигнований.

- Финансирование научно – исследовательских советов

Научно – исследовательские советы ежегодно инвестируют в ИР около 2,8 млрд.ф.ст., покрывая практически все академические дисциплины – от медицинских и биологических наук до астрономии, физики, химии, инженерных и социальных наук, экономики, экологии, искусства, языка и культуры. Из этих средств, примерно 1,3 млрд.ф.ст. идет на финансирование исследований в университетах Великобритании [6]. Научно – исследовательские советы финансируют фундаментальные исследования, долгосрочные стратегические исследования мирового уровня, подготовку научных обзоров и прикладные исследования для бизнеса. Финансовые ресурсы предоставляются, как правило, в виде грантов. Граты обычно предоставляются на период от трех до пяти лет. Институты данных советов могут находиться полностью в собственности того или иного совета, а также в собственности компаний, образованных в рамках университетов.

- Капитальный фонд финансирования крупных научных установок и оборудования (далее - LFCF)

Деятельность фонда контролируется и регулируется DIUS. В качестве поддержки фонд предоставляет научно – исследовательским советам инвестиционный капитал, учитывая, что советы не имеют права осуществлять капитальные затраты за счет бюджетных ресурсов, предоставляемых DIUS. Объем этих инвестиций составляет примерно 100 млн. евро в год [6]. Средства, предоставляемые LFCF, в основном идут на: строительство новых научных установок и оборудования (как на территории Великобритании, так и за рубежом), развитие или расширение существующих научных площадей и оборудования; модернизацию или замену существующих установок и оборудования. Финансовые средства предоставляются при условии включения научного оборудования и установок в специальный реестр «Дорожная карта крупных установок 2008».

- Инновационные инвестиции промышленных фирм

Расходы английского бизнеса на ИР составляют лишь одну треть их общих инвестиций на инновационную деятельность (по оценкам, бизнес Великобритании затрачивает ежегодно примерно 40 млрд. ф.ст. на различные операции, оборудование, инфраструктуру и маркетинг, которые являются необходимым условием инновационной деятельности.) [6]. Тем не менее, именно эти расходы являются важнейшим показателем инновационной деятельности в стране. Анализ инновационных инвестиций промышленных фирм показывает, что объем расходов зависит от размеров самих фирм: расходы растут пропорционально росту размера фирмы.

Далее перейдем к механизмам поддержки и финансирования малого и среднего и инновационного бизнеса.

В настоящее время механизмом стимулирования инновационной деятельности, проводимой малыми и средними предприятиями, является так называемая Инициатива научных исследований, проводимых малым бизнесом (Small Business Research Initiative –SBRI).

Основополагающими целями SBRI являются:

1. предоставление финансовой помощи (по оценкам, за 2007– 2008 гг. представители малого бизнеса получили около 47,7 млн. ф.ст.) [6];
2. содействие увеличению объемов расходов на ИР и создание новых рыночных условий;
3. создание потенциала для роста наукоемких стартапов.

Основной механизм финансирования – контракты, заключаемые на конкурсных условиях (стоимость контракта на срок не более шести месяцев не должна превышать 100 тыс. ф.ст.). Согласно правилам, для получения контракта фирма-заявитель должна продемонстрировать разработанную технологию и прототип инновационного продукта.

В условиях проводимой реформы к руководству программой SBRI подключаются, также, Министерство обороны и департамент здравоохранения.

Научно-исследовательские советы также принимают участие в формировании наукоемких фирм малого и среднего бизнеса, занимающихся инновационной деятельностью. Из предоставляемых госбюджетных средств научно - исследовательские советы выделяют 2,5% на финансирование проектов ИР, выполняемых университетами совместно с фирмами малого и среднего бизнеса на основе партнерства [6].

- Содействие росту акционерного капитала инновационных фирм

Одной из самых актуальных проблем малых и средних фирм, занимающихся наукоемким

бизнесом, является дефицит акционерного капитала, вызванный, в частности, рисковым характером инновационной деятельности. По оценкам английских экономистов, указанный дефицит акционерного капитала в среднем на одно предприятие находится в пределах от 250 тыс. до 2 млн. ф.ст. [6]. Так как частный капитал не может покрыть такой разрыв из собственных средств, правительство Великобритании использует так называемый «комбинированный капитал», складывающийся из государственных и частных средств. Лимитом финансирования со стороны государства является сумма в 2 млн. ф.ст. Имеется также и другое условие: частные фирмы должны предоставлять не менее 33% рискового капитала для покрытия дефицита акционерного капитала инновационной фирмы, а остальные 67% приходится на государственный сектор.

- Кредитные гарантии малому и среднему инновационному бизнесу

В связи с тем, что инновационным фирмам зачастую трудно получить кредит в виду высоких рисков, правительство Великобритании разработало программу «Кредитные гарантии малым фирмам» (Small Firms Loan Guarantee – SFLG). По данной программе правительство предоставляет гарантии в случае невыполнения фирмой условий кредитного договора. Правительство гарантирует полную или частичную выплату кредита, покрывает часть кредитной тарифной ставки и т.д. Фактически SFLG представляет собой совместное предприятие (далее - СП) между департаментом бизнеса, предприятий и реформы управления (Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform - BERR) и рядом участвующих в этом СП кредиторов, которые управляют этим СП и осуществляют все коммерческие заемные операции. Премия по предоставленной гарантии составляет 2% от суммы займа и ежеквартально выплачивается заемщиком департаменту BERR. Таким образом, правительственная гарантия покрывает 75% стоимости займа. В 2007–2008 гг. SFLG было предоставлено 2619 займов (в 2006–2007 гг. – 3019) на общую сумму выплаты гарантий 207 млн. ф.ст. (в 2006–2007 гг. – 236 млн.ф.ст.). Средний размер займа составлял примерно 78 950 ф.ст. [6].

- Фонды раннего роста для инновационного бизнеса

Фонды роста на ранней стадии развития предприятий, или фонды «раннего роста» (Early Growth Funds – EGF), были созданы на основе правительственной программы по стимулированию рискового финансирования фирм, находящихся на начальном этапе развития (стартапы и развивающиеся фирмы). Основная цель программы – увеличить предоставление рискового капитала в небольших размерах (в среднем до 50 тыс.ф.ст., но не более 100 тыс. ф.ст.) для инновационного бизнеса [6]. Фонды управляются на коммерческой основе и включают финансовые средства частного сектора. Предоставляется финансовая поддержка не только стартапам, но и наукоемким фирмам, созданным при университетах, фирмам инновационно - активного бизнеса и другим наукоемким инновационным фирмам малого бизнеса.

- Региональные и национальные фонды венчурного капитала

По оценкам, в Великобритании самые высокие показатели по инвестициям венчурного капитала среди стран ЕС. Так, в 2006 г. объем инвестиций этого типа в ЕС составил 5,553 млрд. евро, а на долю Великобритании пришлось 1,784 млрд. евро, или 32%. Также, инвестиции бизнес-ангелов (частные инвесторы, вкладывающие деньги в инновационные стартапы на этапе создания на условиях возврата вложений и доли в капитале) в Великобритании – практически удвоились с 2003 по 2005 гг. с 14,1 до 28,9 млн. ф.ст. В настоящее время количество бизнес-ангелов в Великобритании варьируется от 20 тыс. до 40 тыс. В год бизнес-ангелы инвестируют около 4–6 тысяч проектов с объемом инвестиций от 0,5 млрд. до 1 млрд. ф.ст. Однако стоит отметить, что бизнес-ангелы финансируют проекты менее охотно, чем институциональные венчурные фонды (24 и 44% общего объема финансирования приходится соответственно на бизнес-ангелов и венчурных капиталистов). Региональные фонды венчурного капитала (Regional Venture Capital Funds – RVCF) осуществляют реализацию широкомасштабной программы Великобритании по финансированию рискового капитала (в среднем до 500 тыс. ф.ст. малому и среднему бизнесу) [6]. В настоящее время функционирует девять коммерческих RVCF. Целью данных фондов является извлечение прибыли.

- Капитальные фонды предприятий

Капитальные фонды предприятий (Enterprise Capital Funds – ECF) были созданы с целью покрытия дефицита предложений акционерного финансирования на рынке капитала Великобритании. Правительством Великобритании была оказана финансовая поддержка по созданию ECF совместно с частным сектором. Первые пять таких фондов были созданы в период 2006–2007 гг.,

а в 2007–2008 гг. – еще три фонда ECF. Все средства, полученные из государственного и частного сектора, были сосредоточены в специально созданной фирме с ограниченной ответственностью – «Капитал для предприятий» (Capital for Enterprise Ltd – CfEL), которая непосредственно и занимается финансированием акционерного капитала предприятий малого инновационного бизнеса. Порядок финансирования был утвержден в рамках ЕС. Правительство Великобритании предоставляет каждому из восьми указанных фондов более 25 млн. ф.ст., а частный сектор – более 50 млн. ф.ст. [6]. Согласно установленным правилам, общий объем инвестиций не должен превышать 2 млн. ф.ст. и должен идти только на финансирование акционерного капитала фирм.

- Налоговый кредит

Начиная с 2005 года, правительство Великобритании публикует ряд предложений по упрощению налогового кредитования для фирм, занимающихся ИР. Так, с конца 2008 г. начала действовать упрощенная схема налоговых льгот и денежного возмещения для малого и среднего бизнеса. Согласно данной схеме, были повышены ставки этого типа налогового кредита, которые еще больше возместят расходы фирм на ИР, снизив размеры налогового бремени на фирмы. Для крупных фирм эти ставки составляют 130%, а для малого бизнеса – 175% от суммы расходов на ИР [6]. Данные меры повышают заинтересованность фирм в инновационной деятельности даже в условиях финансового кризиса. С 2000 по 2007 г. количество фирм, сделавших заявки на получение налогового кредита, возросло с 1790 до 6410. По оценкам департамента BERR, в 2005–2006 гг. было предоставлено более 6 тыс. таких кредитов, как крупным, так и малым фирмам. Для фирм малого бизнеса объем этих налоговых кредитов достиг 0,18 млрд. ф.ст., что составило в целом 18% от расходов фирм. Фирмы, которые осуществляют ИР с целью разработки и производства инновационных товаров и услуг, имеют право сделать заявку на получение 100%-й налоговой скидки на приобретаемые средства производства, используемые в процессе проведения ИР [6].

Заключение

В результате проведенного исследования была определена категория НИС, а также проанализированы современный уровень инновационного развития Великобритании, характерные особенности НИС Великобритании и национальной государственной инновационной политики.

В общем, НИС является сложной системой взаимосвязанных и взаимозависимых институтов (главным образом, это государство, частный сектор и система высшего образования), обеспечивающих эффективное инновационное развитие страны и коммерческую реализацию научных проектов и идей.

Развитие инноваций происходит по отраслевому, кластерному и территориальному типу. Важными элементами НИС Великобритании выступают государство и частный сектор. Именно эффективность государственно-частного партнерства определяет эффективность самой НИС. Огромное внимание уделяется системе высшего образования и высококвалифицированным кадрам, информатизации бизнеса и защите интеллектуальной собственности. Также, большое влияние оказывает степень открытости НИС, так как НИС страны в настоящее время формируется в условиях глобализации экономики, стремительного развития международного технического сотрудничества и внешнеэкономической деятельности в области торговли наукоемкой продукцией.

В настоящее время можно говорить о нескольких моделях научного и инновационного развития промышленно развитых стран. Одна из таких моделей относится к Великобритании, США и Франции и предполагает занятие лидирующих позиций в научной сфере, реализацию крупномасштабных проектов, охватывающих все стадии научно – производственного цикла, отличается значительной долей научно – инновационного потенциала в военной промышленности.

Особенностью НИС Великобритании является возможность выделить следующие пять основных блоков: креативный блок (научные центры, университеты), блок трансферта технологий, систему финансирования, производственную инфраструктуру и систему подготовки кадров.

Говоря о государственной инновационной политике, можно отметить, что, в целом научно – технологическая и инновационная политика Великобритании реализуется через соответствующие департаменты, в первую очередь, через департамент инноваций, университетов и профессионального образования. Государство предпринимает ряд конкретных шагов для улучшения усло-

вий развития инноваций в стране, а именно: обозначение приоритетных направлений инновационного развития, государственный заказ, снижение регулирующих надзорных и контролирующих функций, расширение налоговых льгот, создание инновационных фондов и программ, содействие росту акционерного капитала инновационных фирм, предоставление кредитных гарантий малому и среднему инновационному бизнесу, предоставление «смешанного» финансирования.

Таким образом, Великобритания является успешным примером создания и развития эффективной НИС, а также проведения государственной инновационной политики. Более того, отмечается активная деятельность всех сторон инновационного процесса, направленная на поддержание лидирующих позиций и на дальнейшее развитие научно - технического потенциала, а также инновационного развития в стране.

In the article are considered theoretical aspects of the category “national innovative system” and modern level of development of Great Britain. In the practical part of the article the national innovative system and the state innovative policy of Great Britain are analyzed.
***Key words**: innovations, national innovative system of Great Britain, state innovative policy of Great Britain*

Список литературы

1. Махортова В.К. Опыт инновационного развития Швеции, Финляндии и России// Научное обозрение. 2013. №9. С.740-745.
2. Великобритания. Экономическое развитие. URL: http://www.bibliotekar.ru/rGeo/12.htm
3. The Global Competitiveness Report 2012-2013, Insight Report. - Geneva, 2012. - P.545.
4. Великобритания: научно – технический потенциал и перспективы развития. URL: http://www.km.ru/referats/59C2DBA0C4FA46938B4E9950B35DB05B#
5. Колесова В.П., Осьмова М.Н. Национальные инновационные системы: монография. М.: МАКС Пресс, 2011. С. 296
6. Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденский О.В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии. URL: http://np.tu-bryansk.ru/doc/any/10.pdf

Об авторе

Махортова В.К. – бухгалтер МБУ Централизованная бухгалтерия Комитета по образованию, vika.mahortova@yandex.ru

УДК 330.34

О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Е.Н. Стрижакова, Д.В.Стрижаков

В настоящее время одним из ключевых факторов развития промышленности России являются человеческие ресурсы. Внедрение в практику управления ряда положений теории управления человеческим капиталом, а также использование авторских наработок о некоторых аспектах повышения качественных показателей человеческих ресурсов страны окажет позитивное влияние на эффективность деятельности как отдельных предприятий, так и в целом большинства отраслей промышленности.
***Ключевые слова:** экономический рост, развитие, ресурсы, человеческий капитал, промышленность, интеллект*

В современных условиях экономический рост и развитие являются основными приоритетами экономической политики страны. Высокие темпы экономического роста могут обеспечить

высокий уровень жизни населению страны, а также способствовать поддержанию национальной безопасности. Согласно авторским исследованиям, за последние 10 лет существенное значение в процессе экономического роста играл именно человеческий капитал, а фраза, что "человеческий капитал является основой для развития инновационной экономики" уже стала клише.

Попытки определить величину человеческого капитала страны были предприняты еще в XVII веке У. Петти, а различные теории его развития были предложены А. Смитом и К. Марксом. В XIX-XX веках в центре внимания экономистов оказалось разумное использование ресурсов, создание качественной рабочей силы и основы научной организации труда и менеджмента. Эти вопросы разрабатывались такими учеными как Дж.Мак-Куллох, Й. Тюнен, И.Фишер, Дж. Милль, Н. Сениор, Ф.Лист, Ф.У. Тейлор, Г.Форд и Э. Мейо. Наибольшее развитие теория человеческого капитала приобрела благодаря работам Т. Шульца и Г. Беккера.

В настоящее время в промышленности в России происходит процесс, носящий название деиндустриализация. Применительно к человеческим ресурсам это означает, что сокращается число занятых в промышленности, снижается их уровень квалификации и доходов. При этом применительно к городу Брянску и Брянской области проблема человеческого капитала в промышленности носит особенно серьёзный характер. Сегодня в Брянске существует нехватка инженеров, ИТР-ов, усугубляющаяся острым дефицитом квалифицированных рабочих кадров. Рабочие специальности крайне не популярны среди абитуриентов, при этом рынок занятости в них наиболее нуждается. Учитывая вышеизложенное, поиск подходов к решению проблемы человеческих ресурсов на предприятиях промышленности носит первоочередной характер.

Итак, И. В. Ильинский выделяет следующие составляющие человеческого капитала - капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. По его мнению, формула человеческого капитала принимает следующий вид [1]:

ЧК = Кз + Кк + Ко,

где ЧК – человеческий капитал;

Ко – капитал образования;

Кз – капитал здоровья;

Кк – капитал культуры.

Таким образом, первым в составе человеческого капитала следует рассмотреть капитал образования. Существующие исследования, показывают наличие прямой тесной связи между интеллектом населения страны и благосостояние народов (коэффициент корреляции близок к 0,7) [2]. Этот факт объясняется тем, что люди с более высоким коэффициентом интеллекта работают более эффективно, что обеспечивает более высокое качество работ и услуг и рентабельность деятельности предприятий, а в конечном итоге приводит к росту экономики страны в целом. Таким образом, наглядно видна необходимость повышения интеллекта и уровня образования населения страны в процессе создания системы эффективного использования человеческих ресурсов.

Существует несколько подходов к образованию как к средству повышения уровня интеллекта и знаний. Согласно первому, необходимо всеобщее обучение, повышение среднего образовательного уровня населения. Это влечет за собой достаточно высокие затраты на оплату труда учителей и преподавателей, но и приводит к положительным сдвигам в обществе. Согласно второму подходу, принципиальное значение приобретает не общий уровень знаний населения и число людей с высшим образованием, а число инженеров и специалистов технических профессий.

Учеными Чикагского и Гарвардского университетов К. Мерфи [3], А. Шляйфером и Р. Вишну были проанализированы темпы экономического роста в зависимости от структуры выпускников высших учебных заведений. Они пришли к выводу, что общество несет потери от того, что талантливые люди выбирают профессию юрист, а не инженер, а профессор Техасского университета С. Маги [4] определил оптимальное количество юристов на 1,000 населения.

На наш взгляд, действительно, существует определенная взаимосвязь между числом квалифицированных инженеров и экономическим ростом страны. Во-первых, это упомянутое ранее отвлечение талантливых абитуриентов из инженерных профессий в другие, например, юридические. В дальнейшем это приводит к снижению количества абитуриентов, поступающих на инженерные специальности, падению среднего уровня интеллекта у них, и в итоге к уменьшению талантливых инженеров и технических специалистов. Во-вторых, известно, что если люди не производят блага,

а удовлетворяя свои потребности перераспределяют уже имеющиеся, то никакого экономического роста быть не может. Юридические системы и их работники как раз и занимаются поиском ренты, что приводит к влиянию на существующую систему и замедлению экономического роста. Созданная тенденция к получению высокой прибыли в свою очередь привлекает молодых людей к получению образования в юридической сфере, а значит, к такой же непродуктивной деятельности. Сложившуюся ситуацию невозможно изменить силами самой системы, сторонней силой, способной проводить изменения в необходимом направлении, является, на наш взгляд, государственная политика в области образования и промышленности. Говоря об образовании, нельзя забывать, что помимо влияния на экономику и ее рост, образование выполняет и ряд других функций, в особенности социальных. Его функции – культурная, воспитательная, историческая, познавательная и ряд других, которые формируют общество, определяют его интересы, обусловливают назначение науки и образования как видов творческой деятельности людей [5].

При воздействии на образовательный процесс, необходимо четко знать целевые ориентиры. Одним из направлений совершенствования может быть определение уровня интеллекта с помощью специальных тестов, самым известны среди них является тест немецкого психолога Ганса Йоргена Айзенкома Айзенка. Он разработан для людей старше 18 лет, в общем случае тесты различаются по возрастным группам, т.е. коэффициент интеллекта, измеренный с помощью теста возможно соотносить с результатами людей вашей же возрастной группы [6]. Естественно, что данный тест является не единственным, существуют, но гораздо менее известны тесты на измерение интеллекта тесты Д. Векслера, Дж. Равена, Р. Амтхауэра, Р. Б. Кеттелла. Все эти тесты измеряют только способность человека к познанию, переработке информации и использованию ее в дальнейшей деятельности, они основаны на двухфакторной теории интеллекта Ч.Э. Спирмена. В процессе анализа тестов на мышление Ч. Спирмен выявил закономерность, что испытуемые в высокими результатами прошедшие «тесты на мышление» с достаточно высокими результатами проходят и другие тесты на познавательные способности и наоборот. В вышедшей в 1904 году книге "General intelligence", objectively determined and measured" он отметил, что успех любой интеллектуальной работы определяют:

1) некий общий фактор, общая способность,

2) фактор, специфический для данной деятельности.

Следовательно, при выполнении тестов успех решения зависит от уровня развития у испытуемого общей способности (генерального G-фактора) и соответствующей специальной способности (S-фактора)[7].

В противовес теории Спирмена, Говардом Гарднером в 1983 году была разработана теории множественных интеллектов. В работе «Структура разума» (Howard Gardner, Frames of Mind) Г. Гарднер отрицает наличие общего G-интеллекта, но выделяет равноценных и равнозначных 7 видов интеллекта (затем было добавлено еще 2 вида) - лингвистический, логико-математический, визуально-пространственный, телесно–кинестетический, музыкальный, натуралистический, межличностный, интраперсональный и экзистенциальный интеллекты. Преимущество, которое отдается логико-математическому интеллекту в настоящее время в европейских странах, относится автором не к потребности общества, а к культурной традиции этих стран. "... в других культурах ценятся другие виды интеллекта. Так, например, в Нигерии в племенах Ананг способность хорошо петь (музыкальный интеллект) и танцевать (телесно-кинестетический) приведут вас к вершине социальной лестницы быстрее, чем умение логически мыслить или хорошо говорить. У северных народов (Чукчи, Эскимосы, Инуиты) визуально-пространственный вид интеллекта всегда ценился очень высоко. Люди с таким интеллектом обладали способностью замечать малейшие изменения в цвете и структуре снега, что помогало не оказаться на отколовшейся льдине или приготовиться загодя к снежной буре."[7]

Таблица 1 - Виды интеллекта по Г. Гарднер и знаменитые личности с доминирующими видами интеллекта

Вид интеллекта	Описание [8]	Представители
1	2	3
Лингвистический word smart	Способность оперировать словами как устно (например, как это делает рассказчик, оратор, политик), так и письменно (поэт, писатель, драматург, журналист, редактор).	А.С. Пушкин, У. Шекспир, Л.Н. Толстой

Логико-математический(number smart)	Способность оперировать числами (математик, бухгалтер, статистик) и мыслить рационально (ученый, компьютерный программист, логик). Этот тип интеллекта также активно задействован в школьных программах.	Пифагор, Евклид, Р. Декарт, Н.И. Лобачевский, А.Н. Колмогоров
Визуально - пространственный (picture smart)	Талант воспринимать мир визуально и анализировать эту информацию (охотник, скаут, гид),, а также трансформировать пространство (архитектор, художник, изобретатель, дизайнер интерьеров). Человек, у которого развит этот тип интеллекта, восприимчив к цвету, форме, линиям, и отношениям между объектами в пространстве. Он может графически выражать свои идеи.	Микеланджело, Рубенс, Сальвадор Дали, И.К. Айвазовский, И.И. Шишкина
Телесно – кинестетический(body smart)	Умение использовать тело для самовыражения, передавать эмоции и чувства движениями (атлет, танцор, актер), использовать руки для трансформации разнообразных вещей (ремесленник, скульптор, механик, хирург).	М. Плисецкая, Р.Х. Нуреев, Б. К. С. Айенгар, М. Барышников
Музыкальный(music smart)	Речь идет о способности воспринимать музыку, оценивать ее (музыкальный критик), трансформировать, создавать музыку (композитор), исполнять (исполнитель). Обладающий развитым музыкальным интеллектом человек легко запоминает мелодии и способен воспроизвести. Он восприимчив к ритму.	Бетховен, Моцарт, Бах, Глинка, Рахманинов, Римский-Корсаков, Скрябин
Натуралистический(nature smart)	Натуралист обладает способностью ориентироваться среди многих живых организмов (ботаник, ветеринар, лесник), а также обладает чувствительностью и внимательностью, интересом к определенным характеристикам окружающего мира (метеоролог, геолог, археолог).	Ч. Дарвин, В.И. Вернадский
Межличностный(people smart)	Умение различать настроения, мотивы, намерения и чувства других людей. Способность коммуницировать, т.е. обмениваться информацией с другими людьми вербально и невербально, посредством языка жестов, музыки, речи.	М. Ганди, У. Черчилль, Дж. Кеннеди
Интраперсональный(self-smart)	Четкое видение себя , понимание своих сильных и слабых сторон, ограничивающих убеждений, мотивации, настроений, желаний. Высокий уровень самоконтроля, понимания себя, самооценки (психолог, психиатр, философ). Этот вид интеллекта проявляет себя через другие виды, выделенные Гарднером.	Конфуций, И. Кант
Экзистенциальный(problem solving smart)	Способность и склонность формулировать вопросы о жизни, смерти и прочих экзистенциальных вещах.	Н. А. Бердяев, Ж.-П. Сартр, А. Камю

Существующая система образования придает максимальное значение развитию логико-математического интеллекта, также воздействиям в процессе изучения школьной программы подвергается лингвистический вид интеллекта. При этом остальные 7 видов интеллекта не являются достаточно значимыми и их развитию в школьном обучении отводится не значительное время. Эти виды интеллекта, правда, без использования этого термина, в основном развиваются в различных школах дополнительного образования (музыкальных, художественных, спортивных) или кружках.

На наш взгляд, для того, чтобы сформировать эффективную систему образования необходимо осуществлять государственную политику с единым подходом. На начальном этапе возможно применение теорий интеллекта для дифференциации детей в школе, что, на наш взгляд, приведет в конечном счете к росту знаний - учителя строят урок и предлагают задания исходя из среднего уровня учеников, если в классе будут дети, заинтересованные в изучении предмета, то и средний уровень урока станет выше, и знаний ученики получат больше. В настоящее время существует специализация по классам, однако она осуществляется в 10-11 классе, а вполне возможно сделать это уже в 8 классе. Существует ряд разработок, позволяющих определить склонность детей к тем или иным наукам, например, тест на механическую понятливость Беннета. Внедрение их в практику среднего образования может существенно упросить практику дифференциации детей по интересам в целях дальнейшего углубленного развития их способностей. На первый взгляд, для промышленности особое значение будет иметь развитие детей с логико-математическим интеллектом, однако для эффективного развития предприятий необходимо наличие и специалистов творческих профессий, например, работники службы маркетинга, а для них наличие развитого визуально - пространственного, межличностного и интерперсонального интеллектов является преимуществом в выполнении их обязанностей. Таким образом, использование в

системе образования личностных особенностей ученика позволит более эффективно использовать труд преподавателей и максимально развивать задатки ребенка, постепенно формируя будущих работников для конкретных потребностей в экономике страны.

Следующей ступенью является среднее профессиональное или высшее образование. Согласно исследованию[9] наиболее высокотехнологичных, престижных и высокооплачиваемых профессиональных сферах предпочтение будет отдаваться выпускникам вузов.

Таблица 2 - Распределение респондентов с высшим и без высшего образования по профессиональным сферам

Отрасли экономики	Респонденты ВО, %	Респонденты без ВО, %
промышленность	6,9	18
строительство	4,5	5
транспорт	4,9	7
связь	3,7	1
оптовая и розничная торговля	6,9	24
образование	12,7	10
здравоохранение	5	8
жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание	4,9	12
финансы, кредит, страхование	9,5	4
федеральные и местные органы управления	10,8	3
армия, органы внутренних дел (включая милицию), органы безопасности	21,7	1
общественные организации (партии, профсоюзы, фонды и т.д.)	7,0	
другое	1,5	7

Как видно из таблицы 2, наибольшее число респондентов без ВО приходится на отрасли, не требующие высокого уровня компетенций – промышленности (18%), строительства (5%), транспорта (7%), работники оптовой и розничной торговли (24%), , жилищно-коммунального хозяйства (12%). При этом в сферах образования (12,7%), финансово-кредитной сфере и страховании (9,5%) федеральных и местных органы управления (10,8%), армии, органах внутренних дел (включая милицию), органы безопасности (21,7%), общественных организациях (7,0%)

В связи с упомянутой в начале статьи проблемой нехватки как инженеров, так и специалистов со средним специальным образованием, проблема должна быть разбита на две - привлечение абитуриентов для обучения на технических специальностях в ВУЗы и в профессионально- технические колледжи и техникумы. Решение этих проблем лежит вне плоскости образования, и состоит в повышении престижа инженерной и технической работы с помощью высокой оплаты труда в том числе, а также формирования престижа рабочих профессий с помощью социальных воздействий на общество. Также интересной практикой, которая может быть рекомендована к применению на промышленных предприятиях, является создание специальных групп в ВУЗах и колледжах на их базе - обучение студентов происходит за счет средств предприятия, но предприятие гарантировано получит необходимых работников на срок минимум 5 лет. Также данное сотрудничество даст возможность студентам в процессе прохождения практик, написания курсовых работ и дипломов лучше узнать проблемы предприятия, предложить их решения еще во время обучения. Таким образом, предприятие в итоге получит работников, которые уже имеют практические навыки решения конкретных технических, производственных или инженерных проблем. Это же может быть справедливо как для аспирантов, так и для докторантов - наличие практического опыта работы на конкретном предприятии повысит уровень знаний соискателей и эффективность работы над решаемыми научными проблемами.

Очередной ступенью образования для работников предприятия является повышение квалификации с помощью стажировок и курсов, возможно получение высшего (или второго высшего) образования при необходимости. Возникающая проблема определения вероятности возврата инвестированной в дополнительное образование суммы, а также вообще необходимости данного образования достаточно логично может быть решена для работников среднего и низшего звена с использованием соотнесения получаемых в результате обучения необходимых навыков и их необхо-

димости для выполнения служебных обязанностей. Что касается управленцев, то методика определения необходимости инвестиций в образование может быть построена на основе понятия "эмоциональный интеллект". Данный термин вошел в обиход психологии, социологии и экономики с 90-х годов XX века. В интерпретации клинической физиолога, благодаря которому понятие "эмоциональный интеллект" появилось в науке, Р. Бар-Она эмоциональным интеллектом являются все некогнитивные способности, знания и компетентность, дающие человеку возможность успешно справляться с различными жизненными ситуациями [6]. Принятие решения о необходимость повышения квалификации и направлениях для каждого из работника можно рекомендовать осуществлять на основании тестирования на уровень эмоционального интеллекта. Более того, именно наличие высокого уровня эмоционального интеллекта повышает общую эффективность деятельности менеджера, по существующим исследованиям, на 90%. Таким образом, входное тестирование кандидатов на должность на уровень ЭИ позволит управленцам, во-первых, отбирать персонал в соответствии с определенными критериями, во-вторых, более точно определять занимаемую должность, а также принимать решения о необходимости и сфере дополнительного образования.

С точки зрения К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю инвестиции в человеческий капитал представляют собой "любое действие, которое повышает квалификацию и способности и, тем самым, производительность рабочих. Затраты способствуют повышению чьей-либо производительности" [10]. Таким образом, методы повышения стоимости человеческого капитала должны быть направлены на повышение каждой из составных его частей - не только уровня знаний и интеллекта, но и здоровья, качества труда и жизни, а также усиление синергетического взаимодействия между ними.

Здоровье также оказывает значительное влияние на качество человеческого капитала, индивид, у которого что-то не в порядке со здоровьем, его что-то беспокоит, не сможет эффективно выполнять свою работу. Здоровый образ жизни помогает продлить здоровые годы жизни, а также позитивно воздействовать на здоровье нации в настоящем и будущем, поскольку здоровье детей прямо зависит от здоровья их родителей.

Здоровье человека в теории человеческого капитала рассматривается как сочетание двух факторов - унаследованного и приобретенного здоровья. С одной стороны, происходит износ этих видов капитала, причем с возрастом обесценивание происходит все быстрее. С другой стороны, в процессе инвестирования в человеческий капитал здоровья происходит замедление этого обесценивания, поддержка и совершенствования работоспособности человека за счет улучшения его здоровья и самочувствия. На поддержание здоровья средства затрачиваются всю жизнь, это является основным отличием между инвестициями в образование. При этом многие исследователи полагают, что существует корреляция между уровнем образования и капиталом здоровья. Лица, имеющие достаточный уровень образования, стараются заботиться о собственном здоровье, обращаться к врачам во время и разумнее пользоваться медицинскими услугами, вести здоровый образ жизни, заниматься спортом, употреблять полезную пищу и отказываться от вредных привычек, инвестировать в свой собственный капитал здоровья.

Известный американский экономист и теоретик здравоохранения Келлен Уинслоу в своей книге "Цена здоровья" (1951 г.) доказал, что до 20 лет среднестатистический житель Америки получает средства на образование, пользование услугами здравоохранения, не отдавая ничего в замен, а уже к 40 годам он возвращает обществу эти расходы в полном объеме; к 60 годам он вернет обществу в 2 раза больше, чем было в него инвестировано [11]. Таким образом, помимо социальной функции - заботе о здоровье населения, политика инвестирования в капитал здоровья жителей страны приводит и к росту средней продолжительности их жизни, а, следовательно, и увеличивает объем и время поступлений от населения.

Далее, следующим элементом человеческого капитала является капитал культуры. Капитал культуры определяет систему ценностей, норм морали, этических норм, которые определяют поведение человека, его отношение к делу, вещам, другим людям, самому себе, что оказывает влияние на качество всего человеческого капитала [12]. На формирование данного вида капитала оказывают институты, сложившиеся в обществе, нормы поведения, правила, культура и традиции, а также личность самого человека, именно его моральные принципы, ценности и нравственные идеалы, которые закладываются преимущественно в детстве, под влиянием с точки зрения Г. Беккера «дети наследуют способности и другие «дарования» родителей» [12]. При этом решающую роль в формировании

нравственных принципов играют не столько слова, сколько действия и поступки членов семьи. Именно в семье ребенок приобретает первый социальный опыт, усваивает, что можно, а что нельзя, учится понимать и распознавать чувства и эмоции других людей. От того, в каком эмоциональном климате растет ребенок, зависит его будущее отношение к жизни, к другим людям, и даже способность к усвоению учебного материала напрямую зависит от атмосферы в семье. Психологический климат в семье напрямую оказывает влияние на будущее душевное здоровье человека и его эмоциональную стабильность. Также достаточно важным, оказывающим прямое влияние на человеческий капитал здоровья, является культура питания в семье и пищевые привычки. От этого зависит и здоровье пищеварительной системы, и в целом болезней, связанных с несбалансированным и неполноценным питанием. Здоровый образ жизни, привычки, отношение к спорту и досугу закладываются в детском возрасте. Если в семье принято проводить выходные активно, в один из дней, например, посещая музей, выставки или театры, а в другой занимаясь активными спортивными играми на природе, то очень вероятно, что в будущем именно так проводить свой досуг будут и выросшие дети.

Говоря о значимости семьи в формировании человеческого капитала, стоит отметить и влияние ее на образование и инвестиции в него. Беккер сделал вывод, что семьи, оставляющие наследства, производят инвестиции в человеческий капитал детей, тогда как семьи, не оставляющие наследства, чаще всего недоинвестируют в их образование [12].

Культура капитала на государственном уровне в 90-е годы XX века не получал должного инвестирования и развития, не уделялось необходимое внимание моральной и культурной образованности детей и подростков, что естественно негативно сказалось на общем уровне нравственности и морали в стране. В настоящее время ситуация изменилась, финансирование капитала культуры стало осуществляться через федеральные целевые программы, были завершены программы «Культура России (2006-2010гг.)», «Социальное развитие села до 2012г.», в результате осуществления которых решались проблемы сохранности культурного наследия, проблемы, касающиеся охраны окружающей среды, проведены мероприятия для улучшения жилищной обеспеченности, доступности качественного образования, а также повышения уровня медицинского, культурного, торгового, бытового и информационно-консультационного обслуживания сельского населения [13]. На 2014-2020 годы предусмотрена реализация следующих программ - Федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)», государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы, государственной стратегии формирования системы достопримечательных мест, историко-культурных заповедников и музеев-заповедников в РФ, а также существует проект «Устойчивое развитие сельских территорий Российской Федерации на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» и целевые программы развития конкретных регионов Российской Федерации.

Некоторые исследователи [14] выделяют в составе человеческого капитала еще и социальный капитал, который представляет собой коммуникативные навыки человека, способности к совместной деятельности, умение работать в команде и межличностные связи, а также сложившийся круг общения человека. Сюда же можно внести и репутацию человека, которая может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на сумму человеческого капитала. На наш взгляд, при должном внимании к этому феномену, это может являться возможным потенциалом для повышения величины человеческого капитала в целом. О деловой репутации человека можно судить не только с момента начала им трудовой деятельности, но и участие во внеучебной работе, участие и победы в олимпиадах, конкурсах в школе и средних и высших учебных заведениях также должно учитываться. В настоящее время эти достижения фиксируются с 1 класса, в так называемом «Портфолио». При прочих равных, из двух абитуриентов преимущество при поступлении в ВУЗы должно отдаваться соискателю с лучшим портфолио, это же должно учитываться и при выборе сотрудников на определенную должность.

На наш взгляд, роль качества жизни и благосостояние работников также является достаточно значимым в процессе управления человеческими ресурсами. С одной стороны, от того, насколько человек чувствует себя хорошо в стране, зависит поток иммиграция в стране. С другой стороны, если человек живет так плохо, что его действия не могут удовлетворить, например, физиологических потребностей (по Маслоу), то усилий для удовлетворения остальных потребностей приложено не будет, а значит, не будет и приложено никаких усилий для экономического развития. И,

наконец, все большее внимание ученых привлекает теория благосостояния, в которой для определения индекса развития человеческого потенциала Индекс развития человеческого потенциала может принимать значения от 0 до 1, при этом страна считается обладающей высоким уровнем человеческого развития, если показатель ИРЧП более 0,8, низким уровнем развития человеческого потенциала при уровне ИРЧП менее 0,5, и средним - при ИРЧП в пределах от 0,5 до 0,8. В 2010 году индекс развития человеческого потенциала был дополнен тремя новыми индексами, для учета неравенства внутри страны - индексом человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), индексом гендерного неравенства (ИГН) и индексом многомерной бедности (ИМБ). По рассчитанному в 2010 году значению показателя индекса развития человеческого потенциала Россия занимает 65 место с ИЧР 0,719.

Приведенное в настоящее статье исследование позволяет сформулировать следующие выводы. Проблема качественного развития человеческого капитала носить для Российской Федерации первоочередной характер. Проблема комплексна и без решающей роли государства решена быть не может. Кроме того, в процесс решения обозначенной задачи необходимо вовлечение одного из ключевых потребителей человеческого капитала – промышленные предприятия. При этом, существующую ныне систему подготовки квалифицированных кадров предлагается совершенствовать, начиная уже с начального образования, на основе внедрения технологий эффективного отбора и развития выявленного потенциала. В дальнейшем необходима более ранняя специализация учебного процесса, сопровождающаяся постоянным культивированием на государственном уровне здорового образа жизни и культурного развития личности. В последствии, на основе государственного задания с обязательным учетом и участием, в частности промышленных предприятий, предлагается вести подготовку рабочих и инженерных кадров. При этом, в процессе подготовки, приоритеты расставить на решение конкретных практических задач в условиях реально функционирующего предприятия. В дальнейшем предлагается активное внедрение практических наработок в области эмоционального интеллекта, что непременно позитивно отразиться на хозяйственных показателях предприятий. И наконец, реализация обозначенного выше подхода позволить обеспечить положительную динамику качества жизни и благосостояние работников, а с ним и увеличение значения индекса развития человеческого потенциала России

Human resources are one of the key factors in the development of Russian industry is now. Implementation in practice management the main provisions theory of human capital management, and use of copyright developments concerning certain aspects of the quality indexes of human resources of the country will have a positive impact on the effectiveness of both individual companies and in general most industries.
Key words: *economic growth, development, resources, human capital, industry, intelligence.*

Список литературы

1. Ильинский И. В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд. СПбУЭФ, 2006. – 471 с.

2. Lynn R. Intelligence and the Wealth and Poverty of Nations [Электронный ресурс]. URL: http://www.rlynn.co.uk/uploads/pdfs/Intelligence%20and%20the%20Wealth%20and%20Poverty%20of%20Nations.pdf (дата обращения: 09.04.2014).

3. Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer and Robert W. Vishny. 1991. The Allocation of Talent: Implications for Growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No. 2 (May, 1991), pp. 503-530

4. Magee, Stephen. 2010. The Optimum Number of Lawyers and a Radical Proposal for Legal Change. Prepared for the Conference on American Illness: Essays on the Rule of Law. [Электронный ресурс]. URL: http://buckleysmix.com/wp-content/uploads/2010/10/Magee.pdf (дата обращения: 09.04.2014).

5. Сухарев О.С. Дисфункция образования и науки России: траектория преодоления // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014, N 1 (238).

6. Стрижакова Е.Н. Интеллект работника организации: эволюция подходов к определению его составных частей и способы измерения // Госсоветник № 1, 2013 - С. 74 - 87

7. C. Spearman "General intelligence", objectively determined and measured [Электронный ресурс]. URL:http://psychclassics.yorku.ca/Spearman/ (дата обращения: 09.04.2014).

8. Говард Гарднер. "Структура разума. Теория множественного интеллекта". Вильямс,

2007г.

9. Каданкова Н.Н., Крутий И. А .Вклад высшего образования в развитие человеческого капитала . Труды СГУ. Выпуск 87. Гуманитарные науки. Психология и социология образования. - М.: 2005. - с. 168-186.

10. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М. - 2009. - 940 с.

11. А. Шабунова, Н. Маланичева Здоровье населения в крупных городах: тенденции и особенности. Электронная книга. ИСЭРТ РАН, 2012

12. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 672с.

13. Материалы сайта Федеральные целевые программы России http://www.programs-gov.ru

14. Психология труда и кадрового менеджмента в схемах и таблицах. Справочное пособие Авторы: Щербатых Ю.В.

15. Стрижакова Е.Н. Проблема экономического развития и представления об "экономике счастья": аспект измерения и оценки // Менеджмент в Росси и за рубежом. №1, 2014. С. 36-44

Об авторах

Стрижакова Е.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного технического университета, *kathystr@inbox.ru*

Стрижаков Д. В. – кандидат экономических наук, Заместитель Главы городской администрации по финансам, *zgef@gorod.bryansk.ru*

УДК 332.1

ВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Таранов

В статье представлена авторская модель развития информационного общества в Российской Федерации и Брянском регионе. Выполнен анализ основных нормативных документов и этапов. Дана авторская оценка документов по уровням власти и уровням важности. Проведен анализ интенсивности развития информационного общества.

Ключевые слова: *развитие, информационное общество, региональная экономика.*

Для выполнения анализа становления информационного общества в Российской Федерации и Брянском регионе рассмотрим предложенную автором временную модель развития информационного общества в Российской Федерации и Брянской области (рис. 1). Модель строится на хронологическом анализе этапов развития информационного общества на основе международных, государственных и региональных документов. На рисунке показаны два основных уровня власти – федеральный и региональный. Так же дана авторская оценка документов по уровням важности для развития информационного общества (1 уровень – важные документы, 2 уровень – средняя важность и 3 уровень – малозначительные документы).

Рис. 1. Временная модель развития информационного общества в Российской Федерации и Брянской области

Известно, что основной движущей силой развития экономики государства является развитие информационного общества. В связи с этим одним из первых документов построения информационного общества рабочей группой Федерального Собрания РФ была разработана ***Концепция государственной информационной политики и связи Российской Федерации***, одобренная на заседании Комитета Государственной Думы 15 октября 1998 года [1]. Цель Концепции - определение целей, задач и объектов государственной информационной политики (ГИП), основных направлений и механизмов ее реализации, результатов воздействия ГИП на социально-экономическое, политическое и культурное развитие России в конце XX и начале XXI века. Область применения - конкретизация и уточнение основных направлений деятельности органов государственной власти по становлению информационного общества в России, формированию единого информационного пространства России и её вхождению в мировое информационное сообщество. Основными задачами государственной информационной политики в концепции являются: модернизация информационно – телекоммуникационной инфраструктуры; развитие информационных, телекоммуникационных технологий; эффективное формирование и использование национальных информационных ресурсов (ИР) и обеспечение широкого, свободного доступа к ним; обеспечение граждан общественно значимой информацией и развитие независимых средств массовой информации; подготовка человека к жизни и работе в грядущем информационном веке; создание необходимой нормативной правовой базы построения информационного общества.

Государственная информационная политика открыла новые возможности регулярного информирования населения органами государственной власти и управления в политической и социально-экономической жизни через средства массовой информации, пресс-центры, центры общественных связей и т.п. Разработка и постоянное совершенствование законодательства, правовых и организационных механизмов позволило эффективно регулировать взаимоотношения всех субъектов политической жизни в реализации их информационных прав и обязанностей, создало систему независимого и гласного контроля за деятельностью государственных средств массовой информации, институтов, центров и служб изучения общественного мнения, а также специальных служб по связи с населением. Разработка и осуществление цивилизованных, форм и методов воздействия на средства массовой информации, составляющие одну из главных задач ГИП, облегчило формирование и распространения духовных ценностей, отвечающих национальным интересам и культурно-историческим традициям России. Впервые в новейшей истории России был заложен фундамент государственной информационной политики.

В следующем, 1999 году выработана ***Концепция формирования информационного общества в России.*** Цель Концепции – определение российского пути перехода (или построения) информационного общества (ИО), основных условий, положений и приоритетов государственной информационной политики, обеспечивающих его реализацию. В Концепции формулируются политические, социально-экономические, культурные и технико-технологические предпосылки и условия этого перехода и обосновывается специфика российского пути к информационному обществу. Разработана в 1999 гг. по инициативе Государственного комитета Российской Федерации по связи и информатизации и Комитета Государственной Думы по информационной политике и связи [2]. Рынок информационных ресурсов достиг 4,5 млрд. долларов, что соответствует 5 % ВВП России за тот период. Эта величина суммарных затрат на информацию уже имеет макроэкономическую значимость и характеризует рост использования ресурса «информация». К характерным чертам и признакам информационного общества впервые на законодательном уровне отнесено: формирование единого информационно-коммуникационного пространства России как части мирового информационного пространства, полноправное участие России в процессах информационной и экономической интеграции регионов, стран и народов; становление и в последующем доминирование в экономике новых технологических укладов, базирующихся на массовом использовании перспективных информационных технологий, средств вычислительной техники и телекоммуникаций; создание и развитие рынка информации и знаний как факторов производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, переход информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития, фактическое удовлетворение потребностей общества в информационных продуктах и услугах; возрастание роли информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства и др.

Таким образом, в 1999 году четко сформировался прообраз информационного общества в России. Появился свой российский путь развития ИО, ориентированный на чисто российские критерии и характеристики качества жизни, социально-культурные особенности и требующего в сегодняшних социально-экономических условиях лишь минимальных капиталовложений со стороны государства. Этот путь нетрадиционный, неапробированный. Однако он требует хотя бы минимальных темпов экономического роста, политической стабильности в обществе и политической воли исполнительной и законодательной власти, поставившей перед обществом задачу перехода к информационному обществу как задачу высокого приоритета.

Следующим этапом, повлиявшим на развитие информационного общества в России, было принятие ***Окинавской хартии глобального информационного общества*,** подписанной 22 июля 2000 года лидерами стран «Большой восьмерки (G8)» [3]. В хартии декларируются намерения по четырем основным направлениям: использование возможностей цифровых технологий; преодоление электронно-цифрового разрыва стран; содействие всеобщему участию стран в решении мировых проблем; дальнейшее развитие взаимодействия стран G8. Содействие всеобщему участию стран в решении мировых проблем и дальнейшему развитию характеризуется преодоление существующих различий в области информации и знаний, усилению по преодолению международной разобщенности, поощрению работы глобальных сетей электронной торговли.

По большому счету, подписание Окинавской хартии мало что дало России. Плюсы для России заключались в выстраивании мостов и цивилизованного диалога с Западом. Так же это мероприятие дало очередной толчок для развития информационного общества в России. Для запада Окинавская хартия значила больше, чем для России. Так как России на то время – это большой рынок сбыта для запада, то понятно стремление западной политической элиты и корпораций жестко контролировать этот перспективный рынок с целью максимального извлечение политических дивидендов и экономической прибыли.

28 января 2002 года вышло постановление № 65 Правительства РФ ***«О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)»*** [4]. Это был следующий крупный шаг в становлении информационного общества. Целями программы являлись: повышение качества взаимоотношений государства и общества путем расширения возможности доступа граждан к информации о деятельности органов государственной власти; повышения оперативности предоставления государственных и муниципальных услуг, внедрения единых стандартов обслуживания населения; повышение эффективности межведомственного взаимодействия и внутренней организации деятельности органов государственной власти на основе организации межведомственного информационного обмена и обеспечения эффективного использования органами государственной власти информационных и телекоммуникационных технологий, повышения эффективности управления внедрением информационных и телекоммуникационных технологий в деятельность органов государственной власти; повышение эффективности государственного управления, обеспечение оперативности и полноты контроля за деятельностью органов государственной власти.

Начиная с 2004 года начинается процесс разработки ***«Национальной стратегии информационного развития России»*** с параллельно начавшейся разработкой в 2008 году крупной программы «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации». «Национальная стратегия информационного развития России» провозгласила конечные цели информационного развития России: укрепление федеративного государства на основе единого информационного пространства страны, углубление процессов информационной и экономической интеграции регионов; создание современных сетевых структур государственного, регионального и муниципального управления и построение на их базе новых эффективных механизмов взаимодействия власти с институтами гражданского общества, бизнесом и населением; становление и в последующем доминирование в экономике новых технологических укладов, базирующихся на массовом использовании перспективных информационных технологий, средств вычислительной техники и телекоммуникаций, ведущей роли информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства, в социальной и культурной сферах; повышение качества образования.

7 февраля 2008 года приказом № 212 утверждена Президентом Российской Федерации В. Путиным ***«Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации»*** [5]**.** Целью формирования и развития информационного общества в Российской Федерации является повышение

качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий. К числу основных задач, требующих решения для достижения поставленной цели, относятся: формирование современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, предоставление на ее основе качественных услуг и обеспечение высокого уровня доступности для населения информации и технологий; повышение качества образования, медицинского обслуживания, социальной защиты населения на основе развития и использования информационных и телекоммуникационных технологий; совершенствование системы государственных гарантий конституционных прав человека и гражданина в информационной сфере; развитие экономики Российской Федерации на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий; повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти, качества и оперативности предоставления государственных услуг; развитие науки, технологий и техники, подготовка квалифицированных кадров в сфере информационных и телекоммуникационных технологий; сохранение культуры многонационального народа Российской Федерации, укрепление нравственных и патриотических принципов в общественном сознании, развитие системы культурного и гуманитарного просвещения; противодействие использованию потенциала информационных и телекоммуникационных технологий в целях угрозы национальным интересам России.

С разработкой «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации» Россия стала позиционироваться как одна из ведущих информационных держав.

На основе «Стратегии информационного общества в РФ» были разработаны более узкоспециализированные документы информационного общества. Таким документом стала ***«Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года»***, одобренная Правительством РФ распоряжением от 6 мая 2008 года № 632-р [6]. Под электронным правительством в Концепции понимается новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов. Целями формирования в Российской Федерации электронного правительства являются: повышение качества и доступности предоставляемых организациям и гражданам государственных услуг, упрощение процедуры и сокращение сроков их оказания, снижение административных издержек со стороны граждан и организаций, связанных с получением государственных услуг, а также внедрение единых стандартов обслуживания граждан.

Таким образом, в виде «Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года» был заложен фундамент одного из основных столпов информационного общества – электронного правительства.

Следующим этапом развития информационного общества стало принятие ***«Государственной программы «Информационное общество (2011-2020)»*** постановлением Правительства РФ от 20 октября 2010 года № 1815-р [7]. Отрасль информационных и телекоммуникационных технологий в 2000 - 2008 годах развивалась высокими темпами, ежегодный прирост составлял около 25 процентов, что существенно выше среднегодовых темпов роста валового внутреннего продукта и роста отдельных отраслей. Информационные технологии и информационные услуги стали достаточно существенной статьей российского несырьевого экспорта. Однако сводные индексы и межстрановые сопоставления до сих пор характеризуют Россию не лучшим образом, что говорит о недостаточном уровне развития отрасли информационных технологий, об отставании от мировых лидеров, а также о нереализованности потенциала уже существующих инфраструктур и технологий. С другой стороны, по ряду параметров Россия не сильно отличается от европейских стран, где доля сектора информационных технологий составляет около 5 процентов валового внутреннего продукта, около 30 процентов населения никогда не пользовались сетью Интернет и только 38 процентов граждан использовали сеть Интернет при получении государственной услуги (в основном для получения формы заявления). Основным итогом многолетней работы по информатизации органов государственной власти является наличие компьютерного и сетевого оборудования, при этом

уровень развития и использования прикладных информационных систем является недостаточным, не созданы инфраструктурные системы электронного правительства, в частности: базы данных, содержащие учетную информацию о ключевых объектах государственного управления, отрывочны и охватывают незначительный временной горизонт; в незначительном количестве органов государственной власти развернуты и используются комплексные системы электронного документооборота; существует несовместимость программно-технических решений и невозможность обмена данными между различными государственными информационными системами; не сформирована инфраструктура, обеспечивающая информационную безопасность электронных форм взаимодействия органов государственной власти между собой, с населением и организациями, отсутствуют доступные механизмы обеспечения доверия к электронной цифровой подписи, не создана целостная система удостоверяющих центров, а также созданные удостоверяющие центры не объединены в домены взаимного доверия и их услуги не являются массовыми; не автоматизированы процедуры сбора и обработки информации; недостаточными темпами развиваются средства информационно-справочной поддержки и обслуживания населения; неконтролируемый рост объемов информации о гражданах, организациях и объектах хозяйственного оборота, содержащейся в государственных информационных системах, в условиях отсутствия эффективных механизмов контроля ее использования создает угрозу нарушения прав граждан. Целевые индикаторы и показатели программы: место в Российской Федерации в международном рейтинге по индексу готовности к сетевому обществу; место РФ в международном рейтинге по индексу развития информационных и телекоммуникационных технологий; место РФ в международном рейтинге по индексу развития электронного правительства; доля населения Российской Федерации, имеющего возможность приема эфирных цифровых телеканалов; доля населения Российской Федерации, имеющего возможность приема обязательных общедоступных телерадиоканалов и др.

Таким образом, итоговым результатом Программы станет наличие широкого спектра возможностей использования информационных технологий в производственных, научных, образовательных и социальных целях. Эти возможности будут доступны для любого гражданина вне зависимости от его возраста, состояния здоровья, региона проживания и любых других характеристик. Возможности использования информационных технологий обеспечиваются за счет создания соответствующей инфраструктуры, обеспечения цифрового контента и подготовки пользователей.

Последним этапом развития информационного общества на момент написания статьи стало принятие ***«Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года»***, которая была утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 1ноября 2013 года за № 2036-р [8]. Стратегия разработана для формирования единого системного подхода государства к развитию отрасли информационных технологий. Реализация Стратегии позволит заложить основы дальнейшей деятельности государства в области комплексного развития отрасли, в том числе за счет взаимодействия ее участников. Масштаб влияния отрасли информационных технологий на государство значительно превосходит сугубо отраслевые эффекты. Развитие информационных технологий является одним из важнейших факторов, способствующих решению ключевых задач государственной политики Российской Федерации. Основными задачами по развитию отрасли информационных технологий России являются: развитие человеческого капитала, в том числе за счет развития профильного образования и популяризации профессий отрасли; улучшение институциональных условий для работы компаний в России и снижение административных барьеров; поддержка экспорта и стимулирование глобализации отрасли; развитие в России исследований в сфере информационных технологий и смежных областях; развитие механизмов поддержки малого бизнеса, включая акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки и институты, необходимые для улучшения инвестиционного климата; повышение грамотности населения в области информационных технологий; нормализация статистического наблюдения в отрасли; совершенствование взаимодействия органов власти, определяющих государственную политику в области информационных технологий, с отраслевыми ассоциациями, кластерами, платформами и другими объединениями; создание условий для развития глобальных лидеров в сфере информационных технологий в целях устранения диспропорций развития отрасли и формирования дополнительных возможностей для выкупа долей в уставном капитале компаний отрасли информационных технологий российскими инвесторами путем расширения пула крупных

компаний отрасли информационных технологий в России за счет рыночных механизмов.

Начиная с 2006 года, правительство проводит последовательную информационную политику в отношении регионов. Так, 17 июля 2006 года одобрена Председателем Правительства М. Фрадковым ***«Концепция региональной информатизации до 2010 года»*** [9]. Основными целями региональной информатизации являются: повышение эффективности управления социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации; обеспечение доступа населения и организаций к информации о деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и их участия в процессе общественной экспертизы проектов решений в сфере региональной информатизации и эффективности их реализации; улучшение качества государственного управления в органах государственной власти субъектов Российской Федерации; создание условий для развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, отвечающей современным требованиям и обеспечивающей потребности населения в информации, а также потребности органов государственной власти субъектов Российской Федерации в информации и информационном взаимодействии; обеспечение информационной безопасности региональных и муниципальных информационных систем, информационно-телекоммуникационной инфраструктуры на территории субъектов Российской Федерации.

Таким образом, впервые в истории современной России осуществлено внедрение информационного менеджмента на политическом и управленческом уровне регионов. Подготовлена основа для создания стандартов в области информатизации регионов.

Концепция информатизации Брянской области до 2010 года утверждена постановлением администрации от 26 июля 2007 года № 578 [10]. Разработана на основе Концепции региональной информатизации до 2010 года, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июля 2006 года № 1024-р и рекомендованной к использованию органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации при подготовке и реализации проектов информатизации. Основными целями информатизации Брянской области являются: улучшение качества государственного управления в органах государственной власти в Брянской области; создание условий для эффективного социально-экономического развития региона; повышение качества жизни населения; координация работ по реализации планов мероприятий информатизации органов государственной власти и органов местного самоуправления; создание в регионе комплекса государственных и муниципальных систем, обеспечивающих поддержку органов государственной власти и местного самоуправления Брянской области, а также объединяющих их на основе общей информационно-технологической инфраструктуры области; обеспечение доступа населения и организаций к информации о деятельности органов государственной власти в Брянской области и их участия в процессе общественной экспертизы проектов решений в сфере региональной информатизации и эффективности их реализации.

Таким образом, Концепция информатизации Брянской области до 2010 заложила базовый фундамент, на основе которого была сформирована «Программа информатизации Брянской области 2007-2010 годов».

Программа информатизации Брянской области 2007-2010 годов [11] была принята постановление Администрации Брянской области от 27 июля 2007 года. Цели и задачи программы: улучшение качества государственного управления в органах государственной власти Брянской области; создание условий для эффективного социально-экономического развития региона; повышение качества жизни населения; создание и сопровождение эксплуатации современной высокоскоростной широкополосной корпоративной компьютерной сети ОГВ и ОМС; создание и развитие единой региональной системы электронного документооборота ОГВ и ОМС; создание в регионе комплекса государственных и муниципальных систем, обеспечивающих поддержку ОГВ и ОМС Брянской области, а также объединяющих их на основе общей информационно-технологической инфраструктуры области; обеспечение доступа населения и организаций к информации о деятельности ОГВ в Брянской области и их участия в процессе общественной экспертизы проектов решений в сфере региональной информатизации и эффективности их реализации; создание условий для развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, отвечающей современным требованиям и обеспечивающей потребности населения, а также потребности ОГВ Брянской области в информации и информационном взаимодействии; обеспечение информационной безопасности региональной муниципальной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

Выявленные в результате обследования факторы имеют существенное значение при определении рейтинга региона по степени развития информационных технологий.

Следующим шагом в развитии информационного общества в Брянском регионе стало принятие ***«Стратегии социально-экономического развития Брянской области до 2025 года»***, которая утверждена постановлением администрации Брянской области от 20 июня 2008 года за номером 604 [12]. В частности, в документе говорится, что основные мероприятия по реализации сценария активного развития инновационного производственного комплекса подразумевают 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.

Следующим этапом формирования информационного общества Брянского региона стало принятие долгосрочной целевой программы ***«Развитие информационного общества и формирование электронного правительства в Брянской области» (2011-2015 годы)***, утвержденной постановлением администрации Брянской области от 7 июня 2010 года № 571 [13]. Цель программы - развитие информационного общества и формирование элементов электронного правительства Брянской области. Движение Брянской области к информационному обществу должно привести к постоянному улучшению социально-экономической ситуации в регионе, созданию числа новых рабочих мест, повышению эффективности труда, развитию электронной коммерции, улучшению окружающей среды, более полному использованию культурного потенциала Брянщины, созданию новых условий развития правового и политического самосознания граждан и максимальной реализации их личностного потенциала. Информационное общество должно стать базисом постоянного совершенствования государственного и муниципального управления.

Таким образом, информационное общество региона при выполнении данных нормативов намного улучшит свои международные показатели и инвестиционную привлекательность.

В этом же направлении автором в составе коллектива была разработана ***«Стратегия социально-экономического развития Брянска на период до 2025 года»*** [14]. В документе был выполнен анализ информационного общества по многим параметрам, которые будут рассмотрены в следующих главах [15]. Для города были рекомендованы следующие мероприятия: формирование региональной телекоммуникационной инфраструктуры и обеспечение доступности населению современных информационно-коммуникационных услуг; использование информационно-коммуникационных технологий в образовании и науке, подготовка образовательных кадров в сфере информационно-коммуникационных технологий; использование информационно-коммуникационных технологий в системе здравоохранения и социальной защиты населения; использование информационно-коммуникационных технологий в культуре и системе культурного и гуманитарного просвещения; формирование электронного правительства; развитие промышленности информационных технологий в городе Брянске; сокращение различий между муниципальными районами и городскими округами по уровню информационного развития; мероприятия, отражающие специфику города Брянска; использование информационно-коммуникационных технологий для обеспечения безопасности жизнедеятельности населения. Анализ данных мероприятий рассмотрен в трудах: [16], [17],[18],[19],[20],[21],[22].

Таким образом, Брянский регион после принятия основных нормативных документов повысил свой рейтинг в рейтинге регионов по индексу развития информационного общества. Проанализировав данную модель, мы видим, что становление информационного общества в России проходило достаточно интенсивно во все года. Был всего лишь один упадок в принятии документов – это период с 2010 по 2011 год. Одной из причин этого автор видит в подготовке документов к следующим этапам развития. Можно сделать вывод, что становление информационного общества в Российской Федерации успешно произошло. При последовательном решении заданных мероприятий Россия достигнет необходимого уровня информационного развития информационного общества и станет глобальным информационным игроком в мировом пространстве.

The article presents the author's model of information society development in the Russian Federation and the Bryansk region. Analysis of main normative documents and stages. Given the author's estimation of documents on the levels of power and their significance levels. Analysis the intensity development of the information society.

Key words: *development, the information society, economics of region.*

Список литературы

1. Концепция государственной информационной политики и связи Российской Федерации. Государственная дума Федерального Собрания Российской Федерации, 1998. – Режим доступа: http:// http://www.iis.ru/library/sip/.

2. Концепция формирования информационного общества в России. Государственная Дума Российской Федерации, 1999. – Режим доступа: http://depprint.donland.ru/Default.aspx?pageid=56201.

3. Окинавская хартия глобального информационного общества. Подписана 22 июля 2000 года лидерами стран «Большой восьмерки». – Режим доступа: http:// www.iis.ru/library/okinawa/charter.ru.html.

4. Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002-2010 годы). Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Министерство экономического развития Российской Федерации, 2002. – Режим доступа: http://base.garant.ru/184120/#text.

5. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации. Приказ № 212 от 07.02.2008 утвержден Президентом Российской Федерации В. Путиным. – Режим доступа: http:// base. consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154886.

6. Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года. Правительство РФ, распоряжением от 6 мая 2008 года № 632-р. – Режим доступа: http:// base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=92004.

7. Государственная программа «Информационное общество (2011-2020)». Правительство Российской Федерации, распоряжение от 20 октября 2010 года № 1815 – р. – Режим доступа: http:// base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154886.

8. Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года». Правительства Российской Федерации, распоряжение от 1ноября 2013 года за № 2036-р. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154161/.

9. Концепция региональной информатизации до 2010 года. Правительство Российской Федерации, 2006 год. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=92580

10. Концепция информатизации Брянской области до 2010 года. Администрации Брянской области (от 26 июля 2007 года № 578). – Режим доступа: http://www2.bryanskobl.ru/.

11. Программа информатизации Брянской области. Администрации Брянской области (постановление от 27 июля 2007 года № 583), 2007. – Режим доступа: http:// www2.bryanskobl.ru/.

12. Стратегии социально-экономического развития Брянской области до 2025 года. Администрации Брянской области, постановление от 20 июня 2008 года за номером 604, 2008. – Режим доступа: http:// www2.bryanskobl.ru/.

13. Развитие информационного общества и формирование электронного правительства в Брянской области» (2011-2015 годы). Администрации Брянской области, Долгосрочная целевая программа, постановление администрации Брянской области от 7 июня 2010 года № 571. – Режим доступа: http:// www2.bryanskobl.ru/.

14. Стратегия социально-экономического развития Брянска на период до 2025 года. [текст]+[электронный ресурс]: монография / А.В. Таранов и др., под общей редакцией Ерохина Д.В. - Брянск: БГТУ, 2011. – 593 с.

15. Отчет по НИР «Стратегия социально-экономического развития города Брянска на период до 2025 года»: [текст]+[электронный ресурс]: монография / А.В. Таранов и др., под общей редакцией Ерохина Д.В. - Брянск: БГТУ, 2013. – 203 с.

16. Использование современных математико-статистических методов анализа региональной информационной системы экономики. Актуальные проблемы методологии статистического исследования социально-экономического развития региона: Материалы межрегиональной научно-практической конференции, ноябрь, 2011 г. / Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского. – Брянск: РИО БГУ, 2011. – 408 с. Стр. 392.

17. Информационная философия и общество. Философия в контексте современных социальных практик : материалы Научных философских чтений : 21 марта 2012 г. / Брянск. обл. науч.

универс. б-ка им. Ф.И. Тютчева; Брянск. отд-ние Рос. Филос. об-ва. – Брянск, 2012. – 140 с.

18. Проблемы инновационной модернизации региональной экономики. Материалы «Проблемы молодежного II международной конференции «Молодежное инновационное предпринимательство». М.: Ториус 77, 2013. - 160 с.

19. Информационно-экономические аспекты конкурентоспособности региона. Материалы Международной инновационной конференции «Инновации - 2013», Брянск, Брянский институт управления и бизнеса, 2013. - 312 с.

20. Проблемы развития инфокоммуникационных технологий Брянского региона». Инновационный путь развития экономики регионов. Международная науч.- практ. конф. г. Брянск, 28 июня 2013 г.: сборник научных трудов / под ред. О.Н. Федонина, Н.В. Грачевой, В.В. Одиноченкова. – Брянск: БГТУ, 2013. – с.

21. Экономические преимущества приграничного региона. Международная науч.- практ. конф. г. Брянск, 28 июня 2013 г.: сборник научных трудов / под ред. О.Н. Федонина, Н.В. Грачевой, В.В. Одиноченкова. – Брянск: БГТУ, 2013. – с.

22. Анализ социально-экономической дифференциации регионов. Достижения молодых ученых в развитии инновационных процессов в экономике, науке, образовании: материалы V Международной научно-практической конференции [Текст] + [Электронный ресурс]. под ред. О.М. Голембиовской – Брянск: БГТУ, 2013. – 248 с. http://www.elibrary.ru.

Об авторе

Таранов А.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного технического университета, *sahapismo@list.ru*

УДК 338.2

РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Е.В. Уфимцева, Н.Н. Минаев

В статье выделены субъекты городского хозяйства, взаимодействующие с инфраструктурой образования в целях реализации качественного обеспечения образовательного процесса и предоставления образовательных услуг. Определены тенденции закономерности функционального взаимодействия инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства. Предложена сбалансированная система показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия сферы образования.

Ключевые слова: *инфраструктура образования, взаимосвязь, сбалансированная система показателей, городское хозяйство.*

Многие ученые-исследователи обращаются к проблемам городской инфраструктуры, но при этом сосредотачиваются на изучении лишь отдельных отраслей инфраструктурного комплекса города.

Авторское утверждение, доказанное в научной статье «Исследование инфраструктуры городского хозяйства в аспекте территориальных социально-экономических процессов», где выделены связи между инфраструктурами городского хозяйства как целостной социально-экономической подсистемы, которых будем придерживаться далее (рисунок 1) заключается в следующем: «Инфраструктуры города имеют четко выраженный сетевой характер, поскольку, так или иначе одна из инфраструктур городского хозяйства выполняет заказы другой, таким образом, создают необходимые общие условия для нормальной деятельности всех экономических субъектов. Другими словами, инфраструктуры города в аспекте социально-экономических процессов следует

рассматривать комплексно, так как в целом – это сложная подсистема, в которой все взаимосвязано, где организация одного создана для обслуживания и функционирования другого» [1].

Идея дальнейшего научного исследования заключается в подробном рассмотрении каждой связи конкретной инфраструктуры с другими инфраструктурами городского хозяйства и разработке четких методических положений по оценке управления взаимодействием инфраструктур городского хозяйства в целостной социально-экономической подсистеме.

Следуя логике исследования, в настоящей статье обратимся к инфраструктуре образования, которая имеет важное социальное значение в городском хозяйстве и играет ведущую роль, как в экономике города, так и в национальной экономике в целом.

Система образования относится к числу важнейших социальных институтов городского хозяйства, обеспечивающих социализацию индивидов. Функция процесса социализации заключается в передаче культуры и развитии личности.

Институты системы образования призваны воспроизводить духовное богатство общества, сохранять достигнутый уровень знания и интенсивно развивать его, готовить тех, кто будет делать все это, а именно общество с высокоэффективными системами образования сможет занять и сохранить достойное место в сегодняшнем мире [2]. Инфраструктура образования городского хозяйства выполняет важную социальную функцию – обеспечение условий для воспроизводства населения.

Рисунок 1 – Взаимосвязи между инфраструктурами городского хозяйства

Сказанное выше обуславливает актуальность данного исследования, т. к. оценивать эффективность функционирования инфраструктуры образования необходимо комплексно в контексте развития городского хозяйства [3], для этого необходимо выделить субъекты городского хозяйства, взаимодействующие с инфраструктурой образования и установить их функциональные связи. Затем разработать сбалансированную систему показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования в контексте развития городского хозяйства.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

1. Выделены субъекты городского хозяйства, взаимодействующие с инфраструктурой образования в целях реализации качественного обеспечения образовательного процесса и предоставления образовательных услуг, другими словами, обеспечения условий для воспроизводства населения (рисунок 2);

2. Определены тенденции закономерности функционального взаимодействия субъектов инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства (таблица 1);

3. Разработана сбалансированная система показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования в контексте развития городского хозяйства (таблица 2).

Методика исследования состоит в выделении субъектов городского хозяйства, взаимодействующих с инфраструктурой образования, определении тенденции закономерности функционального взаимодействия инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства, разработке сбалансированной системы показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования в контексте развития городского хозяйства.

Рисунок 2 – Взаимодействие инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства в целях обеспечения условий для воспроизводства населения

Из рисунка 2 видно, что организации образования функционирует во взаимодействии со сферами здравоохранения, физической культуры и спорта, культуры и искусства, а также СМИ. На объекты управления инфраструктуры образования влияют такие инфраструктуры как транспортная, коммунальная, благоустройства и озеленения территорий, жилищная и общественной безопасности.

Далее в таблице 1 представлены тенденции закономерности функционального взаимодействия субъектов инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства.

Таким образом, можно утверждать, что оценивать развитие инфраструктуры образования города необходимо комплексно, основываясь на пересекающиеся связи, показанные на рисунке 2 в целях выявления недостатков в деятельности одной инфраструктуры для удовлетворительного функционирования другой.

Далее последовательно графически представим стратегическую карту взаимодействия ин-

фраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства (рисунок 3) и предложим сбалансированную систему показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования в контексте развития городского хозяйства (таблица 2).

На рисунке 3 графически представлены причинно-следственные связи между стратегическими целями по составляющим сбалансированной системы показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства в виде стратегической карты.

Предлагаемая сбалансированная система показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования представлена четырьмя перспективами: клиентской составляющей, финансовой составляющей, составляющей внутренних процессов, составляющей обучения и развития (инноваций) [4]. Однако их состав не является догмой, поскольку могут рассматриваться и другие, в том числе заменяющие и дополняющие в зависимости от осуществляемой стратегии, точки зрения лиц, принимающих управленческие решения [5].

Резюмируя результаты исследования, заключим следующие основные направления:

1. Рекомендуем использовать сбалансированную систему показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия сферы образования с учетом пересекающихся связей с городскими инфраструктурами в целях выявления недостатков в деятельности одной для удовлетворительного функционирования другой, затем по мере необходимости разрабатывать и внедрять предложения по оптимизации их деятельности;
2. Оценка управления взаимодействия инфраструктур городского хозяйства позволит более точно планировать их совместную деятельность, а с точки зрения результативности и в совокупности обеспечить комплексное экономическое и социальное развитие данных инфраструктур и города в целом;
3. Предлагаем создать единую электронную базу о деятельности учреждений образования города на основе сбалансированной системы показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия сферы образования с учетом пересекающихся связей с городскими инфраструктурами для удобства и достоверной информированности граждан при выборе конкретного образовательного учреждения.

Таблица 1 – Функциональное взаимодействие инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства

Наименование инфраструктуры	Функциональное взаимодействие инфраструктур городского хозяйства
Инфраструктура образования и инфраструктура здравоохранения	Взаимодействие образовательных учреждений с учреждениями здравоохранения предполагает организацию медицинского сопровождения образовательного процесса при взаимодействии с детскими территориальными поликлиниками, учреждениями по охране репродуктивного здоровья; оценку здоровья юношей допризывного возраста медицинскими комиссиями при военкоматах; обеспечение санитарно-гигиенического благополучия.
Инфраструктура образования и инфраструктура физической культуры и спорта	Взаимодействие образовательных учреждений с организациями физической культуры и спорта предполагает организацию физического воспитания и образования, а именно создание условий для проведения комплексных мероприятий по физкультурно-спортивной подготовке обучающихся; формирование у обучающихся навыков физической культуры с учетом индивидуальных способностей и состояния здоровья, создание условий для вовлечения обучающихся в занятия физической культурой и спортом; осуществление физкультурных мероприятий во время учебных занятий; проведение медицинского контроля за организацией физического воспитания; формирование ответственного отношения родителей (лиц, их заменяющих) к здоровью детей и их физическому воспитанию; проведение ежегодного мониторинга физической подготовленности и физического развития обучающихся; содействие организации и проведению спортивных мероприятий с участием обучающихся. Образовательные учреждения с учетом местных условий и интересов обучающихся самостоятельно определяют формы занятий физкультурой, средства физического воспитания, виды спорта и двигательной активности, методы и продолжительность занятий физической культурой на основе государственных образовательных стандартов и нормативов физической подготовленности. Так же физкультурно-спортивные организации и образовательные учреждения, осуществляющие подготовку спортсменов, разрабатывают учебно-тренировочные программы подготовки спортсменов по различным видам спорта.
Инфраструктура образования и инфраструктура	Взаимодействие культуры и образования заключаются в воспитании человека, а точнее его духовно-нравственных ценностей, чувства патриотизма, гуманности, толерантности.

культуры и искусства	Именно в процессе образования человек осваивает культурные ценности. Содержание образования черпается и непрерывно пополняется из культурного наследия различных стран и народов, из разных отраслей постоянно развивающейся науки, а также из жизни и практики человека. Данное взаимодействие может рассматриваться в разных аспектах: на уровне социума, в историческом контексте; на уровне конкретных социальных институтов, сферы или среды развития человека; на уровне учебных дисциплин.
Инфраструктура образования и коммунальная инфраструктура	Здания учреждений образования обеспечиваются коммунальной инфраструктурой по таким направлениям как водоснабжения, водоотведения и сточных вод, утилизации бытовых отходов, электроснабжение, теплоснабжения и другим без которых организовать полноценный образовательный процесс просто невозможно [6].
Инфраструктура образования и информационная инфраструктура	Система образования является полюсом общественного диалога. Каналами осуществления такого диалога являются СМИ. Взаимодействие образования и СМИ заключается в формировании системы сбора и анализа информации об отношении различных общественных структур как к государственной политике в области образовательной деятельности, так и об их потребностях в информации в этой области; налаживании системы обратной связи, организации возможностей обсуждения актуальных вопросов образовательной деятельности; вовлечение общественности в активное взаимодействие с органами управления образованием, а также со СМИ по созданию и распространению образовательных, воспитательных, научно-просветительских программ, передач и других материалов.
Инфраструктура образования и транспортная инфраструктура	Для удобства обучающихся любой возрастной категории необходима адекватно развития инфраструктура городского пассажирского транспорта, призванная удовлетворять потребности населения в перемещениях как к месту учебы и обратно, так и поездок, не связанных с обучением. Здания учреждений образования должны иметь хорошую транспортно-пешеходную доступность [7]. Следует отметить, что и студенческие общежития должны отличаться транспортно-пешеходной доступностью.
Инфраструктуры образования и инфраструктура благоустройства и озеленения территорий	Данная инфраструктура создается условия для здоровой комфортной, удобной среде для отдельного учащегося по месту учебы. Это способствует воспитанию у учащихся любой возрастной категории эстетического вкуса, формированию чувства ответственности за свое учебное заведение и желанию изменить облик учебного заведения к лучшему. Территория учебного заведения становится эффективным средством формирования экологической культуры обучающихся, становления их нового гражданского сознания [8]. Отметим, что благоустройство и озеленение пришкольного участка играет важную санитарно-гигиеническую и учебно-воспитательную роль.
Инфраструктуры образования и жилищная инфраструктура	Объекты инфраструктуры образования должны активно возводиться и сдаваться одновременно с жильем. Отсутствие детских садов и школ ущемляет интересы детей, становясь недопустимым препятствием для полноценного развития и формирования детей, вносит социальную напряженность в общество [9].
Инфраструктура образования и инфраструктура общественной безопасности	Объекты инфраструктуры образования являются субъектами безопасности, поэтому организуется защита участников образовательного процесса, от чрезвычайных ситуаций, таких как пожары, природные, экологические и техногенные катастрофы, террористические угрозы, экстремизм и насилие над личностью, но и транспортный и бытовой травматизм, недостаточно защищенные условия труда и учебы, незаконное вторжение в личное и информационное пространство. Это также умение правильно оценивать внешние факторы и оперативно и адекватно реагировать на них.

Рисунок 3 – Стратегическая карта взаимодействия инфраструктуры образования с иными инфраструктурами городского хозяйства в целях обеспечения условий для воспроизводства населения

Таблица 2 – Сбалансированная система показателей оценки эффективности управляющего взаимодействия инфраструктуры образования в контексте развития городского хозяйства

Клиентская составляющая *Раздел 1. Клиентская составляющая относительно дошкольных образовательных учреждений* 1.1. Показатели состава детей, посещающих дошкольные образовательные учреждения 1.2. Показатели эффективности управления и деятельности педагогических работников дошкольные образовательные учреждения *Раздел 2. Клиентская составляющая относительно организаций общего образования* 2.1. Показатели состава, обучающиеся в организациях общего образования 2.2. Показатели эффективности управления и деятельности педагогических работников организаций общего образования *Раздел 3. Клиентская составляющая относительно организаций среднего профессионального образования* 3.1. Показатели состава, обучающиеся в организациях среднего профессионального образования 3.2. Показатели эффективности управления и деятельности педагогических работников организаций среднего профессионального образования *Раздел 4. Клиентская составляющая относительно организаций высшего образования* 4.1. Показатели состава, обучающиеся в организациях высшего образования 4.2. Показатели эффективности управления и деятельности педагогических работников организаций высшего образования	Клиентская составляющая должна включать специфические показатели ценности предложений, получаемых потребителями (гражданами) от целевого сегмента городского хозяйства. Клиентская составляющая рассматривается как потребительская база, а также как показатели результатов деятельности отрасли в целевом сегменте городского хозяйства.
Финансовая составляющая *Раздел 1.* Обеспечение сбалансированности расходных полномочий и ресурсов для их обеспечения	Финансовая составляющая должна включать показатели, оценивающие экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии образовательного учреждения, ее осуществления и воплощения общему плану усовершенствования деятельности образовательного учреждения в целом.
Составляющая внутренних процессов *Раздел 1.* Взаимодействие с организациями здравоохранения (инфраструктура здравоохранения) *Раздел 2.* Взаимодействие с организациями физической культуры и спорта (инфраструктура физической культуры и спорта) *Раздел 3.* Взаимодействие с организациями культуры и искусства (инфраструктура культуры и искусства) *Раздел 4.* Взаимодействие с организациями средств массовой информации (информационная инфраструктура) *Раздел 5.* Взаимодействие с организациями транспортной отрасли (транспортная инфраструктура) *Раздел 6.* Взаимодействие с организациями жилищной отрасли (жилищная инфраструктура) *Раздел 7.* Взаимодействие с организациями коммунальной отрасли (коммунальная инфраструктура) *Раздел 8.* Взаимодействие с организациями благоустройства и озеленения территорий (инфраструктура благоустройства и озеленения территорий) *Раздел 9.* Взаимодействие с организациями общественной безопасности (инфраструктура общественной безопасности)	Данная составляющая определяет те главнейшие внутренние процессы, которые необходимо довести до совершенства. Показатели данного направления сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей граждан и достижение финансовых задач образовательного учреждения в целом.
Обучение и развитие (инновации) *Раздел 1.* Повышение кадрового потенциала образовательных учреждений для целей качественное и своевременное удовлетворение (обеспечение) потребностей граждан в образовательных услугах	Четвертая составляющая определяет инфраструктуру, которую надлежит создать, чтобы обеспечить долговременные рост и совершенствование сферы образования.

In article the subjects of municipal economy cooperating with an infrastructure of formation with a view of realization of qualitative maintenance of educational process and granting of educational services are allocated. Tendencies of law of functional interaction of an infrastructure of formation with other infrastructures of municipal economy are determined. The balanced system of parameters of an estimation of efficiency of managing interaction of sphere of formation is offered.
Key words: *an infrastructure of formation, the interrelation, the balanced system of parameters, municipal economy.*

Список литературы

1. Уфимцева Е.В. Исследование инфраструктуры городского хозяйства в аспекте территориальных социально-экономических процессов // Экономическое возрождение России. 2014. № 2.
2. Елисеев А.М., Волчкова И.В., Подопригора Ю.В. Проблемы межотраслевых взаимодействий в контексте экономического развития территорий (на примере сибирского федерального округа) // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2009. Т. 6-2. № 90. С. 40-44.
3. Кудяков В.А., Минаев Н.Н., Устинова М.В. Оценка эффективности функционирования инновационных территорий на основе индикативного планирования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 5. № 64. С. 206-210.
4. Уфимцева Е.В. Универсальная система показателей как инструмент управления оценки эффективности деятельности жилищно-коммунального комплекса // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 602-609.
5. Эйсен Н.Ф., Ротарь В.Г., Лукъянец А.А., Ерофеев Е.Л. Сбалансированность народного хозяйства, экономик регионов и солидарное финансирование инновационного развития // Региональные проблемы. 2012. Т. 15. № 1. С. 74-80.
6. Филюшина К.Э., Минаев Н.Н. Управление рисками в жилищно-коммунальном комплексе // Экономика и предпринимательство. 2013. №12-1 (41). С. 509-512.
7. Волчкова И.В. Теоретические и практические подходы к исследованию процессов формирования городских агломераций // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 29. С. 42-49.
8. Подопригора Ю.В. Управление развитием муниципальных образований в контексте экономического взаимодействия отраслей / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Сибирская академия государственной службы. Томск, 2009.
9. Минаев Н.Н., Галямов Ю.Ю., Селивёрстов А.А., Шадейко Н.Р. Инструменты и механизмы проведения инновационной политики в жилищно-коммунальном комплексе // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2010. Т. 4. № 102. С. 127-131.

Об авторе

Уфимцева Е.В. – кандидат экономических наук, доцент Томского государственного архитектурно-строительного университета, *Ufimtseva80@mail.ru*

Минаев Н.Н. – доктор экономических наук, профессор Томского государственного архитектурно-строительного университета, *Nickolian@mail2000.ru*

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

УДК 669

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛИПЕЦККОМБАНК»

Д. Ю. Башаримов

Целью данной статьи является формирование наиболее объективного и точного метода оценки экономической эффективности организационно-управленческих инноваций на примере системы управления ОАО «Липецккомбанк».
***Ключевые слова**: экономическая эффективность, коммерческий банк, инновации, менеджмент, метод оценки.*

Проблема оценивания будущих результатов от предложенных инноваций, которая непременно возникает при проведении сделки купли-продажи нововведения или перед внедрением его в организацию, является сложной в силу неясности не экономических характеристик инновации, а условий ее коммерциализации. Чрезвычайная важность оценки предполагаемых результатов вытекает также из обязательного условия эффективности вложенных инвестиций в инновацию, а их долгосрочность вынуждает комплексно рассматривать использование различных аналитических моделей и приемов, которые обосновывают выбор нововведения.

С финансовой точки зрения инновации определяются как инвестиции с высоким уровнем риска, обусловленным неопределенностью получения желаемых конечных результатов [1].

Автором был проведен анализ работ, посвященных исследованию оценки эффективности инноваций. А.А. Трифилова [5], В.Н. Суязов [4] в своих диссертационных работах оценивают эффективность инновационного развития научно-производственной организации, С.Н. Коменденко [1] анализирует инновационную деятельность хозяйствующего субъекта, Д.А. Шалимов [6] рассматривает совершенствования системы управления инновационной деятельностью промышленного предприятия. Таким образом, вышеперечисленные авторы уделяют внимание системе инновационного развития, нас же интересует определение экономического эффекта, от внедрения организационно-управленческих инноваций, так же в работах вышеперечисленных авторов отсутствуют формулы, которые, пусть даже в измененном виде, удовлетворяли особенностям банковской деятельности.

Проанализировав диссертационную работу О.В. Марковой: «Формирование методологических основ оценки эффективности инноваций на промышленных предприятиях», автором была выделена формула, с помощью которой, после усовершенствования, может быть проведена оценка эффективности инноваций в банковских учреждениях.

Основываясь на представленных данных в третьей главе диссертации О.В. Марковой, воспользуемся следующей формулой для расчета совокупного экономического эффекта от реализации инновационного проекта:

$$ЭЭ = \left(R + a/r\right) \times \left(\left(1 - \left(1+r\right)^{-n}\right)/r\right) - \left(\left(n \times a \times \left(1+r\right)^{-n}\right)/r\right) - ИЗ \qquad (1)$$

где: ЭЭ – совокупный экономический эффект от реализации инновации;

R – годовая экономия затрат;

ИЗ – суммарные инвестиционные затраты;

n – срок реализации инновационного проекта;

r – норма дисконта;

a – абсолютный прирост годовой экономии.

Но так как экономия средств в течении всего рассматриваемого периода идет непрерывно, то экономически целесообразно использовать способ расчета, учитывающий непрерывный характер денежных потоков:

$$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t \right) dt - ИЗ \quad (2),$$

где t - срок реализации инновационного проекта.

Автором были проанализированы методических рекомендации по оценке инвестиционных проектов. Формула (2), предложенная О.В. Марковой, не является универсальной, так как корректна лишь в том случае, когда ИЗ – суммарные инвестиционные затраты осуществляются в первый год инвестиционного проекта. В других же случаях, когда инвестиционные затраты идут в периоде нескольких лет, для более точного расчета, опираясь на анализ методических рекомендаций по оценке инвестиционных проектов, автор предлагает дисконтировать инвестиционные затраты. Таким образом, усовершенствованная формула для расчета совокупного экономического эффекта от реализации инновации будет иметь следующий вид:

$$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t \right) dt - \int_0^T \left(ИЗ / (1+r)^t \right) dt \quad (3)$$

T – срок окупаемости;

R_t – средневзвешенный годовой прирост выручки;

r – норма дисконта (средняя доходность по государственным ценным бумагам); 6,54 % [3].

Примем за период окупаемости срок – 10 лет.

Для расчета совокупного экономического эффекта от реализации инноваций, необходимо знать средневзвешенный годовой прирост выручки (R_t), автор для этого использует метод экспертных оценок.

При использовании метода экспертных оценок, одну из важнейших ролей для получения объективного конечного результата играет компетентность экспертов.

Автором был проведен анализ системы управления ОАО «Липецккомбанк». Был выделен ряд существующих проблем, решением которых являются предложенные автором организационно-управленческие инновации: инновационная бальная шкала оценки рейтинга каждого отдельного сотрудника; пересмотр рабочего графика и доведения его до оптимального уровня; создание подразделений на временной основе, целью которых является упрощение существующих алгоритмов банковских операций; инновационный подход в процесс подбора персонала.

Таким образом, основываясь на предложенной формуле (3), произведем расчет экономического эффекта от введения организационно-управленческих инноваций для определения целесообразности их принятия.

«Достаточно простой и полной методикой оценки компетентности экспертов является методика, рекомендованная для составления научно-технических прогнозов.

В этой методике компетентность экспертов оценивается коэффициентом компетентности *k*, который вычисляется на основе суждения эксперта о степени своей информированности по решаемой проблеме и указания типовых источников аргументации своих мнений. Коэффициент компетентности вычисляется по формуле (4).

$$k = \frac{1}{2}\left(\kappa_И + \kappa_А \right), \quad (4)$$

где $\kappa_И$ - коэффициент информированности по проблеме, получаемой на основе самооценки эксперта по десятибалльной шкале и умножения этой оценки на 0,1; $\kappa_А$ - коэффициент аргументации, получаемой в результате суммирования баллов по эталонной таблице.

Эксперту дается таблица (таблица 1) без цифр [8]. Эксперт отмечает (крестом), какой источник он оценивает по градациям В, С, Н. После наложения таблицы эксперта на эталонную таблицу (таблица 1) подсчитывается количество баллов под крестами по всем источникам аргументации. При этом, если $\kappa_А$ = 1,0, то степень влияния всех источников высокая, если $\kappa_А$ = 0,8, то средняя, и, если $\kappa_А$ = 0,5, то учитывается низкая степень источников аргументации. Коэффициент компетентности $0 \leq \kappa \leq 1$» [2].

Проведя опрос экспертов и подставив в формулу (4) составим таблицу компетентности экспертов (таблица 2).

Таблица 1

Эталонная таблица

Источники аргументации	Степень влияния источника на Ваше мнение		
	В (высокая)	**С (средняя)**	**И (низкая)**
Проведенный Вами теоретический анализ	0,3	0,2	0,1
Ваш производственный опыт	0,5	0,4	0,2
Обобщение работ отечественных авторов	0,05	0,05	0,05
Обобщение работ зарубежных авторов	0,05	0,05	0,05
Ваше личное знакомство с состоянием дел за рубежом	0,05	0,05	0,05
Ваша интуиция	0,05	0,05	0,05

Таблица 2

Эксперты	Коэффициент информированности	Коэффициент аргументации	Коэффициент компетентности
1	0,8	0,9	0,85
2	0,6	0,9	0,75
3	0,9	0,9	0,9
4	0,8	0,9	0,85
5	0,7	0,9	0,8

Автором было отобрано пять экспертов, проведено анкетирование и на основе этого был сделан расчет коэффициентов информированности, аргументации, компетентности (табл. 2).

Используя полученные данные, произведем расчет годового прироста выручки от каждого предложенного нововведения в банке ОАО «Липецккомбанк». Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$R_t = \frac{(R_{t1} \times k_1 + R_{t2} \times k_2 + R_{t3} \times k_3 + R_{t4} \times k_4 + R_{t5} \times k_5)}{5} \quad (5)$$

где R_t – средневзвешенный годовой прирост выручки,
R_{t1} - годовой прирост выручки по мнению 1-го эксперта,
k_1 - коэффициент компетентности 1-го эксперта,
R_{t2} - годовой прирост выручки по мнению 2-го эксперта,
k_2 - коэффициент компетентности 2-го эксперта,
…
R_{t5} - годовой прирост выручки по мнению 5-го эксперта,
k_5 - коэффициент компетентности 5-го эксперта.

Таблица 3

Средневзвешенный годовой прирост выручки от предложенных организационно-управленческих инноваций в ОАО «Липецккомбанк»

Наименование нововведения	Средневзвешенный годовой прирост выручки, млн. руб.	Суммарные инвестиционные затраты, млн. руб.
1. Введение инновационной бальной шкалы оценки рейтинга каждого отдельного сотрудника	**1,718**	**0**
2. Пересмотр рабочего графика и доведения его до оптимального уровня	**9,118**	**0**
3. Создание подразделений на временной основе, целью которых является упрощение существующих алгоритмов банковских операций	**5,375**	**0**
4. Внедрение инновационного подхода в процесс подбора персонала	**3,951**	**0**

Нововведения 1-3 затрат не потребовали.

Внедрение инновационного подхода в процесс подбора персонала затрат не потребовало, так как данные задачи были возложены на отдел кадров, функции которого заключаются в тесном сотрудничестве с профильным ВУЗами (адаптация программы обучения под конкретные потребности банка, обеспечение места прохождения практики определенному количеству студентов,

обучение работе в специализированных программных продуктах банка + повышение лояльности будущих клиентов).

Используя формулу (3) и данные таблицы 3 произведем расчет экономического эффекта по каждому предложенному нововведению.

Таблица 4

Экономический эффект от предложенных организационно-управленческих инноваций в ОАО «Липецккомбанк»

Наименование нововведения	Экономический эффект, млн. руб.
1. Введение инновационной бальной шкалы оценки рейтинга каждого отдельного сотрудника	$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t\right) dt - \int_0^T \left(ИЗ / (1+r)^t\right) dt = \int_0^{10} (1,718 / (1+0,0654)^t) dt - \int_0^{10} (0 / (1+0,0654)^t) dt = 12,7$
2. Пересмотр рабочего графика и доведения его до оптимального уровня	$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t\right) dt - \int_0^T \left(ИЗ / (1+r)^t\right) dt = \int_0^{10} (9,118 / (1+0,0654)^t) dt - \int_0^{10} (0 / (1+0,0654)^t) dt = 67,5$
3. Создание подразделений на временной основе, целью которых является упрощение существующих алгоритмов банковских операций	$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t\right) dt - \int_0^T \left(ИЗ / (1+r)^t\right) dt = \int_0^{10} (5,375 / (1+0,0654)^t) dt - \int_0^{10} (0 / (1+0,0654)^t) dt = 39,8$
4. Внедрение инновационного подхода в процесс подбора персонала	$ЭЭ = \int_0^T \left(R_t / (1+r)^t\right) dt - \int_0^T \left(ИЗ / (1+r)^t\right) dt = \int_0^{10} (3,951 / (1+0,0654)^t) dt - \int_0^{10} (0 / (1+0,0654)^t) dt = 29,3$

На основе рассчитанных данных в таблицах 3-4 была составлена нижеследующая таблица экономического эффекта от введенных организационно-управленческих инноваций для ОАО «Липецккомбанк»:

Таблица 5

Экономический эффект от введенных организационно-управленческих инноваций в ОАО «Липецккомбанк»

Наименование нововведения	Средневзвешенный годовой прирост выручки, млн. руб.	Суммарные инвестиционные затраты, млн. руб.	Экономический эффект, млн. руб.
1. Введение инновационной бальной шкалы оценки рейтинга каждого отдельного сотрудника	**1,718**	**0**	**12,7**
2. Пересмотр рабочего графика и доведения его до оптимального уровня	**9,118**	**0**	**67,5**
3. Создание подразделений на временной основе, целью которых является упрощение существующих алгоритмов банковских операций	**5,375**	**0**	**39,8**
4. Внедрение инновационного подхода в процесс подбора персонала	**3,951**	**0**	**29,3**

Основываясь на данных, представленных в таблице 5, можно сделать следующий вывод: совокупный экономический эффект от предложенных нововведений в ОАО «Липецккомбанк» за период в 10 лет составит 149,3 млн. руб.

Таким образом, в данной статье автором была предложена методика расчета экономического эффекта от внедрения организационно-управленческих инноваций. В качестве примера, на котором была применена вышеупомянутая методика, выступил ОАО «Липецккомбанк». Был предложен ряд организационно-управленческих инноваций и был произведен расчет экономического эффекта от их внедрения. Экономический эффект оказался положительным для ОАО «Липецккомбанк» и за период в 10 лет составил более 149 млн. рублей.

The purpose of this article is the formation of the most objective and accurate method of evaluating the economic efficiency of organizational and managerial innovations in the system of management of JSC «LipetskkomBank».
Key words: *economic efficiency, commercial Bank, innovation, management, evaluation method.*

Список литература

1. Коменденко, С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта: Дис. канд. экон. наук: 08.00.12 : Воронеж, 2002. - 258 с.
2. Маркова, О.В. Формирование методологических основ оценки эффективности инноваций на промышленных предприятиях: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Владимир, 2003. - 170 с.
3. Московцев, В.В. Методические рекомендации по формированию группы экспертов, ЛГТУ, Липецк, 2005. – 8 с.
4. Суязов, В.Н. Комплексная оценка эффективности инновационного развития научно-производственной организации: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Саратов, 2011. - 183 с.
5. Трифилова, А.А. Методология инновационного развития предприятия: Дис. докт. экон. наук 08.00.05 Нижний Новгород, 2005. – 194 с.
6. Шалимов, Д.А. Механизм совершенствования системы управления инновационной деятельностью промышленного предприятия: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Орёл, 2011. - 180 с.
7. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/gkoofz_mr.asp
8. URL: http://victor-safronov.narod.ru/systems-analysis/lectures/zhivickaya/19.html

Об авторе

Башаримов Д.Ю. – старший преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин филиала ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления» в г. Липецке, *d21-05-88@mail.ru*

УДК 368

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВАНИИ

Р.А. Беспалов, О.В. Беспалова

Инвестиционный потенциал российского страхового сектора достаточно высок. Но политика, проводимая страховыми компаниями в области инвестиций, является недостаточно эффективной из-за отсутствия полного и всестороннего анализа данного направления. В связи с этим в данной статье предлагается новый подход к анализу эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний России.
Ключевые слова*: страхование, страховые компании, инвестиции, инновации.*

Особенности осуществления страховой деятельности обусловливают необходимость создания страховых фондов и резервов, которые становятся основой для возмещения ущерба. В связи с этим сохранность средств данных фондов становится для страховой компании наиболее важной задачей, которая в значительной степени решается при помощи инновационно-инвестиционной деятельности. Выбор такого направления усиливает стабильность формирования страхового фонда, накопления средств в целях расширения бизнеса и выполнения норм законодательства в

отношении увеличения уставного капитала и повышения требований к страховым резервам.

Однако большинство страховых компаний не имеет четкой инвестиционной стратегии поведения на финансовом рынке, что существенно осложняет ведение и развитие деятельности. Кроме того, у страховых компаний практически не происходит внедрения и применения инновационных методов и технологий, что не соотносится с тенденциями развития современной российской экономики. Во многом это происходит из-за недостаточной теоретической и методической разработанности инвестиционных аспектов страховой деятельности в Российской Федерации.

Инвестиционную деятельность страховых компаний России, по мнению авторов, следует оценивать в определенной последовательности:

1 этап: анализ инвестиционной деятельности российских страховых организаций на основании сводных данных;

2 этап: анализ диверсификации инвестиционных портфелей страховых компаний;

3 этап: анализ общих показателей инвестиционной деятельности страховых организаций.

4 этап: анализ эффективности инвестиционной деятельности российских страховых организаций.

5 этап: расчёт интегральных коэффициентов эффективности инвестиционной деятельности и построение таблиц ранжирования исходя из проведённого анализа.

В рамках исследования предложена инновационная методика анализа финансовых вложений страховых организаций с учётом специфики страховой деятельности. Методика включает две составляющие: 1) общий анализ инвестиционной деятельности страховых организаций; 2) анализ инвестиционной деятельности в разрезе направлений инвестирования.

Общий анализ сводится к расчёту следующих коэффициентов:

- коэффициент инвестиционной активности;

$$K_{ИА} = \frac{И_{СК}}{A_{СК}}, \qquad (1)$$

где: $И_{ск}$ – общий объём инвестиций страховой компании;

$А_{ск}$ – актив бухгалтерского баланса страховой компании за отчетный период.

Данный показатель отражает, какую долю в величине активов страховой компании занимают инвестиции. По величине данного коэффициента можно судить о том, какой тип инвестиционной политики выбрала страховая компания

- коэффициент безопасности собственного капитала с точки зрения инвестиций, осуществляемых страховой компанией.

$$K_{Бск} = \frac{И_{Н}}{СК}, \qquad (2)$$

где: $И_{н}$ – инвестиции страховой компании в недвижимость;

СК – собственный капитал страховой организации [3].

Данный коэффициент показывает, насколько страховая компания учитывает инфляционные процессы, и какую часть своих активов вкладывает в недвижимость. Высокое значение данного показателя отражает основательность деятельности страховой компании.

Анализ эффективности инвестиционной деятельности в разрезе направлений инвестирования следует проводить исходя из видов инвестиций страховых компаний, а именно:

1.Инвестиции в недвижимость.

2. Финансовые вложения в акции.

3. Инвестиции в долговые ценные бумаги.

4. Финансовые вложения в уставные капиталы.

5. Государственные и муниципальные ценные бумаги.

6. Депозиты.

7. Прочие инвестиции.

По каждому направлению инвестирования определяются коэффициенты рентабельности данного вида вложений, а также коэффициенты долевого соотношения данного направления инвестирования по отношению к среднегодовому размеру совокупного капитала страховой компании.

Оценку эффективности инвестирования средств страховыми компаниями в инновации, следует проводить на основе представленных ниже коэффициентов:

1. Коэффициент рентабельности финансовых вложений в инновации ($К_{рент\ И}$):

$$К_{рентИ} = \frac{Ди}{\sum Иu}, \quad (3)$$

где: Ди – доход, полученный от инвестирования средств в инновации;

∑Иu – объём средств инвестируемых в инновации.

Данный показатель отражает доходность осуществляемых финансовых вложений страховой организации в инновации.

2. Коэффициент долевого соотношения инвестиций в инновации с размером совокупного капитала ($К_{сИ}$):

$$К_{сИ} = \frac{И_И}{СК}, \quad (4)$$

где: $И_и$ – средства страховой компании, инвестируемые в инновации;

СК – размер совокупного капитала страховой компании за период.

3. Коэффициент эффективности инвестиций в инновации ($К_{ЭИИ}$):

$$К_{ЭИИ} = К_{сИ} \times \left(К_{рентИ} - К_{рентСК}\right) \times 100 = \frac{Иu}{СК} \times \left(\frac{Ди}{\sum Иu} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \quad (5)$$

где: $К_{рентСК}$ – рентабельность совокупного капитала страховой компании.

Данный коэффициент отражает изменение рентабельности совокупного капитала страховой организации, которое может произойти в результате инвестирования средств в инновации.

В качестве измерителя совокупной оценки эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний можно предложить использование интегрального коэффициента.:

$$Кu_{ЭИДск} = К_{ЭИН} + К_{ЭИА} + К_{ЭИО} + К_{ЭИУК} + К_{ЭИГМЦБ} + К_{ЭИД} + К_{ЭПИ} \quad (6)$$

Если каждое слагаемое записать в виде представленных в методике формул, то интегральный коэффициент эффективности инвестиционной деятельности страховых организаций будет иметь вид:

$$Кu_{ЭИДск} = \left(\frac{Дз + Дстр}{Из + Истр} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_Н}{СК} + \left(\frac{ДивА}{\sum Иа} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_А}{СК} +$$

$$\left(\frac{До_{З.О} + До_{ПР.}}{\sum Из.о. + \sum Инр.} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{Ио}{СК} + \left(\frac{Д_{УК}}{И_{УК}} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_{УК}}{СК} + \left(\frac{Д_{ГМЦБ}}{И_{ГМЦБ}} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_{ГМБЦ}}{СК} +$$

$$+ \left(\frac{r \times С_Д}{\sum С_Д} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_Д}{СК} + \left(\frac{Д_{ПИ}}{\sum И_{СК}} - \frac{П}{СК}\right) \times 100 \times \frac{И_{ПИ}}{СК}, \quad (7)$$

где: СК – совокупный капитал страховой организации; П – прибыль страховой организации за период; $И_з$ – инвестиции в земельные участки за рассматриваемый период; $И_{стр}$ – инвестиции в строения за рассматриваемый период; $Д_з$ – доход, полученный от инвестирования средств в земельные участки; $Д_{стр}$ – доход, полученный от инвестирования средств в земельные участки; $И_н$ – объём средств инвестируемых в недвижимость; $Д_{ивА}$ – доход, полученный от инвестирования средств в акции дочерних обществ и других предприятий; $\sum И_а$ – сумма средств, инвестируемых в акции; $И_а$ – средства страховой компании, инвестируемые в акции; $До_{ЗО.}$ – доход, полученный от инвестирования средств в облигации зависимых обществ; $До_{ПР..}$ – доход, полученный от инвестирования средств в облигации других предприятий; $\sum Ио_{ЗО.}$ – объём средств инвестируемых в облигации зависимых обществ; $\sum Ио_{ПР..}$ – объём средств инвестируемых в облигации других пред-

приятий; $И_о$ – средства страховой компании, инвестируемые в облигации; $Д_{УК}$ – доход, полученный от инвестирования средств в уставные капиталы; $И_{УК}$ – средства страховой компании, инвестируемые в уставные капиталы; $Д_{ГМЦБ}$ – доход, полученный от инвестирования средств в государственные и муниципальные ценные бумаги; $И_{ГМЦБ}$ – объём средств инвестируемых в государственные и муниципальные ценные бумаги; r – процентная ставка по депозитам за период; $\sum С_Д$ – сумма средств размещенных на депозиты. $И_Д$ – средства страховой компании, размещенные на депозиты; $Д_{пи}$ – доход, полученный от вложения средств в прочие инвестиции; $\sum И_{пи}$ – сумма средств вложенных в прочие инвестиции; $И_{пи}$ – средства страховой компании, инвестируемые в прочие финансовые активы.

Данный показатель является результирующим в оценке эффективности инвестиционной деятельности российских страховщиков. По величине коэффициента можно судить о том, какое реальное приращение получила рентабельность совокупного капитала страховой компании за определённый период от инвестирования временно свободных собственных средств и страховых резервов. Интегральный коэффициент показывает эффективность инвестиционной политики страховой компании в целом.

Предложенная методика анализа эффективности инвестиционной деятельности страховых организаций включает на наш взгляд все основные параметры анализа и может использоваться страховыми компаниями на практике при анализе эффективности возможных финансовых вложений.

Investment potential of the Russian insurance sector is rather high. But the policy pursued by insurance companies in the field of investments is insufficiently effective due to the lack of the full and comprehensive analysis of this direction. In this regard in this article new approach to the analysis of efficiency of investment activity of insurance companies of Russia is offered.
Key words*: insurance, insurance companies, investments, innovations.*

Список литературы

1. Гаврилова С.С. Страхование: Учебник. – М.:Эксмо, 2012.- 303 с.
2.Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. – М.:Финансы и статистика. – 2009 – 410с.
3. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование: Учебник. – М.:Юрайт, 2010. – 827 с.
4. Просветов Г.И. Страхование: Учебник. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 206 с.
5. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебник: - М.: ИНФРА – М, 2009. – 310с.
6. Шахов В.В. Страхование: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 510 с.
7. Российская бизнес-газета №45 от 24.11.2013.
8. Сайт Страхование http://www.ins.prime-tass.ru
9. Сайт Страхование СЕГОДНЯ

Об авторах

Беспалов Р.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени акад. И.Г.Петровского, *bespalovra@yandex.ru*

Беспалова О.В. – ассистент, аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; *kow86@mail.ru*

УДК 658

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.В.Грачева, В.В.Одиноченков

Предлагается рассматривать инновационный процесс как бизнес-процесс, ориентированный на конечного потребителя, а, следовательно, требующий рыночно-ориентированного управления. Обосновывается необходимость функционально-процессного подхода к управлению инновационной деятельностью на предприятиях промышленности. Даются рекомендации по организации такого управления.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновационный процесс, управление, бизнес-процесс, функционально-процессный подход.*

Инновационная деятельность неразрывно связана со способностью порождать новое, инновации. В положениях предприятий промышленности о структурах, исполняющих эту деятельность, порождение нового отражено в таких ее видах как создание новых и модернизированных конструкций изделий (машин, аппаратов, приборов, механизмов), обеспечение высокого технического уровня продукции, соответствующего современным достижениям науки и техники, принятие мер по ускорению освоения в производстве перспективных конструкторских разработок, новейших материалов, внедрение в производство научно-технических достижений, проектирование и внедрение прогрессивных технологических процессов и др.

Востребованность в новом в современной экономике во многом продиктована потребительским рынком и конкуренцией. Они определяют характер поведения инновационной деятельности, ее динамику, возможности развития, виды инноваций.

В концепции инновационной политики Российской федерации инновационная деятельность определяется как процесс, направленный на реализацию законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке [6].

Исходя из этих предпосылок, можно сказать, что инновационная деятельность есть интегрированное понятие, отражающее в себе характер ее видов: исследовательской, экспериментальной, проектной по продуктам и технологиям и коммерческой деятельности.

Однако судя, по вышеприведенному перечню работ, предусмотренному положениями предприятий для структур инновационной деятельности, им отведена роль чисто техническая. Как таковой коммерческой деятельности они не осуществляют.

Вместе с тем в современной экономике все более отчетливой видятся научно-технические структуры предприятий в роли активно включенных в рыночные отношения субъектов. В таком проявлении инновационная деятельность может стать тем основным фактором, который способен обеспечить повышение эффективности производства, его конкурентоспособность и общее развитие самих структур и предприятий [4]. Отсюда все, что связано с инновационной деятельностью в промышленности приобретает большое значение. Особо это относится к ее управлению. Прежде всего, важно здесь уяснить саму сущность современного инновационного управления.

Управление вообще рассматриваются с разных позиций. Например, оно определяется в качестве системы координации путем установления соподчиненности работников и границ их ответственности в иерархии управления [10]. Представители классической школы считают, что управление формируется на основе функций [10, 11]. Управление рассматривается также с позиции общественных отношений: производственных, политических, юридических [12], или в виде совокупности форм организаций [8]. Определяется управление и как система, переходящая из одного состояния в новое [1, 2].

Рассматривая перечисленные определения, можно сказать, что в совокупности они всесторонне характеризуют управление, представляя его в широкой (системная позиция) и узкой (иерархическая позиция соподчиненностей и ответственностей) трактовке. Широкую трактовку, находим,

безотносительной к какому-то определенному объекту. По ней управление представляется как субстанция, одинаково проявляющая себя будь это в природе, в живых организмах или обществе. По определению управления как системы, оно может быть отнесено к множеству систем, а не только к системе промышленного предприятия. Вообще, понятие системы относится больше к кибернетике, рассматривающей ее абстрактно вне зависимости от принадлежности к какому-то объекту. Это означает, что понятие управления как системы не отражает в нужной степени сути конкретного, поэтому оно не может являться достаточным, емко, характеризующим его существо.

В узкой трактовке управление, наоборот, сводится к слишком единичному, которое не показывает его природы как явления сложного и многогранного по содержанию, видя его в качестве только организующего соподчиненность и иерархию.

На наш взгляд, должно быть видение управления не только как формы (системы, иерархии), но и содержания, т.к. под содержание создаются формы (под жидкость посуда, под груз автомобиль, под металлообработку металообрабатывающий станок, под деревообработку деревообрабатывающий и т.д.). С этой позиции, мы думаем, предпочтительнее других выглядит функциональный подход к управлению.

В функциях, определяемых управленческими, отметим общее для управления то их свойство, что именно в совокупности функций рассматривается его содержание[3]. Каждая функция акцентирует внимание на определенной специфической стороне управления в совокупности же те функции, которые обнаруживают между собой устойчивые причинно-следственные связи, его и характеризуют.

Функции, определяемые как виды деятельности, делят управление на общее предприятием, управление основным и обслуживающим производство, его технической подготовкой, экономическое и организационное, инновационное и инвестиционное управление и т.д. Под функции формируются системы и подсистемы, отношения и их виды, организация предприятия и его подразделений.

Осуществляющие в производстве специфическую инновационную деятельность специалисты участвуют в общем производственном процессе. Их деятельность, таким образом, не может быть не согласована сама по себе и с деятельностью других участников производственного процесса. В силу этого возникает потребность в управлении инновационной деятельностью, которое, по аналогии с управлением предприятием, следовательно, реализуется посредством выполнения комплекса функций в части, относящейся к научно-технической подготовке производства, к созданию и внедрению инноваций. Отсюда следует, что управление инновационной деятельностью также несет в себе функциональную сущность.

Признанной классификацией управленческих функций является их деление на общие и конкретные. Называется разное число общих функций: две [5], их ряды [7], пять функций, их комплекс [3]. В отечественной практике в основном оперируют пятью общими функциями. Эти функции: планирование, организация, регулирование, контроль, мотивация. Главными характеристиками их является всеобщая востребованность по видам деятельности, звеньям, уровням управления, а также необходимая достаточность для полного обеспечения цельного логически выстроенного процесса от его начальной до завершающей стадии.

По каждому такому процессу планируются результативные показатели. Для их достижения организуется материальный, трудовой, финансовый, информационный ресурс. Далее, в режиме реального времени процесс регулируется (принимаются оперативные меры по отклонениям хода процесса, например, при несвоевременной обеспеченности его ресурсом), контролируется (состояние выполнения плановых показателей), мотивируется (вознаграждение за труд).

Для процессов, состоящих из отдельных этапов деятельности, например, этапа научно-исследовательской работы, конструирования продукта, разработки технологии, общие функции конкретизируются по видам этих работ. Дальше, в рамках этого преобразования функции делятся по структурным подразделениям и исполнителям процесса.

В каждом конкретном случае управление в зависимости от целей инновационного процесса будет иметь свою по составу и специфике содержания комбинацию функций. Однако ограничиться только подбором состава функций является недостаточным. Необходимо еще установить объект, на который будет воздействовать управление посредством функций, их направленность, т.к. сами по себе функции не определяют последовательности этапов деятельности ее состояния,

внутренних импульсов развития. Кроме того, создание нового продукта предполагает выполнение целого ряда этапов и работ, расположенных в определенной логической последовательности. Но всякая совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата представляет собой определенный процесс. Таким образом, только в виде инновационного процесса инновационная деятельность становится объектом управления.

Следовательно, когда функциональное управление вступает во взаимодействие с процессным управлением, тогда оно реализует себя полностью.

Объектом функционально-процессного управления в промышленной сфере является конструкторская и технологическая деятельность, состоящая из крупных этапов и ряда различной сложности формирующих их ее видов. Отсюда можно сказать, что данный процесс является сложным процессом. Частными процессами являются его этапы и работы. Как частные они могут выступать в качестве относительно обособленных самостоятельных процессов. Отсюда возможна их структуризация в виде функциональных подразделений. Обособляются по видам деятельности конструкторские, технологические, опытно-исследовательские и другие структуры предприятий с соответствующим для них своим законченным циклом работ. Такие структурные образования вполне логичны, ибо инновация рассматривается как позитивное изменение, имеющее смысл в рамках конкретной системы ценностей, которые могут определяться субъективно: с позиции конкретной ситуации, конкретного потребительского интереса, например, интереса инвестора, субъекта хозяйствования, того же предприятия и т.д. Имеют интересы и структурные подразделения предприятий, исходя из которых, они строят свою работу.

В таком обособленном, со своими интересами состоянии работает большинство промышленных предприятий. В них опытно-конструкторские и технологические работы выполняются самостоятельными, зачастую не увязанными единой целью подразделениями. При такой работе обеспечить четко скоординированные действия конструкторских и технологических подразделений в процессе создания ими готового для продажи на потребительном рынке интеллектуального продукта, во многих случаях не удается. Вместе с тем в сложном процессе частные процессы не протекают изолированно друг от друга. Важнейшим свойством сложного процесса является как раз его диффузионная составляющая, под которой следует понимать тесную взаимосвязь между собой частных процессов. Это, тем более должно относиться к взаимодействующим и значительно влияющим друг на друга процессам конструкторской и технологической подготовкой производства, составляющих инновационный процесс.

Таким образом, по принципу реализации в инновационном процессе конкретной системы ценностей методологически правильным будет восприятие его в качестве, первое, частного инновационного процесса (реализация отдельно взятой ценности), второе, сложного инновационного процесса, как комплексно интегрирующего в себе частные процессы (реализация совокупных ценностей). Отсюда важным качественным преимуществом функционально-процессного подхода к управлению следует считать то, что он позволяет соединить в единую систему интересов отдельно взятые интересы, а, следовательно, реализовать взаимосвязанные одной целью процессы с получением синергического конечного результата, которым, например, может быть совместная конструкторская и технологическая подготовка нового продукта к производству.

Соединение частных процессов в одном можно назвать сложным процессом или системой процессов. Но независимо от названия, суть последних сводится к тому, что они расширяют поле управления инновационной деятельностью, делая возможным переход от построения частных процессов к сложным или к системе процессов с задачами:

- постановки цели построения сложного процесса или системы процессов;
- набора частных процессов, составляющих сложный процесс или систему процессов;
-определение входов и выходов каждого из частных процессов, включенных в сложный процесс или систему процессов (ресурс отдельных процессов и системы процессов, промежуточные результаты, конечный результат) и получение от сложного процесса синергического результата;
- построение инновационного процесса в соответствии с приоритетом этапов и работ.

Главное же, состоит в том, что функционально-процессное управление способно объединить отдельные процессы инновационной деятельности в сложный процесс или систему процессов с возможностями его осуществления по одной из следующих структурных схем жизненного

цикла инновации: «проектирование – научно-технический продукт (инновация) – производство – рынок» или «проектирование – научно-технический продукт (инновация) - рынок». Инновационный процесс, выполняемый по таким схемам жизненного цикла инновации, заключительным этапом которого является ее коммерциализация, выражающая рыночную суть деятельности научно-технических структур промышленных предприятий, выступает уже не просто процессом самим по себе, а в качестве бизнес-процесса.

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.

Для инновационных структур это означает возможность независимой от предприятия реализации данного продукта. Таким продуктом может быть конструкторский проект, технология, продукт производства, созданный и произведенный совместными усилиями разработчика и производителя, ноу-хау и др.

Отсюда, чтобы для инновационных структур промышленных предприятий успешно решить проблему рынка, возникает необходимость в управлении, во-первых, ориентированном на создание товарного вида конкурентоспособного на рынке инновационного продукта, во-вторых, способном обеспечивать единство взаимодействия в инновационном бизнес-процессе различных служб и специалистов предприятия.

Как показывает практика, во многом это достигается созданием единых научно-технических структур предприятий в виде конструкторско-технологических отделов, опытно-конструкторских бюро в составе предприятий с расширенными полномочиями или опытно-конструкторских бюро при предприятиях с предоставлением им широкой самостоятельности. С переходом к таким структурам в сфере инновационной деятельности повышается мобильность управления, создается возможность развития инновационных структур как бизнес-структур.

Все большое распространение на предприятиях находят структуры, организованные, первое, по продуктовому (технологическому) принципу, второе, по проектному принципу. Они обеспечивают полный жизненный цикл нового продукта.

Функционирование ведущих предприятий развитых стран мира показывает, что их успехи связаны с созданием именно целостных систем управления инновациями посредством интеграции инновационных подразделений.

С этих позиций для отечественных предприятий можно предложить организационную структуру рыночно-ориентированного управления научно-технической и инновационной деятельностью в системе промышленного предприятия, 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 задача 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.

Создание управления, ориентированного на обеспечение условий для функционального расширения содержания инновационной деятельности в промышленности позволит с равновыгодным для тех и других результатом научно-техническим структурам предприятий максимально использовать свой потенциал и обеспечить свои интересы.

В современных условиях деятельность предприятий промышленности требует большего ориентирования структур, функционирующих в их научно-технической сфере, на рынок. Решение данной проблемы предполагает развитие содержания и форм управления инновационной деятельностью. К настоящему времени оно сложилось таким, что в основном решает задачу по обеспечению создания и внедрения в производстве средств и предметов труда, технологий, новых видов продукции. Это определяет общую направленность управления инновационной деятельностью, однако, функционируя в таком виде, но в новых рыночных условиях, оно не удовлетворяет современным требованиям. Управление не решает на нужном качественном уровне важной для непосредственных исполнителей инновационной деятельности – конструкторов и технологов предприятий – задачу выполнения ими всего инновационного цикла, являющегося органическим

соединением дорыночной и рыночной его стадий.

В условиях предприятий выполняются в основном стадии опытно– конструкторской и технологической подготовки производства. Дальше начинается производство, в котором конструкторам и технологам отводится роль, контролирующих в производстве соблюдение технологической дисциплины. Совсем без их участия идет процесс коммерциализации созданной ими инновационной продукции. Этим конструкторы и технологи, по сути, полностью исключены из рыночной стадии обеспечения жизненного цикла инновации с соответствующими отсюда последствиями: остается низкой творческая и материально – стимулирующая мотивация их труда, они лишены возможности быть полноправными субъектами рынка. Однако исследования, проведенные на предприятиях промышленности, показывают, что конструкторов и технологов такое положение в рыночной экономике уже не устраивает. Руководители и специалисты производственных подразделений сходятся на том, что конструкторно-технологическая деятельность должна стать в значительно большей мере рыночно– ориентированной. Это означает, что она должна распространяться на весь жизненный цикл нового продукта, который, как известно, включает наряду с его проектированием и производством также реализацию. Такому ходу развития инновационной деятельности должно соответствовать и управление.

Теория указывает на несколько базовых подходов к решению данной проблемы. Наиболее применяемыми являются следующие: системный, организационный, функциональный. Изучение вопроса позволяет считать, что и в методологическом, и практическом аспектах правильнее здесь будет исходить из версии функционального подхода. Дело в том, что только в комплексе функций раскрывается содержание управления, без знания которого всякая его архитектура будет или незаконченной или вообще неправильно выстроенной.

В то же время, как показывают исследования, решить проблему управления в рамках чисто функционального подхода не всегда удается. Дело в том, что каждая функция выполняет только свою задачу, а, следовательно, может осуществляться и вне связи с другими функциями. Например, если решается задача организации, то выполняется функция организации. Может быть выполнена функция планирования производства, но без учета ресурса других функций, например, без учета того, как будет вести себя функция организации. Во всех таких случаях управление решает частичную задачу. Отсюда возникают варианты распределения работы по отдельно реализуемым различными структурами управления фрагментам. Следствием же этого является низкая ориентация отдельно взятых структур на конечного потребителя и низкая их ответственность или полное отсутствие ее за конечный продукт предприятия, непосредственное участие, в создании которого они принимают. Так работает большинство промышленных предприятий. На большинстве предприятий опытно – конструкторские и технологические работы выполняются самостоятельно функционирующими в них конструкторскими и технологическими подразделениями. Каждое из них решает свои задачи, зачастую не увязанные единой целью. Вместе с тем, если ориентироваться на конечного потребителя, т. е. рынок, то без четкого согласования содержания (комплекса функций) и последовательности выполнения видов работ по функциям, что, по сути, выстраивается в определенный единый процесс, осилить проблему рынка подразделения не смогут. Получается, что управление, ориентированное на рынок, реализует себя полностью, только тогда, когда объектом его становится процесс, или, иначе говоря, когда функциональное управление вступает во взаимодействие с процессным управлением. Эти два вида управления в единстве, а в целом, выступая как инновационное управление, обеспечивают его качество [9].

Большим преимуществом функционально–процессного подхода является то, что он позволяет соединить в единую систему получения конечного результата различные, но взаимосвязанные одной целью процессы, например, те же процессы конструкторской и технологической подготовки нового продукта к производству. Это соединение частных процессов можно назвать сложным процессом или системой процессов. Но независимо от названия, суть их сводится к одному: они расширяют поле управленческой деятельности до следующего:

- определения цели построения сложного процесса или системы процессов;
- набора 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);

- поэтапного построения процессов, входящих в сложный процесс или систему процессов (в соответствии с приоритетностью, последовательностью работ).

Главное же заключается в том, что через призму функционально– 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 в таком качестве выступает по всем критериям уже не просто как процесс сам по себе, а в качестве бизнес – процесса [13].

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, хотя в некоторых случаях это пытаются делать, считать бизнес – процессом можно лишь с большой оговоркой, ибо они не заканчиваются для исполнителей рыночной фазой.

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 их форме. В целом это открывает возможность соединения различных частных процессов в один комплексно– структурированный процесс. Такая потребность появляется тогда, когда объективным условием деятельности становится объединение усилий и тесная совместная работа конструкторов и технологов промышленных предприятий. Работа подобного построения как раз и требуется в инновационном бизнесе, оперирующем лишь готовым для коммерциализации продуктом. Соединение конструкторского и технологического труда в одном процессе в большинстве случаев и является определяющим в создании такого продукта, т.е. продукта, предназначенного непосредственно для рынка. Для конструкторов и технологов это означает и возможность независимой от предприятия реализации данного продукта. Таким продуктом может быть конструкторский проект, технология, продукт производства, созданный и произведенный совместными усилиями разработчика и производителя, ноу–хау и др.

Отсюда, чтобы для конструкторов и технологов промышленных предприятий успешно решить проблему рынка, возникает необходимость в управлении, первое, ориентированном на создание товарного вида конкурентоспособного на рынке инновационного продукта, второе, в управлении, способном обеспечивать единство 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, связанные с необходимостью усиления ее рыночной ориентации, требуют соответствующих структурированных, способных обеспечить нужный уровень управления форм его организации.

В настоящее время наиболее распространенной организационной структурой управления в практике промышленных предприятий является линейно – функциональная, которая охватывает все их подразделения и которой приписываются свойства обеспечения «конкретного организационного механизма выполнения функций управления». По данной структуре каждое подразделение в рамках отведенной ему функции решает свою задачу: одно осуществляет конструкторскую подготовку производства, другое занимается технологической подготовкой производства, третье

решает задачу по заданному ей направлению инновационной деятельности. Такая организация управления в определенной мере устраивает предприятия. Она позволяет принимать решения, касающиеся работы конструкторских и технологических подразделений во взаимосвязи с производствами, цехами. Согласованность их деятельности обеспечивается планами технического развития предприятий или органиграммами. Однако практика показывает, что использование планов и органиграмм не решает следующего:

- не определяет инновационную стратегию как одну из составляющих стратегии развития предприятия;
- не обеспечивает комплексного подхода к развитию инновационной деятельности, который позволял бы увязать воедино мероприятия по осуществлению соответствующими подразделениями предприятия производственной и рыночной функций;
- не способствует участвующим в инновационных процессах подразделениям и исполнителям, тесного их взаимодействия;
- затрудняет процесс концентрации ресурсов для осуществления крупных инновационных программ;
- не задействует в полной мере стимулирующий развитие инновационной деятельности ресурс мотивации.

Как показывает практика, во многом уровень управления повышается на предприятиях, создающих 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 повышается мобильность управления, создается возможность развития их структур именно как бизнес– структур.

В практике есть и другие примеры приближения управления инновационной деятельностью к рыночно ориентированному структурному построению. Так, все большее распространение на предприятиях находят структуры, организованные, первое, по продуктовому (технологическому) принципу, второе, по проектному принципу. Они обеспечивают полный жизненный цикл нового продукта.

Такое построение деятельности востребовало не только структурной перестройки управления научно – техническими службами предприятий, но и заставило пересмотреть условия его обеспечения: кадрового, информационного, экономического.

Практика функционирования ведущих предприятий развитых стран мира показывает, что их успехи связаны с созданием целостной системы управления 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. Их создание протекает двояким образом: в одних случаях объединяются два или несколько подразделений, в другом – групповой аппарат в высшем звене управления становится органом, непосредственно управляющим этими подразделениями.

Образование суперотделений связано с тем, что разработка и освоение новых видов изделий, эффективное обслуживание 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 инновационному развитию. В этих целях можно предложить организационную структуру рыночно– ориентированного управления научно – технической и инновационной деятельностью в системе промышленного предприятия, 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.

Но чтобы управление приобрело действительно истинные формы качественных преобразований, необходимо решить самую важную, на наш взгляд и взгляд многих специалистов, проблему. Подразделениям промышленных предприятий, занимающимся научно–техническими и технологическими разработками, надо прежде заявить о себе как о серьёзном рыночном партнере. Это возможно сделать, если для научно– технологических подразделений, входящим в состав промышленных предприятий в качестве их структурных единиц, будет определен рыночный статус. Рекомендации специалистов таковы, что эти структуры должны быть наделены такими же правами, которыми обладают малые и средние самостоятельно функционирующие в рынке научно–технические организации. Тогда, наподобие этих организаций, конструкторско–технологические структуры промышленных предприятий за счет развития рыночной составляющей их деятельности обеспечат себе решение ряда очень важных задач:

- удовлетворяется в большей мере личные и общественные потребности специалистов, занятых новыми разработками;
- повышается возможность роста производительности труда и сокращения на данном предприятии и на предприятиях, где будет осуществлено внедрение инноваций, затрат на производство продукции; это достигается вследствие расширения видов конкурентоспособных инновационных разработок и внедрения их фрагментов в производство;
- достигается более высокий уровень организации труда всех категорий работающих и производства, который предусматривается как условие создания конкурентоспособного продукта;
- ускоряются темпы внедрения инноваций в практику, т.к. материализуясь в рыночный продукт, обеспеченный спросом, они находят быстрое и выгодное использование.

Со всеми перечисленными проблемами необходимо решать вопрос о возможно допустимой для освоения научно–техническими подразделениями рыночной составляющей инновационной деятельности. Мера этой составляющей, в силу особенностей научно–технической деятельности предприятий и положения в них подразделений, осуществляющих ее, на наш взгляд, должна определяться исходя первоначально из объема выполнения конструкторами и технологами работ по технической подготовке производства и дальше, расчета их рыночного ресурса. Основа решения этой задачи видится в заключении хозяйственных договоров, устанавливающих деловые отношения между научно–техническими подразделениями предприятий и самими этими предприятиями с учетом внешних заказов для названных подразделений и их собственных программ по инновационному бизнесу.

Таким образом, перед управлением инновационной деятельностью предприятий в условиях рынка стоит множество сложных задач, для осуществления которых продвижение в сторону совершенствования его форм и содержания и внедрения новых, является объективно востребованной мерой.

It is offered to consider innovative process as the business process focused on the end user, and, therefore, demanding the market focused management. Need of functional and process approach to management of innovative activity at the enterprises of the industry locates. Recommendations about the organization of such management are made.
Key words*: innovative activity, innovative process, management, business process, functional and process approach.*

Список литературы

1. Байков, Н. Организация и эффективность управления производством / Н.Байков, Ф.Русинов. - М.: Московский рабочий, 1973.
2. Берг, А.И. Кибернетика – наука об оптимальном управлении / А.И.Берг.- М.: Энергия, 1964.
3. Бобров, О.М. Некоторые вопросы совершенствования классификаций функций управления общественным производством / Экономические проблемы эффективности производства. - Киев: КИНХ, 1975. - № 12.
4. Глазьев, С.Ю. Экономическая теория технического развития С.Ю.Глазьев.- М.: Наука, 1990.
5. Каменицер, С.Е. Основы управления промышленным производством / С.Е.Каменицер. - М.: Мысль, 1971.

6. Концепция государственной политики Российской Федерации на 2001-2005 годы // Инновации. 2000.- №3-4.

7. Обер – Крие, Дж. Управление предприятием / Пер. с франц. М.: Прогресс, 1973.

8. Петрова, А.С. Основы организации управления промышленным производством / А.С.Петрова. - М.: Экономика, 1969.

9. Проблемы развития инноваций в России // Компас промышленной реструктуризации.- 2004.- №5.

10. Управление – это наука и искусство / Файоль А, Эмерсон Г., Тейлор Ф, Форд Г.- М.: Республика, 1992.

11. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Р.А.Фатхутдинов.- М.:Бизнес – школа Интел – Синтез, 2000.

12. Черковец, В.Н. К вопросу о характере управления производством при социализме / В.Н.Черковец // Экономические науки. - 1959. -№ 4.

13. Экономика региона: инновационный путь развития.- М.: Логос, 2003.

14. Грачева, Н.В. Формирование условий активизации инновационного развития в промышленности / Н.В.Грачева, И.В.Гаврева, В.В.Одиноченков. – Брянск, 2009.

Об авторах

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

Одиноченков В.В. – доктор экономических наук, профессор Брянской государственной инженерно-технологической академии

УДК 387

ИННОВАЦИИ – ОПРЕДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, СТАДИИ

А.И. Грищенков, Е.А. Дмитриева, М.А. Легченко

Актуальность данной статьи определяется тем, что на сегодняшний день решающим инструментом конкурирования на глобальных рынках стали инновации. В статье проведен анализ научной литературы на предмет определения понятия «инновация», сопутствующих ему «инновационный процесс» и «инновационная деятельность». Структурированы теоретические основы инноваций, выявлена их экономическая сущность.

Ключевые слова: *инновации, инновационный процесс, классификация инноваций, инновационная деятельность, законодательные определения понятий «инновация» и «инновационная деятельность».*

Термин «инновации» впервые был применен в начале XX века известным экономистом Йозефом Шумпетером как изменения в целях реализации и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [5].

В настоящее время в научной литературе достаточно много определений инноваций. В своей самой абстрактной форме определение инноваций дал английский профессор В.Р. Спенсер: инновации - это нечто совершенно новое в конкретной ситуации, которое может быть использовано, когда мы осознали это [4]. Несмотря на свою абстрактность, это определение включает три важных составляющих:

— инновации - это новое явление для людей, которые имеют отношение к этому явлению;

— инновации - новое явление, осознанное человеком;

— инновации – это такое новое явление, которое может быть использовано непосредственно.

Подход к определению инноваций российскими исследователями является более конкрет-

ным. Термин «инновация», как полагают А. Кулагин и В.Логинов, имеет более широкое значение, чем понятие «новой технологии», которое использовалось в течение многих лет в нашей стране. Инновации - это новшества, нововведения в промышленных, институциональных, финансовых, научно-технических и других областях [1].

По определению, данному в Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы, инновации являются конечным результатом инновационной деятельности, который получает реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, продаваемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практике [8].

Некоторые исследователи пытаются найти различия инноваций от простых усовершенствований, которые, по их мнению, не следует рассматривать в качестве инновации. Так, Ю.А. Яковец, изучая инноваций с точки зрения макроэкономического подхода, считает, что инновации можно отличить по следующим двум критериям:

— качественный скачок в уровне технологического развития в результате изобретения (критерий новизны);

— значительное увеличение экономических, социальных и экологических последствий в результате внедрения и применения инновационного продукта (критерий реализации).

Таким образом, инновацией в широком смысле является любое действие, которое максимизирует эффективность технологических и организационных процессов производства и обмена на основе улучшения качества или преобразования.

Для более полного понимания инноваций следует изучить их классификацию.

Различают общую (традиционную) классификацию и классификацию, основанную на этапах инновационного развития.

Изначально рассмотрим традиционную схему классификации по различным критериям (таблица 1).

Таблица 1

Общая (традиционная) классификация инноваций и инновационных продуктов

Критерий классификации	Виды инноваций
1	2
1. В качестве источника идей для инноваций	открытие, научная идея, научная теория, явление
	изобретение, ряд изобретений, лицензии
	рационализаторские предложения
	другие ситуации
2. Вид инноваций. Инновации в материале, материальной форме могут принимать форму	продукта, его структуры или устройства, системы и механизма
	технологии, метода, приема
	материальной субстанции, вещества
	организма, растений
	строительства, зданий, сооружений, других архитектурных решений
	информации о продукте (проект, исследование, разработка)
	услуги
	других решений
3.-Потребители в процессе научных исследований и производства в промышленности, транспорта, связи и сельского хозяйства	научные исследования - процесс изменений в области научных исследований, опытно-конструкторских разработок и технологических работ (далее НИОКР)
	технические или пищевые - приводит к изменениям в технологии бизнес-процессов потребителя
	технологические возникают при применении более совершенных методов изготовления изделий
	информация и связь, изменяют технологию обработки информационных и коммуникационных технологий потребителя
	маркетинг, приводят к изменениям рыночных исследований и работы над ними, изменениям марок продуктов и организаций

	логистика, приводят к изменениям в организации транспортных потоков, снабжения и продаж
	организационно-управленческие приводят к изменениям в институциональных механизмах и системы управления
	социально-экономические, правовые и другие, которые меняют социальные, экономические и правовые условия для функционирования предприятия
4.-Потребители в сфере услуг	образование
	питание
	спорт и молодежная политика
	культура и шоу
	здоровье
	юридические услуги и защита
	туризм
	торговля
	финансовые услуги и другие
5. С точки зрения новизны инновационных продуктов и услуг могут быть распределены на обладающие признаками	мировой новизны
	внутригосударственной новизны
	отраслевой новизны
	новые для фирмы
	расширение текущей ассортиментной линейки, портфеля продуктов и услуг
	обновленные продукты и услуги
	товары и услуги с репозиционированием
	с сокращением затрат (производственные инновации)
6. Масштабы инноваций	транснациональные
	народнохозяйственные и федеральные
	региональные
	муниципальные
	в границах объединений и ассоциаций
	в рамках организации
	в границах подразделений
7. Широта влияния инноваций	глобальная, мировая
	национальная экономика
	отраслевая
	локальная
8. Скорость осуществления инноваций	быстрые, растущие
	медленные и стабильные
	медленно затухающие
9. Этапы жизненного цикла инноваций	исследования
	развитие
	промышленное производство
	маркетинг
	логистика
	диффузия
	рутинизация
	Сервисное обслуживание
10. По глубине изменений	радикальные или базовые
	улучшения
	модификационные или частные
11. По преемственности	открывающие
	закрывающие, инновации закрывающие ряд отраслей
	замена
	отменяющие
	ретровведения

Другая классификация - классификация инноваций с учетом развития технологии, основанной на «подрывной» инновации [12].

«Подрывная» технология - та, которая заменяет устоявшиеся и уже развитые технологии.

Она несет с собой новые продукты и новые услуги. «Подрывная» инновация, стратегия постепенно вытесняет поддерживающие инноваций. Вместе с ними происходит кардинальное изменение всей инновационной бизнес-составляющей.

Функции инноваций в социальном развитии отражаются в следующем:

— во-первых, нововведения являются реализующим каналом воплощения в жизнь достижений человеческого интеллекта, научных и технологических результатов, вносят свой вклад в интеллектуализацию трудовой деятельности, повышение ее научной интенсивности [7].

— во-вторых, за счет инноваций расширяется ассортимент товаров и услуг, повышается их качество, что способствует росту потребностей каждого человека и общества в целом, и удовлетворение этих потребностей (закон подъема и дифференциации потребностей).

Первые попытки законодательно определить и закрепить понятие «инновация» и «инновационная деятельность» были сделаны в 1999 г. Спустя 12 лет парламентарии решили «договориться о терминах».

3 февраля 2011 группа депутатов фракции «Справедливая Россия» во главе с Иваном Грачевым, Константин Бесчетновым и Оксаной Дмитриевой внесли в Государственную Думу проект закона «О государственной поддержке инновационной деятельности».

Итогом законодательных инициатив стало принятие Федерального закона от 21 июля 2011 N 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике», в котором закреплено законодательные определения инноваций, инновационной деятельности.

Таким образом, инновации определяются как введенный в использование новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный подход в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

В свою очередь, инновационная деятельность определяется как деятельность (в том числе научная, технологическая, организационная, финансовая и коммерческая), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

В научной литературе, наряду с термином «инновация» широко используются понятия «инновационный процесс», «инновационный цикл».

Р. Федерманн под инновационным процессом подразумевает последовательность работ (функций) для подготовки и внедрения инноваций. Он выделяет 12 этапов, охватывающих управление инновациями на предприятии. Эти шаги относятся к таким аспектам управления, как выбор инновационной стратегии, продвижения «критического» сознания, посредством поощрения общения, преодолевая сопротивление к инновациям и так далее [2].

Американский профессор Дж.Эванс и Б. Берман рассматривают инновационный процесс с точки зрения стадий готовности нового продукта. Они выделяют семь этапов инновационного процесса:

— генерация инноваций;
— оценка продукции;
— проверка концепции;
— экономический анализ;
— разработка продукции;
— пробный маркетинг;
— коммерческая реализация.

П.Н. Завлин под инновационным процессом предлагает понимать последовательную цепочку событий, в которой инновации созревают от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и рассматриваются в экономической практике. В отличие от научно-технического прогресса инновационный процесс не заканчивается с введением, первым появлением на рынке нового продукта, услуги или корректировки проектной мощности новой технологии. Этот процесс не останавливается после выполнения, а с распространением (диффузией) инновации модернизируются, совершенствуются, приобретают новые потребительские свойства. Это открывает новые области для их применения, новые рынки и новых клиентов [7].

Прежде всего, обращает на себя внимание тот факт, что инновационные процессы, независимо от их формального определения - рассматриваются как пронизывающие весь научно-технический, производственный цикл предпринимательской деятельности и, в итоге, предназначены для удовлетворения конкретных социальных потребностей посредством рыночного успеха коммерциализация инноваций. Так, Джеймс Брайт прямо говорит, что «это - процесс преобразования научных знаний в физическую реальность, изменяющую общество».

Таким образом, инновационный процесс - уникальное явление, в котором наука и техника тесно переплетаются с развитием экономики, предпринимательства и менеджмент [6].

Фундаментальные результаты в этой области получены русским ученым Н.Д. Кондратьевым (1892-1938), который связывал генерацию длинных волн с массовым внедрением новых технологий, с вовлечением в мировую экономику новых. Познакомившись с теорией Кондратьева, И. Шумпетер дал высокую оценку концепции больших циклов конъюнктуры и ввел понятие «Кондратьевские циклы». Объединив свои разработки о роли предпринимателя в процессе экономического развития и теорию долгосрочных колебаний экономической динамики Кондратьев, Шумпетер разработал теорию инновационных циклов, в которых длинноволновые колебания определены в качестве одного из видов экономической динамики, созданные в рамках инновационного процесса [11].

По Шумпетеру мотивацией к поиску и внедрению новых комбинаций является прибыль, которая, в свою очередь, станет наградой за инновации. Решающую роль здесь играет не качество или цена, а конкуренция новых продуктов, технологий, источников снабжения и организационных форм. Изначально конкуренцией инноваций, которые способствуют росту производства и прибыли, пользуется небольшое число предпринимателей, преимущественно те, кто уже имел определенные наработки. Когда инновации распространяются, то производственные издержки выравниваются и прибыли исчезают.

Исходя из мнения Шумпетера, центральным субъектом в процессе изменений в системе является предприниматель, который внедряет инновации в период спокойствия. Эти нововведения приводят к утрате непрерывности, требуют отказа от старого (продукции, формы организации и др.) в пользу нового, рискованного, устаревшее вытесняется или, другими словами, начинается процесс «созидательного разрушения».

Различные аспекты теории инновационных процессов достаточно хорошо представлены как отечественными, так и зарубежными исследователями:

— систематизация и классификация инноваций находит свое отражение в работах Ф. Валенты, Б. Санто, Б. Твисса, Г. Менша, Л.А. Баева, В.Э. Шугурова т.д.;

— инновационные теории экономической динамики разработаны С. Кузнецовым, Н.Д. Кондратьевым, Й. Шумпетером, Г. Меншем, А. Клайнкнехтом, Дж. Ван Дайном;

— вопросы теории и механизма инноваций в эволюционном аспекте находят свое отражение в работах А. И. Анчишкина, В.И. Маевского, Ю.В. Яковец;

— вопросы продолжительности экономических циклов отражены в трудах Дж. Китчин, С. Кузнецова, Дж. Риггольмен, В. Ньюмена, К. Жюгляр, Парвуса (А. Гельфанда), Я. ВанГельдерен, С. ДеВольфа [8].

Исследования проблемы трансформации научно-технической и инновационной деятельности в нынешних экономических условиях в России активно ведутся Л.И. Абалкиным, В.Л. Бабуриным, В.А. Васиным, Ю.С. Васильевым, А.Е. Варшавским, В.В. Герасименко, С.Ю. Глазьевым, Р.Н. Завлиным, В.И. Кушлиным, А.А. Коренным, Д.С. Львовым, С.Г. Митиным, К.И. Плетневым, С.Ю. Румянцевой, Г,Ю. Силкиной, А.Н. Фоломьевым и другими экономистами.

Несмотря на очевидный прогресс, достигнутый в теоретической базе изучения инноваций, в этой области по-прежнему много спорных вопросов, таких, как динамика и тенденции инновационных процессов и их влияние на экономическое развитие, а также регулирование инновационных процессов с учетом специфики текущего состояния российской экономики.

Основными особенностями инновационного процесса являются его цикличность, поэтапное внедрение инноваций и чрезвычайно высокая степень риска, связанного с низкой вероятностью успешной реализации новых идей в виде новых продуктов. Инновационный цикл охватывает весь спектр отношений производства и потребления и представляет собой период от зарождения идеи до ее коммерциализации. Понятие «инновационного цикла» подразумевает существование обратной

связи между потребительскими товарами и новой научной сферой. Инновационные циклы могут быть разной протяженности в зависимости от того к какой стадии научных исследований обращается пользователь за улучшением способа удовлетворить свои потребности в инновациях [3].

Различают три формы инновационного процесса:

— простой внутриорганизационный (натуральный);
— простой межорганизационный (коммерческий);
— расширенный.

Простой внутриорганизационный инновационный процесс предполагает создание и использование инноваций в той же организации, новшество в этом случае не принимает себя товарную форму.

В простом межорганизационном инновационном процессе нововведение появляется уже в качестве объекта покупки. Эта форма инновационного процесса определяет разделение функций создателя и производителя инноваций от функций потребителя.

Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, в нарушении монополии производителя-собственника инновации, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемой продукции [10].

Субъекты инновационного процесса можно разделить на следующие группы:

— новаторы - являются генераторами научно-технических знаний. Они могут быть индивидуальными изобретателями, исследовательскими организациями. Они заинтересованы в получении части дохода от использования изобретений;

— ранние реципиенты – ранними реципиентами являются предприятия, первыми освоившие инновации. Они стремятся получить дополнительный доход за счет скорейшего продвижения инноваций на рынок;

— раннее большинство - представлено фирмами, которые первыми ввели новшество в производство, что обеспечивает им дополнительный доход;

— отстающие - отстающие фирмы сталкиваются с ситуацией, когда задержка своевременности использования инноваций приводит к выпуску новых изделий, которые уже устарели [9].

В связи с ростом инновационной активности во всем мире, преобразуются инновационные процессы, количество и последовательность шагов, в итоге которых появляются новые модели, соответствующие реальным условиям инновационных процессов.

Понимание инновационных процессов и важности взаимосвязи между отдельными ступенями и субъектами инновационной деятельности привело к возникновению теории инновационных систем. Хотя, основные идеи концепции национальной инновационной системы были сформулированы немецким экономистом Ф. Листом в 1841 году, основателем этого нового подхода следует считать К. Фримана, который в 1980-х годах XX века ввел в оборот понятие национальной инновационной системы как сложной системы взаимодействия между экономическими субъектами и государственными учреждениями, которые создают и распространяют новые знания, воплощенные, в свою очередь, в новых технологиях, продуктах и услугах.

Появление концепции национальной инновационной системы является наиболее важным результатом эволюции теории инновационных процессов, потому как позволяет использовать системный подход к работе с инновациями и имеет практическое значение. Ведь наиболее полный синергетический эффект от инноваций может быть получен только путем развития национальной инновационной системы.

The relevance of this item is determined by the fact that today a decisive instrument to compete in the global steel market innovation. The article analyzes the scientific literature on the subject of the definition of «innovation», the attendant «innovation process» and « innovative activity». Structured theoretical foundations of innovation, revealed their economic substance.
Key words: *innovation, innovation process, classification of innovations, innovative activity, legal definitions of «innovation» and « innovative activity».*

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2009. 254с.
2. Городникова Н.В., Гостева С.Ю., Гохберг Л.М., Грачева Г.А. и др. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. Изд-во: ГУ-ВШЭ/Государственный Университет - Высшая Школа Экономики, 2009. 488с.
3. Гунин В.Н., Баранчеев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 2007. 568с.
4. Инновационный менеджмент: Учебник / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др. М.: ЮНИТИ, 2007. 368с.
5. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. В.М. Анынина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2009. 271с.
6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Л.Й. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2009. 194с.
7. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. П.Л. Завлина, А.К. Казанцева, Л. Э. Миндели. СПб.: Наука, 2008. – 294с.
8. Круглова Н. Ю. Инновационный менеджмент / Под науч. ред. Д.С. Львова. М.: Ступень, 2008. 348с.
9. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 158с.
10. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 364с.
11. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. Инфра-М, 2008. 176с.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2008. 448с.

Об авторах

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

Дмитриева Е.А. – начальник планово-экономического отдела Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Легченко М.А. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 332.143 БР

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ КЛЮЧЕВОЙ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

А.А. Дубова

Молодые высокотехнологичные стартапы должны постоянно находиться в инновационной среде. Наиболее эффективным способом для достижения этой цели является совместная работа ведущих университетов, бизнес-инкубаторов, крупных и средних высокотехнологических предприятий. В данной статье рассмотрена разработанная автором модель формирования инновационной среды в Брянской области с учетом ключевой роли человеческого капитала. Применение данной модели приведет к росту числа новых инновационно–активных предприятий и как следствие повышения инновационной активности Брянской области.

***Ключевые слова**: модель, человеческий капитал, инновации, бизнес-инкубатор.*

Молодые высокотехнологичные стартапы, как показывает мировая практика бизнес-инкубирования, должны постоянно находиться в инновационной среде. Наиболее эффективным способом для достижения этой цели является совместная работа ведущих университетов, бизнес-инкубаторов, крупных и средних высокотехнологических предприятий. Автором разработана модель взаимодействия вузов с предприятиями для формирования инновационной среды. Апробация авторской модели выполнена на материалах Брянской области (рисунок 1).

Рисунок 1 – Рекомендуемая модель формирования инновационной среды в Брянской области

В рамках данной модели предусматривается взаимосвязь таких участников, как ведущие вузы города Брянска, Брянский областной бизнес-инкубатор и крупные и средние предприятия, функционирующие на территории Брянской области.

Ключевым участником является стратегический партнер – крупное и среднее инновационное предприятие, заинтересованное в инновациях как определяющем инструменте, удерживающем его лидирующие позиции на рынке. Выступая «пионером инноваций», они внедряют новые технологии созданных инновационных продуктов и получают наибольший эффект от их применения, осваивая серийные формы их выпуска на рынок, что в дальнейшем может стать общим стандартом и главным конкурентным преимуществом. Рассмотрим основные аспекты функционирования рекомендуемой модели формирования инновационной среды в Брянской области представленные на рисунке 1 подробнее:

1. Вуз, задействуя интеллектуальные ресурсы своих сотрудников, студентов и аспирантов имеет возможность организовывать выполнение фундаментальных и прикладных исследований, в том числе с использованием государственной поддержки. Фундаментальные исследования и уровень обучения персонала способствуют развитию инноваций [2]. ВУЗ, может генерировать знание, поскольку имеет соответствующую инфраструктуру, что позволяет на этой основе создавать инновационные проекты. Университеты берут на себя ответственность в построении образовательного процесса, основанного на результатах исследований.[3]. Далее ВУЗ передает МИП

интеллектуальную собственность в виде результата интеллектуальной деятельности. Экономический эффект ВУЗа в сотрудничестве с бизнес-инкубатором и малыми инновационными предприятиями позволит создавать новые рабочие места для сотрудников, студентов и аспирантов ВУЗа, позволяет привлечь дополнительные инвестиции со стороны государства и Российской академии наук в программы фундаментальных исследований ВУЗа. Накопление человеческого капитала рассматривается как приоритетное направление информационно – технической революции и должно пользоваться государственной поддержкой в виде бюджетных субсидий.

Основные направления сотрудничества с вузами в рамках данной программы: 1) сотрудничество со студентами зарубежных университетов по выводу продуктов резидентов «ГАУ БОБИ» на европейский рынок; 2) проведение специализированных инвестиционных сессий для проектов вузов; 3) создание и проведение тренинговых программ по основам технологического предпринимательства для сотрудников и студентов вузов; 4) проведение работ по оценке коммерческого потенциала вузовских научно-технических разработок с привлечением ведущих экспертов рынка; 5) прохождение стажировок, практики, написание курсовых и дипломных работ.

Преимущества программы для вузов: 1) качественная студенческая практика; 2) дополнительные образовательные программы для студентов и преподавателей; 3) развитие и коммерциализация технологических проектов, создаваемых в рамках вузов; 4) организация совместных мероприятий в сфере технологического предпринимательства.

2. Бизнес-инкубатор и малые инновационные предприятия (МИП), применяя вузовские разработки, выполняют проекты и создают инновационные продукты, которые впоследствии выкупают крупные и средние высокотехнологические предприятия. Экономический интерес для МИП – получение высоких доходов за счет реализации интеллектуальной собственности, имеющих высокую стоимость на рынке и привлечение на этой основе венчурных инвесторов и бизнес-ангелов. МИП выпускает инновационную продукцию, передает ее высокотехнологическим крупным и средним предприятиям. При этом МИП обладает неисключительным правом на использование своего продукта интеллектуальной собственности, закрепляя за собой право патентной собственности. В практике инновационного менеджмента отчетливо обозначается проблема: разрыв между потенциалом инновационных идей и их реализацией в коммерческие новшества [4]. Что касается бизнес-инкубатора, то его главная задача — помочь компаниям выйти из «долины смерти». Это период первых шагов молодого предприятия, когда доходы отсутствуют или минимальны. Развитие МИП ориентируется на конкретную цель с обозначенными сроками и результатами. Например, привлечение инвестиций, подбор специалистов, формирование команды и другие цели. Бизнес – инкубатор должен организовать взаимодействие с различными организациями. Возможность проведения еженедельных образовательных мероприятий**:** групповые консультации и другие мероприятия по основным направлениям развития бизнеса. И не менее важное – это внедрение менторских программ. Ориентировочно каждый месяц в бизнес–инкубаторе должны приезжать инвесторы для индивидуальных встреч с резидентами. Для инкубатора очень важно развивать сеть контактов с потенциальными инвесторами. Резидентов для встреч подбирает сам инвестор или рекомендует экспертный совет. Не менее 1 раза в полгода должна проходить обучающие курсы по подготовке презентации для инвестора. Хотя бы один раз в квартал необходимо проводить тренинги с участием экспертов бизнес-инкубатора, бизнес-ангелов или представителей инвестиционных фондов. Необходимо перед встречей с инвесторами оценивать презентации резидентов экспертами бизнес-инкубатора. Создать на сайте Брянского областного бизнес–инкубаторе web страничку с информацией о резидентах, которые ищут инвестиции, добавляется в раздел и рассылается по базе бизнес-ангелов и инвесторов. Для резидентов, работающих на B2B рынках, стоит ежемесячно по мере возможности организовывать индивидуальные встречи с представителями крупного бизнеса, проекты должны тщательно отбираться и готовится к встрече консультантами бизнес-инкубатора. Возможность льготного участия в мероприятиях партнеров. Финансирование участия проекта в отраслевых выставках и профильных мероприятиях. Бизнес-инкубатору стоит производить рассылку описаний продукции резидентов крупным компаниям, партнерам бизнес-инкубатора. Необходимо распространение открытых вакансий резидентов по всем каналам бизнес-инкубатора: размещение на сайте бизнес-инкубатора, продви-

жение на партнерских тематических мероприятиях, распространение информации в вузах-партнерах, позволяющее привлечь внимание студентов, аспирантов. Не менее полезным может стать организация практик и стажировок студентов партнерских вузов в компаниях резидентов. Большую помощь будет оказывать и проведение совместных обучающих программ для молодых специалистов с целью их подготовки для работы в определенном стартапе над конкретными задачами, дальнейшее трудоустройство студентов и аспирантов, успешно прошедших программу в компанию резидента. Менторство — один из ключевых инструментов поддержки молодых инновационных компаний. Ментор — специалист, предприниматель или эксперт, который оказывает содействие резидентам при решении нестандартных управленческих и технических задач. Как правило, сотрудничество с ментором происходит на некоммерческой основе и позволяет получить ценные знания, поддержку, приобрести необходимые знакомства и связи, подобрать правильных партнеров и многое другое. ГАУ Брянский областной бизнес-инкубатор должен помогать резидентам подобрать ментора и организовать их взаимодействие. Стоит обратить внимание бизнес инкубатору на коучинг и практическую помощь в венчурном управлении предприятием и организация доступа к венчурному финансированию.

Таким образом, к деятельности Брянского Областного бизнес-инкубатор возрастает интерес со стороны местных властей, общественных организаций, фондов, что будет свидетельствовать об успешном выполнении им своих задач, быстрому кругообороту предприятий и приходу на их место новых и получение достаточной прибыли для дальнейшего развития и оказания помощи МИП.

В итоге он будет содействовать стратегии города, взращивая молодые фирмы, помогая им выживать и функционировать во время нахождения их в «долине смерти», когда такие организации более всего подвержены рискам. Они будут производить здоровые фирмы, которые создадут новые рабочие места в инновационных отраслях, укрепят экономику и выведут область на новый этап ее развития. Решить проблему реализации новых технологий обычно встает перед фирмами, где создан собственный задел результатов научно–исследовательских и опытно–конструкторских работ [1] можно путем эффективного взаимодействия между МИП и крупными и средними высокотехнологическими предприятиями.

3. Государство участвует в цепочке создания инновационной продукции косвенным образом – через финансирование фундаментальных и прикладных программ, создавая таким образом для ВУЗов эффект накопленных инвестиций. К примеру, бизнес – инкубатором, взаимодействуя с Роспатентом, позволяет добиться упрощения процедуры патентирования для МИП, поскольку все необходимые для этого мероприятия и фактическую оплату расходов берет на себя бизнес-инкубатор.

4. Крупные и средние высокотехнологические предприятия получают реализованные инновационные проекты с высоким потенциалом развития и получают возможность конкурирования на рынке продукции за счет дополнительного дохода в расчете на единицу продукции, получаемой от внедрения инноваций. Они серийно производят продукцию, востребованную в различных сферах потребления – на рынок B2B (для производственного потребления) и B2C (для личного потребления).

Таким образом, при переходе области на инновационный путь развития высшим учебным учреждениям необходимо совершенствовать механизмы взаимодействия с крупными и средними инновационными предприятиями, повышать эффективность использования результатов научной и научно–технической деятельности, развивать кадровый потенциал науки. В этой связи целесообразным является применение рекомендуемой модели формирования инновационной среды в Брянской области. В этой связи актуальным является не только предоставление помещения и оборудования, но и обучение МИП тому, как управлять венчурным бизнесом, превращая бизнес-идеи в быстро растущий бизнес. Немаловажным и является сопровождение инновационных проектов, в том числе лоббирование их во властных структурах, разработка плана защиты интеллектуальной собственности, использование партнерской сети. С учетом применения рекомендуемой «Модели формирования инновационной среды в Брянской области» возрастет количество новых инновационно–активных предприятий, повысится инновационная активность Брянской области.

Young hi-tech startups have to be in the innovative environment constantly. The most effective way for achievement of this purpose is collaboration of leading universities, business incubators, the large and medium-sized high-tech enterprises. In this article the model of formation of the innovative environment

developed by the author in the Bryansk region taking into account a key role of the human capital is considered. Application of this model will lead to growth of number of the new innovation-active enterprises and as a result of increase of innovative activity of the Bryansk region.
***Key words**: model, human capital, innovations, business incubator.*

Список литературы

1. Валдайцева С.В. Управление инновационным бизнесом. Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 – С. 3
2. Киселева, В. В., Колосницына, М. Г. Государственное регулирование инновационной сферы: учеб. пособие для вузов / В. В. Киселева, М. Г. Колосницына; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — С. 46
3. Прудковский Б.А., Прудкоская В.И. Организация научно–исследовательской работы в организациях высшего образования на разных уровнях ее проведения в странах / Организации экономического сотрудничества и развития. М., 2009 С. 7
4. Грищенков А.И. Теория и методология управления сетевыми инновационными процессами. / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук – Санкт-Петербург, 2011 г.С. 279

Об авторе

Дубова А.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и технологии торговли, Брянский филиал Российского университета кооперации, *aadubova@gmail.com*

УДК 336

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ.

А.И. Закиров, А.В. Егоров

В статье рассматриваются особенности маркетинговой стратегии инновационно-инвестиционного развития на фондовом рынке России. Предложены административно-экономические меры в качестве инновационных аспектов по развитию фондового рынка. Определены функции управления маркетингом. Предложены меры по изменению законодательства и налоговой политики на фондовом рынке.
***Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, административно-экономические меры, функции управления маркетингом, законодательство и правила работы на фондовом рынке.*

Инновационно–инвестиционные аспекты маркетинговой стратегии на финансовом рынке имеют особенности, порождаемые специфическими чертами фондового рынка. Принципиальной особенностью и целью инновации маркетинга на российском фондовом рынке является пока не только и не столько поддержание или расширение доли рынка, сколько просто «выживание» самого рынка в целом и лиц, профессионально на нем действующих. Масштабная приватизация, массовое учредительство новых акционерных обществ, секьюритизация государственного долга вызвали с конца 1992г. выброс на рынок новых ценных бумаг, что способствовало выводу его из кризисного состояния.

Другими особенностями фондового рынка, влияющими на появление инноваций в маркетинговой стратегии на нем, являются социально-культурные традиции и демографические факторы.

Демографические факторы влияют на российский рынок ценных бумаг и организацию маркетинга на нем как в позитивном, так и в негативном плане.

Старение населения и падение рождаемости предполагают возрастание в перспективе консервативной модели поведения потребителей на рынке. Вместе с тем важную роль в становлении

нашего фондового рынка будут играть: высокий исходный уровень образования населения; быстрое проникновение потребительских стандартов из индустриальных стран, включая ориентацию на грамотное инвестирование.

Рисунок 1 – Инновационные аспекты маркетинговой стратегии долгосрочной политики развития российского фондового рынка

Критически необходимо провести мероприятия, позволяющие повысить конкурентоспособность российского финансового рынка. Для этого нужно будет увеличить ёмкость финансового рынка за счёт привлечения инвестиций от физических и юридических лиц. Увеличение ёмкости рынка предполагается проводить за счёт обязательного публичного размещения ценных бумаг каждого АО, проработавшего три года.

Необходимо выпустить методические материалы по осуществлению размещений, как на российском рынке, так и на зарубежном, предоставлять информацию о стоимости таких размещений.

Также для массового привлечения частных инвесторов предполагается дальнейшее совершенствование биржевых технологий, позволяющих инвесторам самостоятельно выходить на фондовый рынок.

Следующее важное условие создания оптимальной инфраструктуры российского фондового рынка – это повышение прозрачности рыночных сделок и поведения участников рынка, что должно способствовать минимизации инвестиционных рисков инвесторов. Для этого предполагается разработать требования для эмитентов, согласно которым ими будет более детально раскрываться структура собственности российских АО, прежде всего, информации о конечных бенефициарах акций.

Рисунок 2 – Инновационно-инвестиционные основы маркетинговой стратегии на фондовых биржах

Для инвесторов в рамках построения единой информационной системы российского финансового рынка предполагается создать вневедомственный Интернет-портал, в котором должна присутствовать оперативная информация о состоянии фондового рынка, о доходности отдельных финансовых инструментов, о возможных инвестиционных рисках при коррекции рынка, рейтинги компаний, размещающих свои ценные бумаги на фондовом рынке и другая важная информация для частных инвесторов.

К экономическим мерам, позволяющим обеспечить эффективную работу финансового центра, также относится совершенствование налогового законодательства. Для привлечения большего количества инвесторов на фондовый рынок необходимо пересмотреть налоговое законодательство в части предоставления налоговых льгот определённой части инвесторов. Важно уточнить порядок формирования налоговой базы для отдельных категорий инвесторов и участников рынка и предусмотреть снижение ставок налога на доходы от инвестиций в ценные бумаги до нулевой ставки. Эти меры явятся инновационной основой маркетинговой стратегии функционирования фондовых бирж.

К организационным мерам относится также упрощение процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг; дальнейшее совершенствование регулирования рынка и внедрение механизмов, обеспечивающих привлечение на фондовый рынок частных инвесторов и защиту их инвестиций и др.

Наблюдается увеличение количества ценных бумаг в свободном обращении (free floated). Сейчас в РФ этот показатель находится в пределах 20–30%. «Необходимо стремиться к тому, чтобы в ближайшие два–три года свободное обращение ценных бумаг в России достигло не менее 40–50 %»,— отмечается в документе. Необходимо законодательно ввести понятие free floated и установить его количественное и качественное значения, что поможет частично решить проблему манипулирования ценами. В случае установления количественного диапазона free floated российские эмитенты, чьи ценные бумаги низко ликвидны, не смогут легко манипулировать ценами на эти бумаги. Эта мера позволит увеличить ёмкость рынка и снизить риски у инвесторов. Если будет определено понятие free floated, то бумаги, не удовлетворяющие этому понятию, будут исключаться из расчётов фондовых индексов.

Такая либерализация рынка должна привести к инвестиционному всплеску внутри страны.

К организационным мерам относится также упрощение процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг; дальнейшее совершенствование регулирования рынка и внедрение механизмов, обеспечивающих привлечение на фондовый рынок частных инвесторов и защиту их инвестиций и др.

В будущем необходимо создать надежную базу долгосрочного роста российского фондового рынка и повысить его роль как в рамках национальной, так и мировой экономики.

Эти меры должны привести к перемещению на российский рынок инвестиций не только с российскими финансовыми активами, но и с активами других стран. А реализация вышеперечисленных направлений по дальнейшему развитию фондового рынка в России является, по нашему мнению, инновацией, которая создаст возможности привлечения инвестиций для создания Международного Финансового Центра.

The article deals with the aspects of marketing strategy of innovation-investment activityat the Russian stock market. Administrative and economic measures are proposed as innovative aspects of the development of the stock market. The functions of marketing managementare defined. Measures of changing legislation and tax policy on the stock marketare proposed.
Key words: *marketing strategy, administrative and economic measures, functions of marketing management, legislation and tax policy at the stock market.*

Список литературы

1. НАУФОР «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра»
2. Закиров А. «О проблемах формирования международного финансового центра в РФ» / Менеджмент: управление в социальных и экономических системах. Материал III международной научно-практической конференции. Пенза 2011г.

Об авторах

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

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

УДК 330.342.3

ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА

В.К. Крутиков, Ю.В. Зайцев, Т.В. Дорожкина

В статье представлен положительный опыт развития сельского туризма в странах Европейского союза, и анализируется практика формирования аналогичной системы в России. На примере Калужской области выявлены проблемы, предложены меры по устойчивому развитию туризма на селе.
Ключевые слова*: сельский туризм; классификация объектов туризма; стандарты и регламенты услуг; региональная политика поддержки; некоммерческий сектор и развитие села.*

Результаты анализа развития сельского туризма в странах Европейского союза демонстрируют высокую активность процесса, и прибыльность этого подраздела туристической индустрии, приносящего, по данным Всемирной туристической организации (ВТО), до 20 % общего дохода туриндустрии. При этом в сфере туризма занято свыше 8% от общих показателей занятости в мире.

В Европе самые развитые системы сельского туризма представлены в следующих странах: Франция, Италия, Испания [1., 3.].

Франция первой продемонстрировала пример приема и размещения туристов в сельской местности. И сегодня количество отдыхающих, пользующихся этим видом услуг, достигло показателя свыше 7 млн. человек.

Следует отметить, что бережное отношение к сельским территориям, как к историческому, культурному наследию, является основой французской государственной политики, приносящей свои плоды в виде увеличения темпов прироста сельского населения в три раза. Сформированная система сельского туризма во Франции, основывается на тесном, всестороннем сотрудничестве властных, общественных, и предпринимательских структур.

Государством законодательно четко определены меры структурно-институциональной поддержки, нормы налогового обременения, условия предоставления льгот. В каждом регионе страны созданы в органах власти подразделения, непосредственно занимающиеся координацией деятельности по приему и размещению туристов в сельской местности, оснащенные современными информационно-коммуникационными средствами. Аналогичные структуры, как правило, на межмуниципальном уровне, организованы в органах местного самоуправления. Все подобные подразделения органов государственно-муниципальной власти, обладают исчерпывающей информацией об объектах, занимающихся приемом туристов и спектре оказываемых услуг на их территории.

Общественными объединениями (ассоциациями, союзами) субъектов хозяйствования, занятых в сфере сельского туризма, в принятых нормативных актах, обстоятельно разработаны стандарты, регламенты деятельности. С одной стороны, объединения занимаются всесторонней защитой интересов своих учредителей (правовой, экономической, организационной и пр.), продвижением их товаров и услуг на рынке. С другой стороны, они контролируют неукоснительное соблюдение стандартов и регламентов, от которых зависит конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности, и уровень репутации всего объединения. Игнорирование установленных требований влечет за собой исключение из рядов объединения.

Каждый субъект хозяйствования имеет прямой интерес к действиям в рамках установленного нормативного поля, так как его положения имеют направленность на стимулирование совер-

шенствования услуг. Например, при строительстве в гостевом домике камина, повышается стоимость проживания, и соответственно, доход предпринимателя [4.].

В последние годы отмечается прорыв в развитии туризма на сельских территориях Польской Республики. В сельской местности, занимающей 93% общей территории страны, проживает около 38% населения. Экономико-социальной особенностью национального сельского хозяйства Польши является вековое сохранение хозяйственной мелкотоварной самостоятельности. Около 3 млн. крестьянских хозяйств имеют земельное владение до 6 га.

Показательно, что в Польше фермеров больше, чем в США, поэтому государственная политика польского правительства направлена на диверсификацию предпринимательской деятельности мелких хозяйств.

Важнейшим направлением политики государства стало и стимулирование процесса формирования системы сельского туризма. Практика подтвердила верность избранного курса. Сегодня именно этот вид непрофильной деятельности на селе приносит наибольший доход. Более того, становление туризма обеспечивает мультипликативный эффект устойчивого, комплексного развития сельских территорий, принося около 4% общего валового продукта страны.

Законодательством Польской Республики определены следующие базовые положения.

Установлено равенство видов деятельности, осуществляемой на сельских территориях. Определены единые правила регистрации и расчета публичных обязанностей в земледельческих хозяйствах, рассматриваемых как единый социально-экономический комплекс. В законе содержится равнозначное отношение к производственной деятельности в земледельческом хозяйстве в области сельскохозяйственных культур, животноводства, садоводства, овощеводства, лесоводства и речного рыболовства, и к найму земледельцами комнат и мест для расположения палаток, продажи домашнего питания и предоставления земледельческими хозяйствами других услуг, связанных с пребыванием туристов.

Правила, предусмотренные законом о туристических услугах, распространяются также на хозяйства, оказывающие указанные услуги в сельской местности.

Определен понятийный аппарат и регламентируется деятельность по предоставлению гостиничных услуг фермерами: сдача в наем номеров, коттеджей, квартир, установка палаток, аренда других объектов в которых оказываются гостиничные услуги.

Установлены минимальные требования к объектам деятельности, в частности, обязанность постановки объекта на учет в органах муниципальной власти, контролирующих соблюдение санитарных, противопожарных и других правил.

Обеспечена бесплатная регистрация гостевых домов и ферм, занятых в приеме туристов. Решены вопросы освобождения доходов, получаемых в результате ведения этого вида деятельности от подоходного налога, взимаемого с физических лиц.

Сохранены прежние ставки налога на недвижимость, возможность ведения неземледельческой хозяйственной деятельности в рамках социального страхования земледельцев.

Польским фермерам предоставлено право выбора, полностью заниматься только организацией сельского туризма, или совмещать предоставление туристских услуг с основной сельскохозяйственной деятельностью.

Разработка экономической, организационной и правовой базы обеспечила принятие единой классификации сельских домов приема туристов, стандартов для объектов сельского туризма, повысила безопасность туристов, отрегулировала ценовую политику в сфере сельского туризма.

Дополнительной системой по отношению к правилам предоставления гостиничных услуг, введенных законом о туристических услугах, является добровольная система оценки сельских гостевых домов. Управлением этой системой занимается Польская федерация сельского туризма «Гостевые хозяйства» как национальная организация сельского туризма.

Система категоризации сельских домов охватывает дополнительные требования, которые подчеркивают специфический характер туристической деятельности в сельской местности Польши. Гостиничные услуги в сельских районах предоставляются, в основном, в гостевых комнатах, в квартирах во время каникул, в отдельных дачных домах, в групповых палатах и на площадях для расположения палаток в пределах хозяйства. Категоризация позволяет создать четкую систему предложений туристических продуктов, соответствующих требованиям.

Все более сильная конкуренция на рынке туристических услуг, а также исследования потребностей и ожиданий клиентов, указывают на необходимость более точного определения предоставляемых туристических услуг, их объема, стандарта технического оборудования и качества обслуживания. Требования по категоризации определяют, прежде всего, технические условия оборудования здания или комнаты, а также объем услуг, удобств или возможности интересного проведения свободного времени.

Клиенты пользуются услугами, четко обозначенными знаком качества, присваиваемым общенациональной организацией сельского туризма, что обеспечивает клиентам юридическую и иную защищенность, гарантированную Польской федерацией сельского туризма [5-8.].

В России до сих пор не снято противоречие между пониманием таких явлений, как «агропромышленный комплекс» и «сельское хозяйство», с одной стороны, и «индустрия туризма» и «сельский туризм» - с другой.

Практическая деятельность по формированию систем сельского туризма в регионах требует разработки соответствующей понятийной базы, стандартов, регламентов, а также, рекомендаций для подготовки кадров, отличающихся компетентностью и креативностью.

Руководство субъектов федерации, зачастую увлекается масштабными проектами, как например «Этномир» в Калужской области. Но не следует путать объекты вложений крупного капитала, безусловно, интересные и престижные для властных структур регионов, с развитием сельского туризма, основу которого составляют представители малого и среднего бизнеса. Последние обеспечивают максимальное вовлечение жителей села в предпринимательскую деятельность, формируют «средний класс», тот самый «социальный тонус» устойчивого, комплексного развития сельских территорий [9.].

Сегодня существует определенное недоверие к органам власти регионов. Именно этой причиной можно объяснить тот факт, что официально в стране зарегистрировано свыше 1,5 тыс. сельских гостевых домов, в то время как, по мнению ведущих экспертов, их насчитывается свыше 4 тысяч [2.].

Особенности развития системы сельского туризма на территории Калужской области связаны со способами интерпретации среды, соединения природы и культуры. Именно такой средовой подход может стать отличительным признаком формирующейся системы. Органами региональной власти разработан и принят ряд программ по развитию индустрии туризма, в том числе и сельского. Реализация программ активизировала процесс, но до настоящего времени не устранены проблемы, препятствующие динамичному становлению системы, адекватной требованиям времени и положительному мировому опыту [3., 4.].

Положительный опыт развития сельского туризма во Франции и Польше, проблемы, мешающие динамичному становлению системы сельского туризма в российских регионах, подтверждают необходимость ведения активной научно-исследовательской деятельности для методологического и методического обеспечения процесса формирования системы.

Требуется совершенствование законодательной базы, развитие организационных и экономических механизмов, реализация иных мер по стимулированию развития этого направления индустрии туризма на сельских территориях нашей страны.

The article presents a positive experience of rural tourism development in the countries of the European Union, and analyzes the practice of establishing a similar system in Russia. On the example of Kaluga region identified problems, proposed measures for sustainable development of tourism in rural areas.
Key words: *rural tourism; classification of tourism facilities; standards and regulations services; regional policy support; non-profit sector and rural development.*

Список литературы

1. Бондаренко Л.В. Проблемы развития сельских территорий // АПК: экономика, управление. -2009. -№12.

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

3. Крутиков В.К. Малое предпринимательство и социально-экономический рост: Анализ отечественного и зарубежного опыта.- М.: Изд-во «Ноосфера», 2006.

4. Леонова Н.В. Организационно-экономические аспекты развития сельских территорий в ЕС (на материалах Франции и Германии). Москва, 2009.

5. Николаевич А. Обусловленности юридически - организационной деятельности в туризме сельской местности. Wydaw. MGiP, Департамент Туризма, Москва 2005.

6. Raciborski J. Оказание туристических услуг в сельской местности в свете законодательства Польши и Европейского Союза/ Центр Сельскохозяйственного Консультирования в Brwinowie - Филиал в Краков, Краков, 2005.

7. Распоряжение Министра Экономики и Труда от 19 августа 2004 года, в отношении объектов, гостиничных и других объектов, в которых предоставляются гостиничные услуги //Деян. Вестник № 188 с 2004 г.

8. Официальный сайт научно-практического журнала. Заворска Тереза. Условия организации агротуристического предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.org.pl.

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

Об авторах

Крутиков В.К. – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной и методической работе, Институт управления, бизнеса и технологий, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (Калужский филиал), *vkkrutikov@mail.ru*

Зайцев Ю.В. – кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «МРСК Северного Кавказа», доцент кафедры менеджмента, Институт управления, бизнеса и технологий, *nir@universitys.ru.*

Дорожкина Т.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Институт управления, бизнеса и технологий, *tvd3103@mail.ru*.

УДК 338.436

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В. К. Крутиков, В.И. Еремеев, О.В. Федорова

В статье обобщены результаты исследования современных процессов развития кооперативного движения на сельских территориях Калужской области. Разработаны предложения по эффективному использованию потенциала кооперативных организаций в решении проблем развитии сельских территорий и производства животноводческой продукции.

Ключевые слова*: кооперативное движение; малые формы хозяйствования; инновационные процессы; АПК Калужской области; развитие мясного животноводства.*

Развитыми странами мира и ведущими международными организациями признан особый количественный и качественный вклада, который кооперативное движение вносит в решение проблем социально-экономического развития сельских территорий и производства различной сельскохозяйственной продукции.

Успешная реализация государственной политики поддержки кооперации привела к тому, что количество новых молочных продуктов в регионах развитых стран мира за последнее десятилетие более чем удвоилось, а развитие рынка мяса, благодаря совершенствованию технологий, привело к троекратному увеличению объема торговли за последние три десятилетия [2., 3.].

Президент В.В. Путин, четко сформулировал следующую позицию, относительно кооперативного движения: «Кредитные потребительские кооперативы обслуживают ту часть населения, которая, как правило, "не интересна" для крупных коммерческих организаций", и далее он отметил, что в этих организациях "объединяются преимущественно граждане с невысоким уровнем

дохода, для которых это порой единственный шанс получить средства для создания своего бизнеса, решить неотложные финансовые проблемы" [5.].

К сожалению, в деятельности федеральных органов власти, в частности Министерства сельского хозяйства РФ, отсутствует четкий вектор понимания приоритетной роли кооперации в решении проблем развития сельских территорий и подъема сельскохозяйственного производства. Позиционируемая, как новая, программа "О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014–2016 годы" носит формальный характер и не содержит инновационных подходов развития кооперативного движения на селе.

Бюрократический подход федерального министерства транслируется на региональный уровень, о чем наглядно свидетельствует практика агропромышленного комплекса (АПК) Калужской области.

Руководители органов власти и управления Калужской области признают, что доля личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме валового сельскохозяйственного производства региона «по-прежнему превалирует».

Более того, «фундаментом экономической и социальной основы стабильности устойчивого развития сельских территорий являются малые формы хозяйствования» [6., 9.].

Эти факты невозможно не признавать, так как в 2013 году сектор малых форм хозяйствования области включал в себя 1853 крестьянских (фермерских) хозяйств, 101,2 тыс. граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, 115 сельскохозяйственных потребительских кооперативов различной направленности. К данной категории производителей сельскохозяйственной продукции, также относились более 160 тыс. дачных, садовых, огородных участков [6., 8.].

Но, для сравнения, десять лет назад в области было зарегистрировано 2021 крестьянское (фермерское) хозяйство, которым было предоставлено 41 тыс. га земельных угорий; 199,7 тысяч семей владели коллективными и индивидуальными садами и огородами [4.].

Еще в 2003 году депутаты Законодательного Собрания Калужской области, одними из первых в России, приняли Закон Калужской области «О государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов».

Государственная поддержка кооперативов получила свое развитие в программе «Развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов Калужской области на 2007-2009 гг.».

Основной целью этой программы являлось создание организационно-экономических условий для формирования сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов различного назначения, повышение их роли в обслуживании малых форм хозяйствования, развитии сельских территорий, повышении занятости и доходов сельского населения [4.].

Можно констатировать провал политики поддержки кооперативного движения на сельских территориях Калужской области.

Ставка руководителей органов управления АПК на крупный капитал, также, не оправдалась. В результате Калужская область по производству сельскохозяйственной продукции уступает большинству соседних регионов, производя около 5 % продукции Центрального федерального округа (ЦФО). Регион занимает низкие места по абсолютным цифрам производства продукции животноводства [6 - 9.].

Темпы роста сельскохозяйственного производства значительно ниже среднего по регионам ЦФО и носят нестабильный характер. Область не способна обеспечивать внутренний рынок отечественными продуктами питания из-за недостаточности производства собственной продукции. Об этом свидетельствуют следующие данные: производство молока в 2013 году сократилось к 2012 году на 16401тонн; соответственно поголовье крупного рогатого скота сократилось на 2770 голов; надои молока на корову в сельскохозяйственных организациях сократились на 168 кг [8.].

За 2013 год сельскохозяйственными организациями Калужской области произведено валовой сельскохозяйственной продукции на сумму 11,8 млрд. рублей. Индекс физического объема к 2012 году составил 94 %. Предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности в 2013 году реализовано продукции на сумму более 47 млрд. рублей. При этом доля крупных и средних организаций в объеме реализации составляет 77 % [6., 8.].

И это происходит в условиях, когда в 2013 году на поддержку АПК области из бюджетов всех уровней было направлено 1 млрд. 591 млн. рублей, в том числе, за счет средств федерального

бюджета - 881,9 млн. рублей, областного - 709,0 млн. рублей. На реализацию мероприятий государственных и региональных программ по модернизации сельскохозяйственного производства из средств федерального бюджета привлечено 730,6 млн. рублей, или 62 % от общего объема финансирования. Из регионального бюджета направлено 451,0 млн. рублей, или 38 %.

Одновременно нарастает отток экономически активного населения с сельских территорий, и концентрация его в Калуге и Обнинске. За период, предшествовавший Всероссийской переписи населения, с карты региона, фигурально выражаясь, исчезли три района по численности равные среднему Мосальскому сельскохозяйственному району [6., 8.].

Казалось бы, в руках представителей руководства АПК области мощный рычаг – кооперативное движение. Влияние развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов должно было проявиться в росте объемов производства сельскохозяйственной продукции как за счет расширения посевных площадей и поголовья скота, так и за счет повышения эффективности использования ресурсного потенциала, роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

В конечном итоге, кооперация способствует созданию комфортных условий для жизни на селе и занятию предпринимательством.

Сегодня возникли новые вызовы успешному развитию малых форм хозяйствования и кооперации, требующие как неукоснительного выполнения законов, так и инноваций в нормативно-правовом и ином обеспечении.

Так, проведенной прокуратурой области антикоррупционной экспертизой, в Положении о порядке работы комиссии по отбору начинающих фермеров – участников целевой программы «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области» выявлены коррупциогенные факторы.

Нормами Положения предусматривалось, что отказ претендентам, не прошедшим отбор, осуществлялся в устной форме, что затрудняло реализацию права гражданина на его обжалование. Мотивировка конкретных причин отклонения заявок на практике не указывалась, в результате чего не имелось возможности определить обоснованность решений комиссии и, соответственно, обжаловать такое решение.

Выявленные положения содержали завышенные требования к лицам, предъявляемых для реализации права, не отвечали требованиям определенности, ясности, не обеспечивали их единообразного понимания и толкования, могли способствовать проявлениям коррупции при их применении. По результатам рассмотрения требования прокуратуры области, коррупциогенные факторы из нормативного правового акта исключены.

По аналогичным основаниям прокуратурой области внесены требования об исключении коррупциогенных факторов из трех нормативных правовых актов, в том числе регулирующих порядок проведения конкурса по отбору начинающих фермеров для предоставления грантов на создание и развитие крестьянского (фермерского)хозяйства и (или) единовременной помощи на бытовое обустройство начинающих фермеров. Требования прокурора удовлетворены [10.].

Решая проблемы продовольственной безопасности и гармоничного развития сельских территорий региона, необходимо вернуться к идеям диверсификации предпринимательской деятельности на селе. И, наряду с всесторонней государственной поддержкой крупных компаний, на сельских территориях должны получать адекватную поддержку представители малых форм хозяйствования и кооперативного движения.

В развитых странах, как показывает исследование, создание инновационной среды, при поддержке государства, берут на себя крупные компании, предоставляя возможность творческой личности воплощать свои проекты.

Развивая идеи формирования системы центров мясного скотоводства (ЦМС), в соответствии с современными требованиями и на принципах потребительской кооперации, для создания мотивированного собственника и эффективного производства, следует остановиться на следующих базовых положениях.

В теоретическом плане:

- в современных условиях развиваются существующие организационные формы кооперативов и возникают новые модели;

- в роли членов кооператива выступают, так называемые «патроны», т.е. постоянные клиенты кооператива;
- большинство «патронов» являются инвесторами кооператива;
- дивиденды распределяются между членами кооператива в соответствии с их вкладом в производство и величиной инвестированного пая;
- членские паи можно продавать по рыночной цене;
- образуется третий сектор, с классическими кооперативными принципами, между частным бизнесом и государственным сектором [3.].

В практическом плане:

- создаваемая структура, используя модель потребительской кооперации, позволит создать целостную систему реализации государственной политики поддержки инициативы населения, направленной на развитие инновационного бизнеса на селе;
- организация бизнеса строится на государственно-частном (государственно-кооперативном) партнерстве, а не на исключительно государственной поддержке;
- решается проблема закупки поголовья скота за рубежом, что составляет основные инвестиции;
- аналогично изыскиваются средства на покупку (аренду) земли, создание производственной инфраструктуры и кормозаготовительных баз в центре;
- система сможет обеспечить вертикальную интеграцию с крупным бизнесом на уроне производства, снабжения, сбыта и финансирования, что, безусловно, повлияет на эффективность хозяйств;
- размещение центров в регионах страны будет способствовать горизонтальной интеграции, продвижению технологий прогрессивного ведения хозяйства, стандартизации и сокращению затрат;
- мясоперерабатывающие российские предприятия будут обеспечены отечественной стандартизированной продукцией в необходимом количестве и с ритмичными поставками;
- российский потребитель будет снабжаться биологически ценным «охлажденным» мясом говядины, которое невозможно импортировать;
- государство может сосредоточиться на решении социальных вопросов (инфраструктура, строительство жилья и пр.);
- развитие эффективного российского предпринимательства в сфере мясного скотоводства по модели ЦМС создаст условия для замещения импортной продукции на российском рынке.

Формирование инновационного социально-экономического ландшафта сельских территорий страны возможно только на основе реализации творческого потенциала человека и широкого вовлечения сельских жителей в хозяйственную деятельность.

В высокоразвитых странах сложилось отношение к сельскому населению, как равноправному социально-экономическому сословию, активно вовлекаемому в решение проблем продовольственной безопасности и устойчивого развития сельских территорий с использованием потенциала кооперативного движения во всем многообразии новых типов и форм кооперирования.

This article summarizes the results of the study of modern processes of development of the cooperative movement in rural areas of the Kaluga region. Developed proposals for the effective use of the potential of cooperative organizations in solving the problems of rural development and livestock production.
Key words: *cooperative movement; small farms; innovation processes; agriculture Kaluga region; the development of cattle breeding.*

Список литературы

1. Крутиков В.К., Кузьмина Ю.В. Стратегия развития сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов. М.: Издательство «Ноосфера». – 2010.
2. Папцов А.Г. Экономика аграрного сектора развитых стран в условиях мирового продовольственного кризиса. М.: Гриф и К.- 2009.
3. Папцов А.Г. Сельскохозяйственная кооперация в странах с развитой рыночной экономикой.- М.: ФГНУ «Росинформагротех».- 2009.
4. Экономика Калужской области: состояние, проблемы, перспективы. Калуга: Издательство Н.Ф. Бочкаревой. - 2004.

5. Сайт Президента РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://президент.рф.

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

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

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

9. Официальный сайт МСХ РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.mcx.ru/.

10. Официальный сайт прокуратуры Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: **prokuror**.**kaluga**.ru/ prokuror/.

Об авторах

Крутиков В.К. – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной и методической работе, Институт управления, бизнеса и технологий, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (Калужский филиал), *vkkrutikov@mail.ru*

Еремеев В.И. – доктор экономических наук, доцент Института управления, бизнеса и технологий, *immb@universitys.ru*

Федорова О.В. – кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при Правительстве РФ (Калужский филиал), *nir@universitys.ru*

УДК 330.341 Бр

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.С. Митюченко, Б.В. Косолапов

В статье проведен анализ фактического состояния инновационного развития региона через совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную компоненты.

Ключевые слова: *инновационное развитие, частные показатели, ресурсная компонента, экономика региона, инновационный потенциал.*

Современная экономика характеризуется динамичностью и нестабильностью процессов, происходящих в рыночных условиях. Необходимым условием роста экономики страны и конкурентоспособности ее на мировом рынке является создание инновационной экономики. Базовым понятием такой экономики является инновационная деятельность, которая предполагает непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на рынки товаров и услуг. Немаловажной задачей является создание и освоение новой продукции в минимальные сроки и с наименьшими производственными затратами при условии обеспечения ее высокого качества и надежности в эксплуатации.

Эффективность использования научно-технических достижений определяется не только уровнем научных исследований и разработок, но и совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций, составляющих инновационный процесс и являющихся его неотъемлемыми элементами. И поэтому, инновационное развитие можно рассматривать как с точки зрения ресурсной компоненты, характеризующей возможности отдельных ресурсов для осуществления инновационной деятельности в регионе, так и результативной компоненты, отражающей результат реализации использования ресурсных возможностей, т.е. характеризующей достигнутый уровень инновационного развития.

Фактическое состояние инновационного развития региона можно рассматривать через совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную компоненты. Сопоставление фактических показателей в динамике за ряд лет позволяет выявить сложившиеся закономерности, выделить сильные и слабые стороны развития инновационных процессов в регионе.

При выборе совокупности показателей, характеризующих ресурсную и результативную составляющие инновационного развития нужно исходить из того, что набор показателей должен состоять из частных и обобщающих показателей. При этом комплексная характеристика развития инновационных процессов должна включать все его основные стадии: «наука – инновации – производство и распространение».

Для оценки инновационного развития региона можно использовать систему частных показателей, представленную ниже.

Показатели ресурсной компоненты

К1 - Доля работников с высшим образованием в экономике региона;

К2 - Численность студентов вузов на 10 тыс. чел. населения территории, чел. [1, с. 25];

Т1 - Уровень износа основных производственных фондов в обрабатывающем производстве, в %;

Т2 - Коэффициент обновления основных производственных фондов в обрабатывающем производстве, в %;

Ф1 - Доля затрат на науку и научные исследования и разработки в ВРП, в %;

Ф2 - Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций, в %;

Ф3 - Отношение объемов инвестиций в обрабатывающие производства к ВРП, в %;

Н1 - Удельная численность работников, выполняющих научные исследования, на 10 тыс. чел. населения территории, чел.;

Н2 - Численность кандидатов и докторов наук на 10 тыс. чел. населения территории, чел.;

Показатели результативной компоненты:

Р1 - Число патентных заявок на изобретения в расчете на 10 тыс. чел. населения территории, в %;

Р2 - Уровень инновационной активности промышленных предприятий, в %;

Р3 - Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, в %.

Рассмотрим каждую группу обобщающих показателей, характеризующих инновационное развитие экономики Брянской области и Российской Федерации.

В таблице 1 представлены частные показатели, отражающие кадровую составляющую.

Таблица 1 – Динамика показателей, характеризующих кадровую составляющую по Брянской области и Российской Федерации

Частные показатели		Годы				
		2009	2010	2011	2012	2013
К1	Брянская область	0,261	0,273	0,271	0,275	0,265
	Российская Федерация	0,245	0,254	0,276	0,277	0,279
К2	Брянская область	491	494	475	464	491
	Российская Федерация	478	493	512	523	527

Как видно, доля работников с высшим образованием в экономике Брянской области (К1) незначительно колеблется из года в год, но все же составляет больше четверти всех работающих в экономике региона. Высоки значения такого показателя, как численность студентов вузов, приходящихся на 10 тыс. чел. населения территории (К2). В Брянской области число студентов на каждые 10 тыс. чел. близко к 500 чел., небольшое снижение наблюдалось в 2011 и 2012 гг. По РФ этот показатель растет более быстрыми темпами, чем в области и за пять рассмотренных лет увеличился почти на 10 % [2, с. 179].

Состояние основных производственных средств в обрабатывающем секторе экономики представлено в таблице 2. Как видно за пять лет на предприятиях Брянской области, также как в целом и на предприятиях обрабатывающего сектора РФ снизилась степень износа основных производственных фондов (Т1).

Таблица 2 – Динамика показателей, характеризующих технико-технологическую составляющую

		Годы				
Частные показатели		2009	2010	2011	2012	2013
Т1	Российская Федерация	52,7	41,3	39,2	33,3	31,6
	Брянская область	46,9	46,6	45,8	45,4	35,5

Т2	Российская Федерация	6,7	16,0	22,5	25,2	25,6
	Брянская область	5,2	5,6	6,2	6,7	6,0

Если в 2009 г. износ в РФ составлял выше 50%, то к 2013 г. он приблизился к 30%, снижение происходит быстрыми темпами. Как видно, по Брянской области износ ОПФ значительно выше, чем в РФ. Коэффициент обновления основных производственных фондов обрабатывающего производства (Т2) в РФ растет, с 2011 г. обновляются более 20% основных производственных средств крупных и средних предприятий обрабатывающего сектора. По Брянской области значение этого показателя значительно ниже.

К следующей группе обобщающих показателей относится финансовая составляющая.

Таблица 3 – Динамика показателей, характеризующих финансовую составляющую

Частные показатели		годы				
		2005	2006	2007	2008	2009
Ф1	Брянская область	0,46	0,44	0,46	0,54	0,67
	Российская Федерация	0,34	0,34	0,38	0,37	0,39
Ф2	Российская Федерация	40,2	46,3	11,8	26,9	3,9
	Брянская область	1,0	1,2	1,0	1,2	1,1
Ф3	Брянская область	8,46	8,73	9,86	14,47	9,24
	Российская Федерация	2,73	2,72	2,96	3,27	3,36

Одним из частных показателей является доля затрат на науку и научные исследования и разработки в валовом региональном (внутреннем) продукте (Ф1), которая хоть и увеличивается из года в год как в целом по России, так и в Брянской области, но составляет менее одного процента от ВРП (ВВП). Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций (Ф2) в Брянской области за пятилетний период значительно снизился. Снижение значения этого показателя в последние годы свидетельствуют о нехватке собственных средств у предприятия реального сектора. Значение данного показателя по РФ на порядок выше, чем значение такого же показателя по Брянской области. Еще одним показателем финансовой составляющей является отношение объемов инвестиций в промышленность к ВРП (ВВП) (Ф3). По Брянской области значение этого показателя почти в четыре раза меньше, чем в целом по РФ. Как видно в последние годы доля инвестиций в промышленность увеличивается.

Последней группой ресурсной компоненты является научная составляющая.

Таблица 4 – Динамика показателей, характеризующих научную составляющую

Частные показатели		Годы				
		2009	2010	2011	2012	2013
Н1	Брянская область	12,84	12,85	12,71	15,8	19,57
	Российская Федерация	56,68	56,53	56,33	53,65	53,39
Н2	Брянская область	0,08	0,12	0,10	0,09	2,11
	Российская Федерация	14,92	16,44	17,89	18,74	18,26

Положительная динамика значений показателей, характеризующих научную составляющую, свидетельствует о развитии науки внутри региона. Стоит отметить, что в Брянской области значения показателей удельной численности работников, выполняющих научные исследования, на 10 тыс. чел. населения территории (Н1) и численность кандидатов и докторов наук на 10 тыс. чел. населения территории (Н2) недостаточно высоки, чтобы говорить о сильном влиянии этой составляющей на инновационное развитие региона. В целом по России данные показатели довольно высоки, что является сильной стороной инновационного развития.

Достигнутый уровень инновационного развития представлен через показатели, представленные в таблице 5.

Число патентных заявок на изобретения в расчете на 10 тыс. чел. населения территории (Р1) как в России, так и в Брянской области увеличивается, хотя их число еще очень мало. Тоже можно сказать и об уровне инновационной активности, который характеризуется удельным весом пред-

приятий, занимающихся инновационной деятельностью (Р2). Их доля в области из года в год увеличивается, и в 2013 г. их стало более 9 % от общего количества обследованных предприятий, но эта доля несколько ниже, чем в целом по РФ. Третьим показателем данного блока является доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (Р3).

Таблица 5 –Динамика показателей, характеризующих достигнутый уровень инновационного развития Брянской области и Российской Федерации за 2009-2013 гг.

Частные показатели		Годы				
		2009	2010	2011	2012	2013
Р1	Брянская область	0,34	0,42	0,54	0,47	0,51
	Российская Федерация	2,25	2,64	2,35	2,95	2,98
Р2	Российская Федерация	6,7	8,8	9,6	8,8	10,6
	Брянская область	9,3	9,4	9,4	9,6	9,7
Р3	Российская Федерация	5,6	13,1	37,3	9,9	25,2
	Брянская область	5	5,5	5,5	5,1	7,3

Значение этого показателя за последние годы в Брянской области возросло и в 2013 г. составило более 7 %. В России данный показатель в среднем составляет более 25 %.

Таким образом, активизация процессов инновационного развития, увеличение вложений в научные разработки, своевременное обновление производственной базы являются необходимыми условиями динамичного развития экономики региона.

In the article the analysis of the actual status of the innovative development of the region through a set of indicators that reflect its resource and effective components.
Key words: *innovative development, private performance, resource component, the region's economy, innovation potential.*

Список литературы

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике: Основы стратегического инновационного менеджмента и маркетинга. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011.
2. Митюченко Л.С., Шалатонова А.С. Особенности управления инновационной деятельностью промышленных предприятий // Вестник Брянского государственного университета. № 3 (2011). – Брянск: РИО БГУ, 2011.

Об авторах

Митюченко Л.С. - кандидат экономических наук, доцент кафедры управления Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *lmityuchenko@mail.ru*
Косолапов Б.В. – *kosolapov.1957@mail.ru*

УДК 334.012.64:001.895

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.А. Прохода

В статье анализируется государственное стимулирование инновационной деятельности малого инновационного предприятия, рассмотрен порядок подачи основного пакета документов для участия в региональных грантах. Особое внимание уделяется мероприятиям, направленным на совершенствование стимулирования инновационной деятельности малого инновационного предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, малое инновационное предприятие, государственное стимулирование, грант*

Характерной чертой рыночной экономики является нарастание остроты конкурентного противостояния субъектов хозяйственной деятельности. При этом одним из основных факторов успеха в борьбе за рыночные позиции становится инновационная деятельность предприятия. Мировая практика показывает, что успеха достигает не тот, кто ограничивается задачами увеличения объема производства, а тот, кто выходит на рынок с новой, инновационной продукцией.

В развитых и динамично развивающихся странах широко применяются различные меры государственного стимулирования инновационной деятельности в малом и среднем бизнесе. В их числе законодательные, финансовые, налоговые, имущественные механизмы стимулирования и поддержки малых предприятий, специализирующихся в осуществлении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Под стимулированием инновационной деятельности понимают совокупность форм и методов побуждения хозяйствующих субъектов к внедрению инноваций с целью повышения конкурентоспособной продукции (услуг). Классификация форм и методов стимулирования инновационной деятельности означает их распределение на конкретные группы по определенным классификационным признакам. Классификационный признак представляет собой отличительное свойство данной группы, ее главную особенность.

В таблице 1 представлена классификация форм и методов стимулирования инновационной деятельности, в основе которой лежит несколько критериев.

Таблица 1

Классификация форм и методов стимулирования инновационной деятельности

Критерии классификации	*Методы стимулирования*
По направлению воздействия	внешние, внутренние
По сфере влияния	финансово-экономические, административно-законодательные, технологически, социально-политические
По способу воздействия	прямые (финансовые), косвенные (нефинансовые)
По широте воздействия	национальные, региональные, локальные, точечные
По продолжительности	краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные

В России инновационная составляющая входит в программные установки развития национальной экономики и получает от государства финансовую и организационную поддержку. Так, в соответствии со статьей 78 Бюджетного кодекса Российской Федерации, Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», постановлением Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства», приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 24 апреля 2013 года № 220 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации», программой «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Брянской области» (2013 – 2015 годы) Правительство Брянской области предоставляет субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства.

ООО МИП «Апипродукт» создано 28 декабря 2011 года на базе Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского. Инновационными признаются субъекты малого и среднего предпринимательства имеющие патент. У данного инновационного предприятия имеется патент на полезную модель № 108917 «Устройство для отбора трутневых личинок» от 25 февраля 2011 года, патентообладатель Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского, автор Прохода И.А.

Основным видом деятельности ООО МИП «Апипродукт» является проведение научных исследований и разработок в области естественных и технических наук; внедрение (трансфер)

наукоемких технологий на предприятиях; предоставление услуг, связанных с производством, экспертизой продуктов специального назначения. На базе предприятия организуется производство инновационных продуктов из личинок пчел в форме порошков под авторским названием Билар, которые обладают особо ценными лечебными свойствами, позволяющими их использовать как иммуномодулирующий препарат, что очень важно в нашей экологически опасной зоне.

Администрация Брянской области поддерживает малый и средний бизнес региона в виде:

- субсидирования процентов по кредитам;
- субсидирования повышения энергетической эффективности;
- субсидий инновационным компаниям;
- грантовой поддержки для начинающих малых и средних предприятий;
- грантов на развитие молодежного предпринимательства;
- субсидий начинающим малым инновационным компаниям.

Грант предоставляется малым инновационным компаниям, с даты регистрации которых на момент обращения за грантовой поддержкой (момент подачи документов на конкурс) прошло не более одного года.

Целью предоставления гранта является возмещение части затрат, связанных с регистрацией юридического лица и началом предпринимательской деятельности.

Гранты предоставляются юридическим лицам – субъектам малого и среднего предпринимательства, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау).

Размер гранта не может превышать 500 тыс. рублей. Субсидии предоставляются при условии вложения собственных средств не менее 15 процентов от суммы запрашиваемого гранта до момента подачи заявки каждому победителю конкурса.

К участию в конкурсе инновационное предприятие ООО МИП «Апипродукт» было допущено после предоставления в полном объеме пакета документов:

- заявление на участие в конкурсе;
- справка о принятии на себя обязательств по сохранению общего количества рабочих мест на период не менее 6 месяцев со дня получения поддержки, подписанную заявителем (в произвольной форме);
- справка из налогового органа об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней и налоговых санкций, дата выдачи которой не ранее 30 дней до даты подачи заявления;
- копия выписки из Единого государственного реестра юридических лиц или индивидуальных предпринимателей на последнюю дату внесения изменений, заверенную заявителем;
- описание деятельности организации, претендующей на государственную поддержку;
- смета расходов;
- бизнес-проект, отражающий основные производственные, экономические и социальные показатели;
- копии платежных поручений, заверенные заявителем, или копии иных документов, подтверждающие затраты, связанные с началом предпринимательской деятельности (платежные поручения, счета-фактуры, накладные и др.);
- копии документов, подтверждающих вложение собственных средств на приобретение новых технологий (в том числе прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей);
- реквизиты для перечисления субсидии.

В 2012 году ООО МИП «Апипродукт» получило грантовую поддержку от Департамента экономического развития Брянской области в размере 183 тыс. рублей. Получатель гранта ежеквартально, в срок до 10 числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представлял в Департамент экономического развития Брянской области отчеты о реализации бизнес-проекта с приложением подтверждающих документов, грантодатель вел учет бизнес-проектов и договоров,

заключенных с начинающими инновационными предприятиями, проводил мониторинг их деятельности и осуществлял контроль за реализацией бизнес-проектов победителей.

На данный момент ООО МИП «Апипродукт» полностью отчитался за предоставленную субсидию, а на полученные деньги произвел опытный образец препарата Билар, провел его санитарно-гигиеническую экспертизу и подготовил для потребительского рынка. Все это благодаря государственному стимулированию инновационных предприятий и слаженной работе команды исполнителей – Прохода И.А., Елисеевой Е.В., Тачковой И.А., Горбова Н.М. и Морозовой Е.П. Инновационный продукт порошок Билар ждет своих потребителей.

The article analyzes the state stimulation of innovative activity of small innovative enterprises, reviewed the procedure for filing a basic package of documents for participation in the regional grants. Special attention is given to activities aimed at improving the stimulation of innovative activity of small innovative enterprises in modern conditions.
***Key words**: innovative activity, a small innovative enterprise, government incentives, grant*

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 авторе

Прохода И.А. – профессор кафедры экономика и управление Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, директор ООО МИП «Апипродукт», irina.proxoda@yandex.ru.

УДК 330.342.3

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

С.П. Прудников, И.Н. Прудникова, Е.П. Прудникова

В статье сформулированы направления бюджетной политики, связанные с развитием системы межбюджетных отношений в регионе на среднесрочную перспективу. Затрагиваются актуальные задачи, которые необходимо решить на уровне субъекта Российской Федерации с целью совершенствования бюджетного процесса в муниципальных образованиях.
***Ключевые слова:** бюджетная политика, межбюджетные отношения, направления бюджетной политики, финансовая поддержка местных бюджетов, межбюджетные трансферты, эффективность и результативность бюджетных расходов*

Бюджетную политику в сфере межбюджетных отношений с муниципальными образованиями в Брянской области 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.

- укрупнение межбюджетных трансфертов в рамках ключевых направлений государственной политики;

- 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;

- дальнейшее развитие и совершенствование стимулов повышения качества управления бюджетным процессом на муниципальном уровне.

Решение поставленных задач возможно обеспечить за счет 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 (таблица 1).

Таблица 1

Финансовые нормативы отдельных социально-значимых расходов

№ п/п	Наименование показателя	Ед. измерения	Размеры нормативов расходов на 2013 год	Размеры нормативов расходов на 2014 год	Размеры нормативов расходов на 2015 год	Темп роста
	ОБРАЗОВАНИЕ					
1.	Финансовый норматив на содержание одного ребенка в образовательных учреждениях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования в МО «городской округ», «муниципальный район»	тыс. руб.	48,7	11,180	11,770	105,3
2.	Финансовые нормативы на содержание одного обучающегося в общеобразовательных учреждениях:	тыс. руб.				
	- в МО «городской округ»: на одного обучающегося;		5,610	5,780	5,960	103,1
	- в МО «городской округ»: на одного ребенка дошкольного возраста;		48,7	11,180	11,77	105,3
	- в МО «муниципальный район»: на одного обучающегося;		7,810	8,050	8,311	103,2
	- в МО «муниципальный район»: на одного ребенка дошкольного возраста;		48,7	11,180	11,77	105,3
3.	Финансовый норматив на содержание одного обучающегося в музыкальных, художественных школах и школах искусств в МО «городской округ» и «муниципальный район»	тыс. руб.	19,5	21,230	21,570	101,6
4.	Финансовый норматив на содержание остальных учреждений дополнительного образования и прочих учреждений образования (в % от расходов по общеобразовательным школам): - в МО «городской округ» - в МО «муниципальный район»	%	25 22	25 22	25 22	100,0 100,0
5.	Финансовый норматив на дополнительное финансирование мероприятий по организации питания в образовательных учреждениях муниципальных образований «городской округ» и «муниципальный район»: - на одного учащегося в день для всех учащихся муниципальных образовательных и специальных (коррекционных) образовательных учреждений; - на одного учащегося в день для учащихся муниципальных	руб.	3,5	3,5	7,0	200,0

	образовательных и специальных (коррекционных) образовательных учреждений из малообеспеченных семей – дополнительно	руб.	2,5	2,5	5,0	200,0
6.	Норматив на осуществление расходов по выплате разовой материальной помощи к ежегодному отпуску работникам учреждений образования муниципальных образований	руб.	2000	2000	2000	100,0
7.	Норматив на содержание 1 школьного автобуса, оборудованного системой ГЛОНАСС	тыс. руб.	-	-	376,599	-
	КУЛЬТУРА					
8.	Норматив на содержание и организацию работы учреждений культуры на одного жителя в год: - по городским округам и городским поселениям - по сельским поселениям	руб.	697 697	756 756	842 717	111,0 95,0
	по межпоселенческим расходам (на 1 жителя района)	руб.	150	150	275	183,3
9.	Норматив на осуществление расходов по выплате разовой материальной помощи к ежегодному отпуску работникам учреждений культуры муниципальных образований	руб.	2000	2000	2000	100,0
	ФИЗКУЛЬТУРА И СПОРТ					
11.	Норматив на осуществление расходов в системе физической культуры и спорта (без учета расходов на содержание и организацию работы спортивных сооружений на одного жителя муниципального образования в год): по городским округам по муниципальным районам по поселениям	руб. руб.	15,3 4,7 3,5	15,3 4,7 3,5	15,3 4,7 3,5	100,0 100,0100,0
12.	Норматив на осуществление расходов по выплате разовой материальной помощи к ежегодному отпуску работникам учреждений физической культуры и спорта МО	руб.	2000	2000	2000	100,0
14.	Норматив на организацию отдыха детей в каникулярное время на одного ребенка, проживающего в муниципальных образованиях «городской округ» и «муниципальный район» на одного жителя МО в год	руб.	312	312	1212	100,0

Обеспечение комплексной увязки инструментов социально-экономического развития муниципальных образований с политикой, связанной с обеспечением приоритетных направлений расходов, имеющих социально значимый характер при безусловном выполнении принятых социальных обязательств. Реализация данного направления, в том числе через формирование и исполнение программных бюджетов муниципальных образований.

Финансовое обеспечение муниципальных полномочий с тесной увязкой налоговых доходов, уплачиваемых налогоплательщиками в соответствующие бюджеты, с объемом, качеством и доступностью предоставляемых муниципальных услуг, что способствует повышению ответственности органов местного самоуправления за результаты проводимой политики на муниципальном уровне.

Сохранение практики наделения органов местного самоуправления муниципальных районов отдельными государственными полномочиями Брянской области по расчету и предоставлению дотаций бюджетам поселений на выравнивание бюджетной обеспеченности и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности, что способствует развитию взаимоотношений между уровнями бюджетной системы, снижению степени концентрации финансовых ресурсов на уровне областного бюджета и укреплению сотрудничества между муниципальными районами и поселениями при решении вопросов местного значения.

2. Обеспечение сбалансированности бюджетов и умеренной долговой нагрузки с постепенным выходом на бездефицитные бюджеты муниципальных образований.

Необходимо продолжить курс проведения бюджетной политики, выстроенной на принципах ответственности и предсказуемости, подходить к планированию бюджетных ассигнований на основе безусловного исполнения действующих расходных обязательств и исключая необоснованное принятие новых расходных обязательств.

Последовательное сокращение дефицита местных бюджетов, в том числе за счет оптимизации бюджетных расходов. В целях эффективного преодоления последствий кассовых разрывов, обусловленных цикличными экономическими спадами, необходимо создать нераспределенный

резерв дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, одновременно разработав механизм по эффективному управлению средствами резерва.

Реализация финансового обеспечения первоочередных расходов муниципальных образований должна осуществляться путем предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Данный вид финансовой помощи должен стать основным видом межбюджетных трансфертов, предоставляемых из областного бюджета бюджетам муниципальных образований, способствующий сглаживанию диспропорций в уровне бюджетных возможностей и исполнения первоочередных расходов.

Вместе с тем, в целях повышения заинтересованности органов местного самоуправления муниципальных образований в увеличении доходной базы бюджетов муниципальных образований и финансового поощрения территорий, достигших наилучших показателей в сфере экономического развития, необходимо обеспечивать реализацию стимулирующих видов финансовой помощи, распределение и предоставление которых целесообразно осуществляться по результатам анализа показателей деятельности муниципальных образований.

3. Совершенствование механизмов оказания финансовой помощи муниципальным образованиям области при сохранении стабильности во взаимоотношениях между органами государственной власти области и органами 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 необходимо продолжить с учетом совершенствования системы оценки, в том числе на основании предложений органов местного самоуправления муниципальных образований.

4. Укрупнение межбюджетных трансфертов в рамках ключевых направлений государственной политики, повышение ответственности за результативность и эффективность их использования.

Укрупнение межбюджетных трансфертов, сокращение наименее эффективных видов финансовой помощи и повышение концентрации межбюджетных трансфертов на важнейших социально-экономических направлениях развития Брянской области одна из основных задач в рамках реализации данного направления.

В рамках формирования областного бюджета по программно-целевому принципу необходимо консолидировать действующий в настоящее время ряд субсидии в рамках соответствующих государственных программ по главным распорядителям средств бюджета. Такое объединение позволит расширить бюджетные полномочия муниципальных образований по управлению средствами, поступающими из областного бюджета, развить самостоятельности органов местного самоуправления в эффективном использовании средств местного бюджета. Одновременно необходимо продолжить работу по введению и корректировке по всем целевым трансфертам показателей результативности и эффективности их использования.

Объединение таких межбюджетных трансфертов возможно при условии перехода органов местного самоуправления к процессу формирования и реализации программных бюджетов муниципальных образований, включения соответствующих целевых программ в муниципальную программу, регулирующую сферу ответственности органа местного самоуправления.

5. 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.

Повышение качества бюджетного процесса, соблюдение требований Бюджетного кодекса

Российской Федерации и улучшение финансового положения субъектов Российской Федерации и муниципальных образований остается приоритетной задачей государства, в том числе и в рамках реализации положений Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях.

В этой связи важным элементом межбюджетных отношений продолжает оставаться мониторинг оценки качества организации осуществления бюджетного процесса, соблюдения требований бюджетного законодательства муниципальных образований.

С целью внедрения передовых технологий в практику управления бюджетным процессом необходимо скорректировать систему показателей оценки, в том числе на предмет перехода к программно-целевым методам организации бюджетного процесса муниципальных образований области, а также оценки качественного предоставление муниципальных услуг. По итогам такой оценки целесообразно осуществлять выделение финансовой помощи: дотации бюджетам муниципальных районов и городских округов на стимулирование по результатам мониторинга оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса и субсидий бюджетам муниципальных образований на поддержку реализации муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

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».

Необходимо выстроить систему взаимоотношений между регионом и муниципальными образованиями, которая позволит обеспечить повышение финансовой дисциплины органов местного самоуправления, 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 inter-budgetary 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.
Key words: *fiscal policy, inter-budget relations, directions of budget policy, financial assistance to local budgets, interbudgetary transfers, the efficiency and effectiveness of budget expenditures*

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 И.Н. - аспирантка Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, irina060689@yandex.ru

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

УДК 338.26

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ В ИННОВАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Г. В. Столяров

В статье рассмотрены общие подходы к планированию деятельности компании в инновационных условиях, показаны виды планирования. Большое внимание уделено бизнес-планированию.
Ключевые слова: *управление, предпринимательство, прогнозирование, планирование, стратегический планирование, бюджетирование, бизнес-план.*

В инновационных условиях успех предпринимателя зависит от выработки и принятия им рациональных управленческих решений, касающихся непосредственно подразделений фирмы и исполнителей. Планирование как инструмент управления позволяет руководству осуществлять перевод фирмы с базисного (исходного) уровня на качественно новую ступень развития путем маневрирования и сосредоточения сил и средств на приоритетных направлениях предпринимательской деятельности.

Предпосылкой планирования деятельности компании является прогнозирование, т. е. определение системы вероятностных целей функционирования и развития социально-экономической системы и путей их достижения. Прогнозирование будущих условий (будущего окружения) придает планам способность реагировать на возможные изменения внешней среды. Прогнозирование побуждает менеджеров концентрировать внимание на будущем и готовиться к нему, используя соответствующий тип прогноза: целевой (детальная разработка целей); программный (выработка путей и мер достижения целей); проектный (проектирование будущего состояния организации); комплексный (включает в себя целевой, программный и проектный прогнозы). При этом целесообразно применять следующие методы прогнозирования: экстраполяцию (приближенное определение значений параметров, характеризующих состояние фирмы, при котором будущее определяется исходя из настоящего и прошлого); экспертные оценки специалистов; экономико-математическое моделирование (построение моделей компании в будущем).

Для предпринимателя важно учитывать иерархию планов, которая отражает их соподчиненность: один план считается вышестоящим по отношению к другому, для которого он очерчивает рамки принятия решений. Так, стратегический план может рассматривать вопросы создания филиалов, снабженческих и сбытовых сетей, специализации и партнерства, диверсификации производства. Стратегическое планирование предполагает четкое предвидение событий. Оно основывается на краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных прогнозах вероятного изменения рыночной среды. Основная цель стратегического плана – определить, чего стремится достичь компания в перспективе.

Тактический план, где дается развернутая программа производственно-хозяйственной и социальной деятельности фирмы, уточняет стратегические цели и задачи, отвечая на вопрос, как компания может добиться желаемого состояния. Большое внимание в нем уделяется эффективности деятельности фирмы: увеличению производительности труда, снижению себестоимости продукции, экономии материальных ресурсов, повышению качества и конкурентоспособности товаров, росту прибыли и рентабельности, другим показателям. Решение этих важных вопросов зависит от принятия менеджерами рациональных управленческих решений по перепрофилированию производственных мощностей, подготовке и переподготовке кадров, объемам продаж, уровню и структуре издержек, материально-техническому обеспечению производства, источникам финансирования и ряду других проблем.

На основе оперативного плана менеджеры разрабатывают повседневную краткосрочную тактику для того, чтобы обеспечить целесообразность всех действий, определить сильные и слабые стороны компании.

Более конкретно остановимся на стратегическом планировании, которое представляет собой управленческий процесс создания и поддержания в перспективе соответствия между целями

фирмы и ее потенциальными возможностями. Цель такого планирования заключается в комплексном обосновании проблем, с которыми может столкнуться компания в будущем.

При разработке системы стратегического планирования необходимо учитывать пять основных элементов:

− комплексное, системное моделирование ситуации;

− определение необходимости изменений;

− способность разработки стратегий;

− целесообразность использования экономико-математических методов в процессе выбора стратегии, ее оценки по отношению к остальным;

− способность осуществления выбранной стратегии.

Стратегический план разрабатывается с учетом перспективы всей организации, а не отдельного индивидуума. Стратегия должна обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Фирме следует постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации о рынке, соотношении на нем спроса и предложения, конкуренции и других факторах. Это обусловливается гибкостью планирования, т. е. необходимостью осуществления модификации и переориентации планов. Последние придают компании определенность, индивидуальность и открывают ей перспективу.

Общий стратегический план необходимо рассматривать как программу, направление деятельности компании в течение продолжительного периода. Как правило, он включает следующие разделы:

− цели и задачи компании;

− текущие операции и долгосрочные задачи;

− стратегия фирмы (базовая стратегия (ограниченного роста, роста, сокращения, комбинированная), основные стратегические альтернативы);

− функциональные стратегии: производства, маркетинга, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), организационных изменений и т. п.;

− наиболее значимые проекты (программы);

− капиталовложения и распределение ресурсов;

− планирование неожиданностей (формирование резервных стратегий, систем ″быстрого реагирования″).

В результате ошибочной или недостоверной информации о возможностях компании или о внешней ситуации, как правило, возникает риск, который можно устранить путем принятия обоснованных и систематизированных плановых решений. При этом конфликтная и постоянно меняющаяся деловая и социальная обстановка требует постоянной корректировки.

Стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Помимо оценки существующих производств, оно должно выявить, что производить в будущем и в какие сферы направить свои усилия.

В системе разработки стратегических планов руководство фирмы формулирует свои долгосрочные цели и прорабатывает аспекты планирования по следующим направлениям:

− в сфере доходов: прибыльность, положение на рынке, производительность, финансовые ресурсы, мощности составных производств (или отдельных бизнесов), производство продукта, обновление технологии, разработки качественной продукции и т. п.;

− в сфере работы с клиентами: кропотливая работа с постоянными и случайными покупателями товаров;

− в сфере работы с сотрудниками: изменения в организации производства и управлении, работа в плане оптимизации кадрового потенциала;

− в сфере социальной ответственности: благотворительность (сроки проведения и содержание соответствующих акций).

Стратегическое планирование, бюджетирование, прогнозирование и контроль исполнения – части единого процесса движения фирмы к своей цели. Вместе они являются неотъемлемыми компонентами реализации стратегии. Однако традиционным системам, призванным поддержать данные процессы, не хватает гибкости. Зачастую элементы процесса реализуются при помощи различных технологических решений, что создает проблему интеграции. К примеру, стратегический план

может представлять собой файл текстового формата, бюджет – электронную таблицу, текущие результаты могут быть отражены в формате главной книги. Все эти системные решения абсолютно несовместимы, их поддержка и объединение требуют серьезных усилий, что приводит к ошибкам.

Бизнес-план является детальной финансово-экономической программой деятельности фирмы. Он представляет собой блочную модель производства и реализации продукции. В нем анализируются проблемы, с которыми может столкнуться организация, и определяются способы их решения.

Бизнес-план служит важнейшим документом внутрихозяйственного планирования компании. Он призван обеспечить единство, координацию и последовательность действий всех служб и подразделений фирмы. Другими словами, бизнес-план позволяет не только обосновать деятельность фирмы в рыночных условиях, но и служит рабочим инструментом управления.

Разработка бизнес-плана направлена на выявление и реализацию целей предпринимателя (бизнес-план по реализации отдельных мероприятий, бизнес-план развития действующей компании, инвестиционный бизнес-план, бизнес-план вновь создаваемой фирмы и т. п.). Более того, бизнес-планирование позволяет определить место фирмы на рынке и состав маркетинговых мероприятий по его изучению, а также оценить возможности развития нового направления деятельности компании. Одним из положительных моментов является привлечение потенциальных партнеров с собственным капиталом или имеющимися современными технологиями.

Содержание и объем бизнес-плана зависят от таких факторов, как размер организации, полнота составных частей (укрупненный или детализированный план), назначение плана (для внутреннего использования, для инвесторов, как заявка на банковский кредит), период планирования, квалификация составителей и практический опыт подготовки технико-экономического обоснования. Так, бизнес-план, предоставляемый с целью получения небольших или средних по размеру инвестиций, не должен превышать 20–25 страниц. Если требуется привлечение значительных инвестиций, то объем данного документа должен составлять не более 50–80 страниц.

В основе любого бизнес-плана лежит сравнительный анализ затрат на осуществление инвестиционного проекта и получаемой выгоды.

Содержание бизнес-плана и его структура строго не установлены. Данный документ, разрабатываемый для предпринимательской фирмы, как правило, включает следующие основные разделы:

– цели и задачи предпринимательской сделки (бизнесмен должен быть уверен в том, что проект является эффективным, и определить размер возможной прибыли от осуществления сделки);

– обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана (содержание этого раздела раскрывается через систему таких показателей, как объемы производства и реализации продукции и услуг, выручка, собственные и заемные средства, прибыль, рентабельность, качество реализуемого продукта, срок окупаемости вложений, гарантированность получения планируемого результата и т. п.);

– характеристики товаров (услуг), предоставляемых предпринимателем потребителю (в данном разделе приводятся сведения о свойствах продукта, в том числе дается наглядное его представление, а также о клиентуре фирмы и прогнозируемых ценах);

– анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж (всестороннее изучение рынка, его состояния и динамики, в том числе изменений потребительского спроса, и использование полученной информации для принятия рациональных управленческих решений с учетом ориентации на потенциального покупателя и взаимодействия с торговыми посредниками);

– план (программа) предпринимательских действий и организационные меры (организация рекламы, определение каналов сбыта, установление контактов с клиентами, выполнение других распределительно-сбытовых функций маркетинга (закупка, хранение и транспортировка продукции), внедрение современных технологий и материально-техническое снабжение производства позволяют обеспечить фирме конкурентные преимущества и высокий уровень потребительской удовлетворенности, своевременно выйти на рынок с товаром);

– ресурсное обеспечение сделки (осуществление предпринимательской сделки предполагает использование следующих необходимых ресурсов: материальных (например, сырья, материалов, полуфабрикатов, энергии), трудовых (людских), финансовых (капиталовложений, кредитов, ценных бумаг и т. п.), информационных (знаний, статистической и научно-технической информации);

– эффективность сделки (в завершающем разделе бизнес-плана рассчитываются такие виды эффективности предпринимательской сделки, как экономическая, социальная и научно-техническая).

Таким образом, в условиях инновационного развития планирование занимает ведущее место в предпринимательской деятельности. При этом процесс стратегического планирования является главным инструментом выработки и реализации стратегических управленческих решений. В его задачи входит обеспечение нововведений и изменений в таком объеме, который был бы достаточным для осуществления адекватной реакции предпринимательской фирмы на изменения во внешней среде. Сам этап планирования стратегии не заканчивается каким-либо немедленным действием. В практике успешно действующих фирм планирование стратегии завершается установлением общих правил, следование которым обеспечивает рост и укрепление рыночных позиций компании в стратегической перспективе.

The article describes the general approaches to planning activities com-pany in terms of innovation, shows the types of planning. Much attention is paid to business planning.
Key words: *management, entrepreneurship, forecasting, pla-ning, strategic planning, budgeting, business plan.*

Список литературы

1. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Гардарики, 1999. – 207 с.
2. Курбатов А. П. Стратегическое управление в АПК: региональные аспекты. – Екатеринбург: Урал, 2005.
3. Курс предпринимательства: Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар, Е.М. Купряков и др.; Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандора. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 439 с.
4. Семкин А.Г., Ромашин М.С. Стратегическое управление в АПК. – М.: ФГОУ Рос-АКО АПК, 2004. – 507 с.
5. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
6. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с.
7. Суша Г.З. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Новое знание, 2003. – 384 с.
8. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.

Об авторе

Столяров Г. В. – доктор экономических наук, профессор кафедры социально-экономических и гуманитарных дисциплин ФГБОУ ВПО "Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского" (филиал в г. Новозыбкове)

УДК 330.354

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

А.С. Фёдоров

В статье дан анализ состояния научно-технического и инновационного потенциала Брянской области. Рассмотрены факторы развития и возможности по улучшению научно-технического потенциала в области, благодаря улучшению внедрения инноваций.
Ключевые слова: *научно-технический потенциал, инновационный потенциал, инновационное предпринимательство, факторы развития инновационного потенциала, научные исследования и разработки.*

Государство строит свою инновационную стратегию в соответствии с главным типом инноваций. Страны, в которых доля НИОКР высока, сохраняют высокий уровень инновационного развития. Для этого необходимо поддерживать высокий уровень инвестиций в инновациях, повышать эффективность системы лицензирования, развивать взаимодействие между предпринимателями, национальными компаниями, университетами, научно-исследовательскими институтами, лабораториями. Задача государства – стимулирование участия частного сектора в проведении и финансировании НИОКР и сосредоточение усилий на коммерчески эффективных исследованиях и исследованиях, имеющих стратегическое значение для экономики и обеспечивающих оборонную и экономическую безопасность страны, а также развитие научных «инкубаторов», технологических парков и инновационных кластеров [1, с. 24]. Исходной базой для инноваций является научно-технический потенциал.

Под научно-техническим потенциалом понимается сеть научных организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных институтов, а также исследовательских подразделений вузов), функционирующих в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний и реализации научно-технической политики [2]. От его качественного уровня, состояния и динамики развития в решающей степени зависят возможности и перспективы инновационного развития региона. Опыт развитых стран показывает, что за счёт развития научно-технического потенциала можно получить до 80% прироста ВВП.

Научно-технический потенциал Брянской области представлен тремя основными секторами: академический, вузовский и отраслевой. При этом академический сектор представляют ОАО НИИ «Изотерм» производящий инновации в области специального технологического оборудования для электронной, радиотехнической, электротехнической промышленностей, ГНУ ВНИИ люпина, ГНУ «Брянская опытная станция ВНИИКХ», ГУ Новозыбковская сельскохозяйственная опытная станция ВНИИА и ГНУ «Погарская опытная станция» занимаются инновациями в сельском хозяйстве [3]. Кроме этого другие направления деятельности академической науки связаны с фундаментальными исследованиями в области проектирования и строительства инженерных сооружений, включая гидротехнические сооружения и экологического мониторинга.

Вузовский сектор представляют четыре государственных самостоятельных высших учебных заведения: Брянский государственный технический университет, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, Брянская государственная инженерно-технологическая академия, Брянская государственная сельскохозяйственная академия. Кроме того, высшее образование студенты получают в 22 филиалах государственных и муниципальных вузов, расположенных на территории Брянской области.

Высокий уровень образования и научной деятельности в этих учебных заведениях поддерживается компетентным преподавательским составом, включающим в себя 166 докторов наук и 120 профессоров, 1082 кандидата наук и 726 доцентов. В вузах региона в 2011/2012 гг. обучалось 39516 студентов [4], 169 аспирантов и 12 докторантов[5]. При этом отметим как положительную тенденцию - рост числа аспирантов в последние годы (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности аспирантуры (человек)

Годы	Численность аспирантов (на конец года)	Выпуск из аспирантуры/ в том числе с защитой диссертации	Число организаций, имеющих аспирантуру
2006	464	113/39	4
2007	524	131/34	4
2008	506	136/39	4
2009	687	88/26	4
2010	695	140/22	4
2011	649	147/25	4
2012	579	166/27	4

Как показывают данные таблицы 1, с 2006 по 2012 г. численность аспирантов в Брянской области возросла на 115 человек или на 24,8%. Вместе с тем заметно снизилась эффективность работы аспирантуры, так за эти годы удельный вес выпуска аспирантов с защитой диссертации

снизился с 34,5% до 16,2%.

Мы полагаем, что для повышения эффективности работы аспирантуры нужно проводить более тщательный отбор поступающих по приоритетным направлениям, возможно увеличение срока обучения с трёх до четырех лет, увеличение размера стипендий, в том числе назначение именных стипендий и спонсирование аспирантов, улучшение жилищных условий обучающихся в аспирантуре. Также следует более активно проводить мероприятия для развития умений научного работника. Создавать на базе ВУЗа различные молодежные инновационные центры, проводить бизнес-тренинги, деловые игры и научные семинары.

Наряду с работой аспирантуры следует рассмотреть и работу докторантуры, как неотъемлемой части в процессе подготовки высококвалифицированных научных кадров. Основные показатели работы докторантуры представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели деятельности докторантуры (человек)

Годы	Численность докторантов (на конец года)	Приём в докторантуру	Выпуск из докторантуры / в том числе с защитой диссертации	Число организаций, имеющих докторантуру
2006	17	4	6/-	4
2007	17	4	4/2	4
2008	15	6	6/-	4
2009	13	3	4/-	4
2010	15	7	3/-	4
2011	14	3	4/-	4
2012	12	3	3/1	4

Из данных табл.2 наблюдается тенденция к понижению численности докторантов на 29,4% в Брянской области [4]. В то же время отчётливо видна недостаточная эффективность работы докторантуры. Так с 2006 по 2012г. закончили докторантуру 30 человек, в том числе и с защитой диссертации – 3 человека или 10%.

Отраслевой сектор научно-технического комплекса региона составляют организации, относящиеся в основном к сфере высоких технологий, в частности это такие организации, как ЗАО Научно-технический центр схемотехники и Интегральных Технологий (НТЦ СИТ) внедряющий инновации в производство изделий электронной техники и разработки интегральных микросхем и полупроводниковых приборов, ООО «Мир-СК» оказывающий услуги в сфере проектирования зданий и сооружений, ОАО "НИИПИНЕФТЕГАЗСТРОЙМАШ" внедряющий инновации в сфере инженерно-технического проектирования, геологоразведочных и геофизических работ, в области стандартизации и метрологии, а также проектирование движения транспортных потоков и другие виды работ.

В целом в сфере НИОКР за период 2006-2012 гг. произошло сокращение численности организаций, занимающихся исследованиями и разработками на две единицы, т.е. на 10% по отношению к 2006 г. (рис. 3).

Рис. 1. Численность организаций, выполнявших научные исследования и разработки [5].

В настоящее время в Брянской области научные исследования и разработки выполняют 17 крупных и средних организаций. Анализ показывает, что за период 2006-2012 гг. произошло заметное сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками в Брянской области, - на 812 человек по сравнению с 2006 г., т.е. на 46%(рис.2). Произведенные расчеты и график представлены на рис. 2.

Рис. 2. Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками [4].

Причины резкого снижения числа работников в сфере НИОКР общеизвестны и находятся в корреляции с процессами, происходившими в социально-экономической системе России они связаны с падением производства в 90-е годы, резким снижением объемов бюджетного финансирования науки, отсутствием государственных заказов на проведение НИОКР, утечки научных кадров в другие отрасли экономики.

Инновационный сектор Брянской области развивается по пути создания инновационно-технологических центров (ИТЦ) и инновационных кластеров в наукоемких отраслях. Инновационно активными предприятиями Брянской области являются ОАО «Брянский Арсенал», ЗАО «Группа Кремний Эл», ФГУП «Брянский электромеханический завод», ФГУП «192-й Центральный завод железнодорожной техники» и другие. К сожалению следует отметить что если в конце 80-х начале 90-х годов прошлого столетия почти каждое третье промышленное предприятие занималось разработкой и внедрением новых видов продуктов и технологических процессов, то в настоящее время размеры инновационной деятельности предприятий Брянской области достаточно скромные. Активно занимаются инновационной деятельностью только 8,9% промышленных предприятий области.

Проведём сравнение показателей по внутренним затратам на исследования и разработки и показателем удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в организациях добывающих, и обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды в Брянской и Белгородской областях.

Рис. 3 Внутренние затраты на исследования и разработки в Брянской и Белгородской областях, млн.руб. 2009-2011гг.

Приведённые данные показывают, что затраты на исследования и разработки в Белгородской области значительно выше, чем в Брянской области: в 2011 году они соответственно составили неслучайно 943,5 и 272,9 млн. руб. Поэтому объем ВВП в расчёте на душу населения в Белгородской области был в 2,3 раза выше, чем в Брянской области.

Таким образом, рассмотренный материал свидетельствует, что одним из важнейших показателей является научно-технический потенциал, который включает в себя интеграцию инноваций, инвестиций и производства, для формирования единой целостной инновационно-производственной системы, которая будет обеспечивать реализацию инновационных проектов и новой продукции, товаров и услуг. А это, несомненно, увеличит инвестиционную привлекательность региона, будет способствовать росту производства и производительности труда.

In the article we analyzed the condition of the scientific, technical and innovative potential of the Bryansk region. We considered some factors of development and opportunities how to improve the scientific and technical potential in the region because of improving the innovations.
Key words: *scientific and technical potential, innovative potential, innovative entrepreneurship, factors of development the innovation potential, research and development.*

Список литературы

1. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике – СПб.: Наука, 1999. – 312 с.
2. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономика России: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 584 с.
3. Сайт администрации Брянской области. Режим доступа: http://old.bryanskobl.ru/region/science/organisation.php.
4. Брянская область 2012: Стат.Сб./Брянскстат.- Брянск,2012.- 428 с.
5. Наука в Брянской области 2012: Стат.Сб./Брянскстат.-Брянск,2012.-74 с.

Об авторе

Фёдоров А.С. – аспирант Брянского Государственного Университета имени академика И.Г. Петровского, *fraid15@rambler.ru*

УДК 330.322:001.895

ЦИКЛИЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И ДИНАМИКА ИХ ФАЗОВЫХ ПЕРЕХОДОВ

С.В. Шманёв, Т.Н. Егорова

Волновые процессы или циклы, как последнее время все чаще встречается в литературе, вскрывают еще одну проблему – степень участия государства в экономике и его способность своими координирующими действиями сглаживать колебания. От подхода к данной проблеме зависит соотношение сил между бизнесом и государством, а, следовательно, вектор развития страны. Рассмотренная в статье волновая модель раскрывает механизмы возникновения цикличности процесса инвестирования в инновации, устанавливает её зависимость от величины дисфункции и определяет влияние этих факторов на стабильность управляющей системы.
***Ключевые слова**: инновации, инвестиции, циклы, фазы, энтропия.*

Вопросы, связанные с цикличностью развития как Космоса в целом, так и общества, интересовал еще философов древности. Этой проблемой занимались Гераклит, Платон, Аристотель, Марк Аврелий, ей пронизана индийская и арабская философия.

Представления о цикличности и повторяемости исторического развития легли в основу философских концепций Г. Рюккерта, Я. Я. Данилевского, А. Тойнби, К. Кунгли, Л.Н. Гумилева и др.

Что касается экономистов, то эта проблема заинтересовала их только в начале XIX в., когда Ж. Сисмонди, Т. Мальтус и ряд других ученых стали изучать проявление кризисов и циклов в экономике.

До сих пор в экономике не только нет единой теории циклов, но и многие исследователи, а это, прежде всего, сторонники неоклассической и монетарной школ, отрицают наличие цикличности развития экономики, заменяя понятие «циклы», подразумевающее периодичность, конъюнктурными колебаниями.

В своей книге Макроэкономика А.С. Селищев предлагает классифицировать существующие теории конъюнктурных колебаний, основываясь на работах немецкого экономиста Юргена Хеубса, по их принадлежности к кейнсианской и неоклассической макроэкономическим школам [8].

Сторонники кейнсианской школы причину экономических колебаний (различают старые и новые модели цикла) видят в негибкости цен, в то время как сторонники классической школы исходят из предпосылки ценовых приспособлений к равновесию и закона Вальраса.

Что касается неоклассической теории экономического цикла, то первые модели были построены на монетаристских представлениях М. Фридмана и рассматривали не проблемы цикличности, а причины и проблемы инфляционных процессов. Новая классическая макроэкономика уделяет внимание, прежде всего, проблеме оптимального функционирования рынка, основанного на теории рационального ожидания.

Рассмотрим две наиболее интересные модели в сравнении – это модели М. Фридмана и Д. Лейдлера. М. Фридман рассматривает циклические колебания вследствие экзогенных денежных шоков, основываясь на своей трактовке количественной теории денег. И хотя его модель объясняет колебания номинального дохода, однако она не в состоянии оценить амплитуду колебаний реального дохода. Этого недостатка лишена модель Д. Лейдлера, в которой показана зависимость между предложением денег, реальным доходом и уровнем цен и установлено, что конъюнктурные колебания есть ответная реакция на денежные шоки [14].

В 20 веке концепцию длинных волн разрабатывали Дж. Шумпетер, Г. Менш, С. Кузнец, К. Кларк, У. Митчел, А. Бернс и ряд других экономистов.

После некоторого спада интереса экономистов к теории волн в 40-50 годах, обусловленного, по-видимому, решением более насущных проблем восстановления разрушенной послевоенной экономики, ученые вновь возвращаются к вопросам циклического развития. В этой области работали Э. Мандель, Л. Фонтвей, Л. Клименко, С. Меньшиков и др., причем эта проблема волно-

вала не только экономистов. Так в книге «Земное эхо солнечных бурь» (1973) Александр Чижевский на основании многолетних исследований делает смелое предположение, что течение всемирно-исторического процесса подвержено циклическим колебаниям, кратным 11 годам, и связано с пятнообразовательной деятельностью на солнце [10].

На связь солнечной активности и процессов на земле, в том числе социально-экономических и исторических, указывали и другие ученые. Например, В. Гершель, Д. Святский, Л. Гумилев, утверждали, что развитие человечества осуществляется благодаря пассионарным толчкам, периоды которых совпадают с колебаниями активности на солнце.

Волновые процессы или циклы, как последнее время все чаще встречается в литературе, вскрывает еще одну проблему – степень участия государства в экономике и его способность своими координирующими действиями сглаживать колебания. От подхода к данной проблеме зависит соотношение сил между бизнесом и государством, а, следовательно, вектор развития страны.

Одним из первых экономистов, сделавших попытку построить на основе протекающих процессов на микроуровне общую целостную теорию циклического развития макроэкономической системы, был Й. Шумпетер [14]. Он считал, что предприниматель является главной движущей силой экономики, при этом он особо подчеркивал роль производителя-новатора в инновационном бизнес-процессе, связывая экономическое развитие с их способностью принимать решения и идти на риск в условиях неопределенности ситуации, выдвигать идеи, разрабатывать новые технологии.

Й. Шумпетер определял инновации в качестве экономического воздействия на технические усовершенствования, рассматривая в рамках производственной функции суть инновационного предпринимательства.

Инновационная теория Й. Шумпетера получила дальнейшее развитие в работах Г. Менша, который выявил цикличность модернизации техники и объяснил ею неравномерность инновационного развития, проведя анализ механизма взаимосвязи изобретений, базисных технических инноваций и степенью экономической активности. В своих исследованиях он показал связь этих процессов с цикличностью.

В отличие от Г. Менша, который считал, что основная часть нововведений создается на стадии спада длинных волн экономического развития, ряд экономистов полагали, что депрессионные процессы только затрудняют введение инноваций и только на стадии экономического роста возможно эффективное внедрение инноваций. Причем, по мнению А. Кляйнкнехта, только в фазе подъема могут происходить процессные инновации, в то время как на стадии спада, мы наблюдаем в основном продуктовые инновации.

В последние годы разработано немало моделей циклического развития экономических процессов, основанных на принципе ограниченной рациональности Г. Саймона [7]. Однако наибольший интерес представляют модели циклического развития экономики (теория длинных волн), построенные на базе гипотезы определяющего влияния на динамику развития экономики волн научно-технического прогресса, которые связаны, (или лучше сказать вызываются), неравномерностью инновационной активности.

Основываясь на работах Н.Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, А. Грублера, С.Ю. Глазьев и В.И. Маевский предложили свою трактовку волн Н.Д. Кондратьева, основанную на утверждении, что спад в кондратьевском цикле связан не с деградацией доминирующего технологического уклада, а определяется тем, что в начальный временной период скорость зарождающегося нового технологического уклада ниже скорости затухания старых, уже прошедших стадию интенсивного роста [1].

В работах [12,13] предложен новый подход к исследованию механизмов управления инвестициями на базе концепции расслоенности экономического пространства. Однако эта концепция, в том виде как она представлена, не раскрывает потенциал данного подхода:

во-первых, в концепции не прописана синергетическая интерпретация системного подхода к инновационно-инвестиционной деятельности;

во-вторых, отсутствует математический анализ цикличности инновационно-инвестиционных процессов;

в-третьих, не рассмотрена возможность использования теории нечетких множеств для оценки эффективности инновационно-инвестиционной деятельности в условиях риска и неопределенности.

Исходя из вышеназванных причин, мы предлагаем качественно иной подход к исследованию процессов инвестирования инноваций на базе модернизированной концепции расслоенности экономического пространства, базирующейся на следующих положениях:

1. Экономическое пространство представляет собой множество, состоящее из совокупности элементов, рассматривающееся в концепции расслоенности экономического пространства как совокупность точек, каждая из которых имеет соответствующие координаты, выражающие параметры экономической системы.

2. Указанное экономическое пространство представляет собой множество, включающее подмножества (слои), координаты которых отражают параметры, неявно выраженные для большинства исследователей. Такие подмножества (слои) являются для них мнимыми.

3. Расслоение экономического пространства определяет дифференцированное восприятие экономических явлений, что объясняет наличие множества экономических течений и школ.

4. Развитие инновационно-инвестиционной системы основано на соотношении объективного (самоорганизация) и субъективного (организация), которое проявляется как суммарный результат положительной (синергетический процесс, способствующий в результате флуктуаций перевода системы в новое качество) и отрицательной (кибернетический процесс, способствующий возвращение системы в устойчивое, равновесное состояние) обратной связей.

5. Синергетическим системам присуще гетерархичность, предполагающая согласованность элементов и волновых процессов инновационно-инвестиционной деятельности каждого слоя экономического пространства, а также сопряженность разных слоев через общую для них пространственную область, которая может быть стянута в одну точку.

6. Эта совокупность точек образует подмножество (слой) экономического пространства, уровень восприятия которого зависит от квалификации и информированности экономического агента.

7. Модель формирования синергетического эффекта в процессе управления инновационно-инвестиционной деятельностью в сложных экономических системах представляет собой совокупность нелинейных процессов, внешних и внутренних, по отношению к системе факторов и имеющихся ресурсов.

8. Фазовые переходы экономических систем вследствие внедрения инноваций осуществляются в результате флуктуаций, способных вызвать качественный переход системы с одного уровня (слоя) на другой и описываются с помощью параметров порядка, характеризующих новое свойство системы.

9. В любой жизнеспособной экономической системе структуры слоев при всех своих возможных различиях имеют общие принципы изменения и согласованы в пространстве и времени.

10. В равновесном состоянии сигнал, поступающий по каналам информации в тот или иной слой экономического пространства, несет только отрицательную энтропию.

11. Уровень жизнеспособности и развития экономической системы определяется объемом и интенсивностью информационных потоков, несущих отрицательную энтропию. Доминирование этих потоков с отрицательной энтропией над производством положительной энтропии внутри системы способствует процессу самоорганизации и саморазвитию экономической системы.

12. Если информационные каналы начинают пропускать сигналы с положительной энтропией или часть из них, несущих отрицательную энтропию, разрушается, происходит дисфункция системы, которая может привести ее либо к вырождению, либо к гибели. Нарушение коммутативности и/или замкнутости отображения, отражающие информационные каналы многослойного экономического пространства, приводит к росту хаотических процессов внутри его, что вызывает нарушение жизнеспособности системы и возможно ее гибель.

Принципы с первого по седьмой характеризуют системно- синергетические свойства системы и ее устойчивость.

Положения 8-12 определяют те условия, которые способствуют процессу саморазвития.

В экономических системах нелинейность происходящих процессов определяется во многом поведением, как отдельного индивида, так и группы людей. Человек по своей природе является существом иррациональным, неспособным в большинстве случаев дать объективную оценку происходящим событиям. Довольно часто он склонен к принятию рисковых решений, кроме того

его реакция на происходящие изменения проявляется спустя какое-то время, и все это в совокупности определяет нелинейность социально-экономических процессов.

Если учесть эти факторы, то мы придем к нелинейным моделям в экономике и социологии, которые описываются нелинейными уравнениями, содержащими изучаемые величины в степенях больше единицы или коэффициенты, зависящие от этих величин.

Эволюция динамических систем наблюдается в пространстве их состояний (в **фазовом пространстве).** Можно сказать, что фазовое пространство – это некоторое абстрактное пространство, по осям которого отложены переменные нашей системы. Поэтому, если нам известны все переменные системы, то графически обозреть их динамику не представляет сложности. Мы просто наносим переменные на координатную плоскость и тем самым проявляем в фазовом пространстве фазовый портрет системы, который меняет свой вид при введении в осциллятор (одиночную волну, в нашем случае динамику процессов в экономической системе) диссипацию, т.е. рассеивание энергии процесса. Изменение энтропии в открытых системах за единицу времени называют функцией диссипации, а сами системы считаются диссипативными. Теорема о минимуме производства энтропии и принцип локального равновесия, разработанные И.В. Пригожиным, легли в основу термодинамики неравновесных процессов [6]. Суть его работы состоит в том, что уменьшение энтропии системы при обмене энергиями с внешней средой может при определенных условиях превысить ее внутреннее производство, что приведет к появлению неустойчивого неупорядоченного состояния, сопровождающиеся флуктуациями. При этом из хаоса за счет внутренней перестройки системы могут образовываться упорядоченные структуры – данное явление получило название самоорганизация. Процессы самоорганизации описываются нелинейными уравнениями, причем в результате крупномасштабных флуктуаций образуются коллективные движения, которые в результате конкуренции образуют устойчивые формы и способствуют возникновению микроскопических структур.

Если при этом диссипация имеет отрицательное значение, то система переходит в неустойчивое состояние.

При этом возникает вопрос о возможности периодических незатухающих колебаниях в диссипативных системах. Такие системы существуют и их называют автоколебательными, свойство которых не зависит от начальных условий.

В экономической жизни автоколебания наиболее ярко иллюстрируются наличием долгосрочных циклов, и представляют собой периодические изменения экономических показателей, описанные известным русским экономистом 20 века Н. Д. Кондратьевым.

Базой его теории длинных волн послужил обширный эмпирический материал, основанный на большом числе экономических показателей. В своих исследованиях Н.Д. Кондратьев пришел к выводу, что флуктуации, происходящие в экономики, обусловлены внедрением инноваций и появлением новых отраслей промышленности.

Следует отметить, что циклам экономических процессов посвящено огромное число работ, причем исследователи обращают особое внимание на циклы с различной продолжительностью:

1. 4-5 летние циклы (Китчина (циклы запасов));
2. 6-12 летние циклы (Жугляра (циклы инвестиций));
3. 15-25 летние циклы (Кузнеца (строительные циклы));
4. 40-60 летние циклы (Кондратьева (длинные циклы, связанные с внедрением в производство новых технологий));
5. 100-150 летние циклы (цикл лидерства).

В данной работе на основании исследований Д.И. Трубецкова [9] мы провели анализ математической модели, демонстрирующей проявление циклов в экономике.

Пусть в любой момент времени t предприятие вкладывает в новые технологии инвестиции I со скоростью dI/dt. Обозначим объем производства инновационной продукции через Q, а потребление через C.

Тогда

$$C = \alpha Q + \beta \quad (1)$$

и

$$Q = C + \frac{dI}{dt} \quad (2),$$

где α и β – действительные константы, такие, что $\alpha < 1$, $\beta < C$.

Предположим далее, что инвестициями управляют так, чтобы поддержать основной капитал в определенной пропорции к объему производства.

Из уравнений (1) и (2) следует, что $Q(1-\alpha) = \beta + dI(dt)^{-1}$.

Откуда,

$Q = (\beta + \mathrm{dI}(dt)^{-1})/(1-\alpha)$ (3)

Из соотношения (3) видно, что если инвестиции меняются по определенному закону, например, происходит колебательный процесс, то объем производства также будет проявлять определенную периодичность.

Рассмотренная модель хорошо отражает экономический цикл. Во время периодов инвестирования в новые технологии объем производства растет и экономика находится в периоде подъема. Когда же не вкладываем средства в инновации, объем производства постепенно падает и экономика переходит в состояние депрессии.

Предположим, что $\mathrm{dI}(dt)^{-1} = \mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(dt)^{-1}$, тогда вынужденные инвестиции для малых $\mathrm{dQ}(dt)^{-1}$ равны оптимальным значениям I, при больших значениях ограничены нижним и верхним приделом.

При достижении инвестиций max значений его значения подчиняются зависимости $\mathrm{dI}(dt)^{-1} = \mathrm{I_p} + \mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(dt)^{-1}$.

После математических преобразований уравнение (3) примет вид:

$Q = (1-\alpha)^{-1}(\beta + I_p + \mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(dt)^{-1} - \varepsilon \cdot \mathrm{dQ}(dt)^{-1})$, (4)

где $I_p + \mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(dt)^{-1} = \mathrm{dI}(dt)^{-1}$– индуцированные инвестиции, вызванные изменением объема производства;

I_p – влияние прочих инвестиций;

ε – положительная константа.

Если учесть запаздывание инвестиций в новые технологии относительно принятия решения об их необходимости, то формула примет вид:

$Q(t) = (1-\alpha)^{-1}(\beta + I_p + \mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(\Delta t)(dt)^{-1} - \varepsilon \cdot \mathrm{dQ(t)}(dt)^{-1})$, (5)

где Δt – время запаздывания.

Чтобы получить график функции Q в зависимости $\mathrm{dQ(t)}(dt)^{-1}$, следует сдвинуть функцию $\mathrm{F} \cdot \mathrm{dQ}(\Delta t)(dt)^{-1} - \varepsilon \cdot \mathrm{dQ(t)}(dt)^{-1}$ на величину $\beta + I_p/\frac{1}{1-\alpha}$.

Уравнение имеет устойчивый предельный цикл, который соответствует периодическим автоколебаниям. Таким образом, построенная модель показывает, как различные механизмы инвестирования в инновации приводят к возникновению циклических процессов в экономике.

Для описания фазовых переходов волновых процессов инновационно-инвестиционной системы воспользуемся понятийным математическим аппаратом теории фазовых переходов Ландау и законами термодинамики, основанных на изменении структуры и симметрии исходной фазы.

Данную попытку в свое время предпринял Б.Л. Кузнецов [3,4]. Поведение системы в области фазового перехода определяется так называемым «фактором объединенного поведения», который отражает склонность системы развиваться по синергетическому пути .

В реальных процессах, согласно теории фазовых переходов, прослеживается нечеткость и размытость, т.е. – поэтапность этих преобразований. При этом описать эти преобразования можно только с помощью фрактальной геометрии, т.е. математически с помощью нелинейных функций.

Мы в представленной работе попытались подойти к этой проблеме со следующей позиции:

В связи с тем, что мерой порядка системы служит энтропия *S*, то образование новой фазы сопровождается отрицательным скачком -Δ*S* энтропии. Тогда связь энтропии с возможным числом состояний системы будет иметь вид:

$S = klnW$,

где k – коэффициент пропорциональности;

W – структура системы.

Каждому значению W_1, W_2, соответствует свое состояние энтропии, при этом: $S = S_2 - S_1 = k(lnW_2 - lnW_2)$.

Для образования новой фазы необходимо совершить работы, связанные с образованием *поверхности раздела* фазами. Поэтому ее появление –энергетически невыгодный эффект, к тому же, процесс сопровождается подводом энергии извне системы, которая больше энергии, вырабатываемой самой системой. Изменение ΔS энтропии сопровождается работой A создания новой фазы и выражается: $\Delta S = f(A)$.

Найдем функциональный вид работы A: образование новой фазы является неравновесным процессом и выражение работы, связанной с фазовым переходом, можно вычислить, используя понятие потенциал (энергии) фазового перехода Ψ. Тогда, до образования новой фазы: $\Psi = f(I, v_I, V, D, R)$,

где I – объем инвестиций;

V – структура системы до и после фазового перехода;

v_I – скорость усвоения инвестиций;

D – внешнее воздействие на систему;

R – параметры системы.

Работа, связанная с фазовыми переходами системы, будет равна:

$$A = \Psi^* - \Psi.$$

Этот процесс имеет случайный характер, кроме того термодинамика в данном контексте не рассматривает скорость фазового превращения на стадии образования новой структуры системы.

Изменение плотности вероятности распределения элементов в структуре при переходе может быть представлено:

$$\Delta p = p_d - p_0 = \sum \eta_{ki}\, \phi_{ki}\ ,$$

где η_{ki} – компоненты системы;

k – вектор, характеризующий изменение при переходе системы из одной фазы в другую;

$\sum \eta_{ki}$ – вес изменения при фазовом переходе системы;

ϕ_{ki} – базисные функции или вектора изменений.

Система характеризуется энергией Ψ, принимающая в любой точке пространства значение:

$$\Psi = \Psi_0(\eta_0) + \Psi_L(\eta)\ . \qquad (6)$$

Причем F_L – является вариационной энергией системы, которая становится равновесной при условии:

$$\frac{\partial \Psi_L(\eta)}{\partial \eta} = 0\ . \qquad (7)$$

Преобразование системы описывается уравнением:

$$\Psi_L(\eta) = a_1\eta^2 + a_2\eta^4 + a_3\eta^6.$$

Равновесное значение системы получают как решение уравнения состояния:

$$\frac{d\Psi}{d\eta} = 2\eta(a_1 + 2a_2\eta^{24} + 3a_3\eta^4) = 0. \qquad (8)$$

Два типа решений уравнения:

1. $\eta = 0$ – система в симметричном (устойчивом состоянии);
2. $(a_1 + 2a_2\eta^{24} + 3a_3\eta^4) = 0$ – деформированное неустойчивое состояние системы.

Скрытая энергия перехода системы из одной фазы в другую пропорциональна разности энтропий в точке бифуркации и характеризуется константой скорости фазового перехода:

$$k = k_0\, e^{\frac{\Delta S}{R}} e^{-\frac{\Delta \Psi}{RI}},$$

где k_0 – константа скорости процессов системы в устойчивом состоянии.

Таким образом, проведенные исследования показали, что инновационно-инвестиционную деятельность можно описать с позиций цикличности экономических процессов, происходящих в расслоенном экономическом пространстве. Математическая модель фазовых переходов волновых процессов, отражающая связь циклов инновационно-инвестиционной деятельности на пред-

приятии с принятием конкретного решения, устанавливает влияние скорости изменений (колебаний) процессов хозяйственной деятельности на возникновение кризисных ситуаций.

Wave processes or cycles as lately even more often meets in the literature, open one more problem - degree of participation of the state in economy and its ability the coordinating actions to smooth fluctuations. The parity of forces depends on the approach to the given problem between business and the state, and, hence, a vector of development of the country. The wave model considered in article opens mechanisms of occurrence of recurrence of process of investment in an innovation, establishes its dependence on size of dysfunction and defines influence of these factors on stability of operating system.
Key words: *innovations, investments, cycles, phases, entropy.*

Список литературы

1. Глазьев, С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов [Текст] / С. Глазьев // Вопросы экономики. -2009. -№3. –С.26-38.
2. Клейнер, Г.Б. Производственные функции. Теория, методы, применения [Текст] / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239с.
3. Кузнецов, Б.Л. Введение в экономическую синергетику. Наб. Челны: Изд-во КамПИ, 1996-1999, 398 с.
4. Кузнецов, Б.Л. «Гипотеза синергетического рынка в свете феноменологической теории фазовых переходов Л. Ландау» /Вопросы экономики №8 2005 г.
5. Маевский, В.И. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ). [Текст] / В.И. Маевский // Экономическая трансформация и эволюционная теория Й. Шумпетера. 5-ый Международный симпозиум по эволюционной экономике (г. Пущино, Московская область, Россия, 25-27 сентября 2003 г.). – М.: Институт экономики РАН, 2003
6. Пригожин, И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой (Синергетика от прошлого к будущему) [Текст] / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 312с.
7. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Текст] / Г. Саймон; в кн.: Теория фирмы. – СПб.: изд., 1995. – 375с.
8. Селищев, А.С. Макроэкономика [Текст] / А.С. Селищев. – Питер, 2001. – 440 с.
9. Трубецков, Д.И. Введение в синергетику. Хаос и структуры. М. Едиториал УРСС, 2004 г.-235 с.
10. Чижевский, А.Л. Земное эхо солнечных бурь [Текст] / А.Л. Чижевский. – М.: Мысль, 1973. - 366 с.
11. Шарп, У. Инвестиции [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. - 1028 с.
12. Шманёв, С.В. Управление инвестиционными процессами в промышленности (синергетико-институциональный подход) [Текст] / С.В. Шманев. – М.: «Машиностроение», 2007. – 207 с.
13. Шманёв, С.В. Динамическая модель прогнозирования эффективности инвестиций в инновационные проекты на промышленном предприятии/ С.В. Шманёв, И.Г. Паршутина// Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.34-38.
14. Шумпетер, Й.А. История экономического анализа [Текст] / Й.А. Шумпетер; пер. с англ.: том 1. LVI; под ред. В. С. Автономова. – СПб: Издательство: Экономическая школа, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, Высшая школа экономики, 2004. – 494 с.
15. Ledeman, D., Maloney W. World Bank Policy Working Paper. R&D and Development 2003.

Об авторах

Шманёв С.В. – доктор экономических наук, профессор Финансовой академии при правительстве РФ, Орловского государственного института экономики и торговли, *shmanev_s_v@mail.ru.*

Егорова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент Орловского государственного института экономики и торговли

УДК 338.247

УСИЛЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ

З. Н. Шуклина

В статье оценивается значение клиентов в маркетинге инноваций, подчеркивается важность выявления потребности на инновационные продукты, адаптации инноваций к спросу, создания условий для формирования новых потребностей в рамках холистического маркетинга.
Ключевые слова: *маркетинг инноваций, холистический маркетинг, целевые клиенты, клиентоориентированный подход, лояльность клиентов*

Инновационный путь развития экономики обостряет проблему формирования спроса на инновации у бизнеса и потребителей. При отсутствии спроса и понимания ценности инновации на рынке трудно рассчитывать на интерес и покупки. В этой связи для коммерциализации, применения и потребления инновационных продуктов, процессов и технологий следует признать важным и усилить клиентоориентированный подход в отношениях с покупателями и потребителями. Клиентоориентированность является целью, мотивом и результатом маркетингового влияния и взаимодействия.

Маркетинг инноваций представляет собой концепцию, доктрину и систему мер стратегического влияния и адаптационного взаимодействия при формировании и удовлетворении спроса на инновации. Именно маркетинг выявляет и формирует спрос, определяет сегменты и отслеживает реакцию рынка на новые товары, организуя эффективное поведение бизнеса под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Маркетинговая политика регулирует отношения с клиентами, оптимизирует ценообразование и активизирует коммерциализацию инноваций, адаптируя производство к спросу и формируя новый спрос на уникальные товары и технологии.

Маркетинг инноваций можно определять как самостоятельный вид и как часть инновационного маркетинга, как инструмент управления инновационным развитием. Понимание, признание и учет целостности инновационного маркетинга как основы развития и инструмента управления бизнесом в инновационной среде обосновывает стратегические перспективы более высокого качества и эффективности по сравнению с элементарными приемами, редким влиянием отдельных мер. Учитывая принцип холизма, маркетинг как система всегда приносит более весомый результат, чем простая сумма его частей. Холистический маркетинг предполагает сложное, но исключительно эффективное сочетание с индивидуальным маркетингом отношений, при этом продуктовые инновации включаются в клиентоориентированную систему вместе с процессными, управленческими и маркетинговыми решениями. Выстраивание на рынке и в управлении бизнесом системных отношений, целостных связей и обоснование целей внедрения инноваций предполагает проведение предварительной работы по информационно-инновационному образованию всех слоев общества с доказательным, аргументированным представлением значения инноваций в каждой сфере и отрасли, для каждого слоя (страты) и сегмента, для потребителей, бизнеса и социума.

Маркетинговые инновации структурированы по фазам, функциям, стратегиям, технологиям и отношениям с клиентами. Превращение случайного посетителя-потребителя в покупателя и клиента строится на основе интереса, мотивации, информированности, личных контактов и побудительных приемов совершения покупки. От степени мотивации и удовлетворенности покупкой зависит эффективность связей фирмы с Клиентами, лояльность и перспективы взаимодействия.

В маркетинговой среде специалистам необходимо уметь выделять и использовать информационные, экономические, правовые, социальные и технико-технологические изменения, важные для потребителей, конкурентов и компании. Управление влиянием факторов внешней среды и активизацией маркетингового потенциала фирмы должно быть направлено на выявление своих целевых клиентов. Формирование клиентской базы позволит точно воздействовать на покупателей и стимулировать продажу инноваций. Известно, что новый товар превращается в эффективную инновацию только тогда, когда соответствует следующим критериям и полностью воспринимается потребителем.

1. Значительная важность и ценность нового продукта или услуги – появившиеся инновации заявляют о себе, принося потребителю исключительные выгоды.

2. Уникальность нового товара и услуги. Потребительская выгода нового товара (объективного, психологического или социального характера) должна иметь неоспоримое подтверждение и восприниматься как уникальная.

3. Устойчивость производства и продажи новинки. Инновация должна сочетать уникальность с возможность опережать конкурентов в производстве, научно-технологическом и ресурсном обеспечении.

4. Коммерциализация – оценка и продажа инноваций, привлечение инвесторов для финансирования деятельности по реализации новшества из расчета участия в будущей прибыли в случае успеха.

5. Ликвидность инноваций – способность быстро продаваться. Компания энергично реализует созданный новый товар, который является качественным, надежным и эффективным; цена отражает полезную ценность и целостность параметров, удовлетворяет платежеспособный спрос клиентов, для сопровождения и доведения продукта до покупателя имеется система сервиса и дистрибьюции.

Цели внедрения инноваций заключается в решении комплекса задач позитивного и эффективного развития: на уровне потребителей – максимизация потребления и удовлетворения спроса; на уровне бизнеса – активизация рыночного поведения, повышение эффективности производства и сбыта инноваций, системная клиентоориентированность; для социума важна оптимизация уровня потребления и качества жизни населения, стабилизация, комфорт и защищенность; для рынка – это обострение конкуренции, расширение предложения инноваций, динамичное развитие экономики.

Одной из проблем инновационного процесса для потребителя является то, что новый продукт не просто удовлетворяет какую-то потребность, но и меняет представление человека о действительности, ценности жизни, путях саморазвития и миропонимания. Познавательное поведение человека, осознанное решение в пользу инновационного продукта сопровождается дополнительными выгодами для новатора. Позитивное отношение к новому товару или услуге делает потребителя участником коммуникаций в партизанском, вирусном и скрытом маркетинге, клиент становится носителем рекламной информации о значимости или спорности потребительской ценности инноваций. [1]

Клиенты в маркетинге инноваций являются партнерами и участниками процесса, взаимодействуют с бизнесом не только как потребители, но влияют на него, участвуют в формировании инноваций, позитивно или негативно реагируя на них. Отношения выстраиваются в конгломератной неоднородной среде, нередко реакционной и бескомпромиссной, поэтому маркетинг инноваций как система должен и может функционировать пассионарно и синергетически, обеспечивая интегрированный прорыв и растущую эффективность.

Вместе с целями определяют темпы и эффективность внедрения инноваций. Темпы могут быть быстрые, динамично нарастающие, равномерно стабильные, медленные с постепенным ускорением, медленные неритмичные по фазам жизненного цикла, резко возрастающие и ниспадающие, ритмично стабильные и неритмичные. Темпы отражают состояние, структуру и соотношение стадий жизненного цикла инноваций от рождения, разработки и внедрения до умирания, ухода с рынка и замены. Эффективность внедрения инноваций коррелирует с целями маркетинга, причем эффективность инновационных отношений зависит от количества клиентов, клиентской базы, плотности связей, качества эмоционально-психологических и организационно-экономических отношений, соотношения результатов и затрат на инновации, оптимизации затрат на разработку, продажу и потребление.

Необходимость инноваций диктует не только изменяющаяся внешняя среда, но также неминуемое устаревание существующих продуктов, товаров и услуг. Жизненный цикл потребностей клиентов, продаваемых товаров, конкурирующих фирм, возникающих научных идей видоизменяется во времени и пространстве. В результате трансформаций возникают новые потребности, новые знания и способы удовлетворения этих потребностей. В этой связи важна диффузия инноваций, т.е. процесс распространения новшеств в обществе, закономерности распространения новых продуктов, технологий, идей среди потенциальных потребителей (пользователей) с момента их появления до потребления. Ученым Э. Роджерсом предложена сегментация потенциальных потребителей инновации по признаку индивидуальной предрасположенности к восприятию инновации. Всего выделяется 5 сегментов:

–Новаторы (innovators, 2,5%)
–Ранние последователи (early adopters, 13,5%)
–Раннее большинство (early majority, 34%)
–Позднее большинство (late majority, 34%)
–Опоздавшие (laggards, 16%) [2]

Потенциальные потребители оценивают основные свойства инновации при принятии решения о покупке в зависимости от своих предпочтений и готовности принять инновацию, интегрируя ощущение нужды и принятие потребности, информированность, личные предпочтения и поведение на рынке. Поэтому, чем полнее, шире и достовернее информация фирмы о своих клиентах, тем теснее контакты и яснее потребности. Понимание и принятие клиента как ценности в маркетинговой деятельности становится основой в инновационном развитии предприятия. Индивидуальный подход опирается на персональное предложение от фирмы клиенту, когда в большей степени детализируется клиентская база учреждения и удовлетворяется личный запрос клиента. Фирма действует в соответствии со своими возможностями, потенциалом и стратегий развития, но акцентирование клиентских предпочтений неминуемо приводит к постоянному повышению конкурентоспособности на рынке. Сочетание, комбинирование и ситуационное применения клиентоориентированных стратегий позволит повысить прибыль от использования инноваций на первом этапе внедрения на 25%, а эффективность отношений с клиентами на 32-35%.

Итак, для потребителей инновационность продукта прямо связана с изменением потребительского поведения, а ценность клиентов для фирмы позволяет регулярно и эффективно удовлетворять их потребности новыми товарами и услугами.

The article estimated value customers in marketing innovation, highlights the importance of identifying the needs for innovative products, adaptation of innovations to the demand, enabling the emergence of new needs in the framework of a holistic marketing.
Key words: *marketing innovation, holistic marketing, target customers, customer-oriented approach, customer loyalty*

Список литературы

1. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. М.: Магистр, 2010. 511 с.
2. Эверетт Роджерс, Диффузия инноваций, 1995. – 342 с.

Об авторе

Шуклина З. Н. – доктор экономических наук, профессор кафедры таможенного дела и маркетинга Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, zn-shuklina@yandex.ru

БУХУЧЁТ И ФИНАНСЫ

УДК 336.22

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАДЕЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

М.К. Аристархова, М.С. Зуева

В работе обосновывается необходимость и возможность введения новых характеристик корпоративного налогового менеджмента – налоговой устойчивости и налоговой надежности. Обосновывается наличие специфических особенностей у каждой из вводимых характеристик. Предопределяется возможность их количественной оценки. Предлагается многоуровневое представление структурных элементов выделенных характеристик налоговедения. Излагается методика количественной оценки выделенных характеристик налоговедения посредством задействования комплекса методов – экспертной оценки, анкетирования, прямого счета, детерминированного анализа.
Ключевые слова: *налоговая надежность-налоговая устойчивость-управление-оценка-показатели-уровни-экспертиза-характеристика-функция.*

Налоговый менеджмент – организующая подсистема предприятия, способствующая созданию условий для формирования и направления стабильных налоговых потоков в государственный бюджет.

Признавая, что налоговый менеджмент сложная подсистема предприятия, управление ею строится посредством формирования показателей, отражающих технологии выполнения возложенных на неё функций. Значения показателей налогового менеджмента характеризуют внутреннюю работу предприятия. В то же время, нередко возникает необходимость оценки налоговых возможностей предприятия, которые предопределили бы его способность к осуществлению налоговых выплат в конкретный период времени. Следует заметить, что на сегодняшний день названная задача к рассмотрению не выставлялась и соответственно, не решалась.

В качестве таких оценочных категорий могли бы стать – налоговая устойчивость и налоговая надежность, т. е. налоговедение организации (НВ) – это функция корпоративного налогового менеджмента (КНМ)[1], налоговой устойчивости (НУ), налоговой надежности (НН):

$$НВ=f\,(КНМ;НУ;НН). \qquad (1)$$

Все три выделенные составляющие, представляют характеристики которые предопределяют оценку налоговедения организации.

Выделенные характеристики – налоговая устойчивость и налоговая надежность, заимствованы их технических наук. Названными науками устойчивость определяется как способность системы противостоять процессу разрушения и поддерживать в течение определённого времени выбранный режим функционирования, который можно охарактеризовать через отдельные показатели. С учетом сказанного, можно выделить, что налоговая устойчивость – это свойство системы сохранять способность к осуществлению налоговых обязательств в установленные сроки и заданных размерах денежных сумм при наличии внешних и внутренних воздействий.

Надежность – способность системы сохранять свои наиболее существенные свойства на заданном уровне в течение фиксированного промежутка времени при определенных условиях функционирования. Социально-экономические системы относятся к классу восстанавливаемых систем, работоспособность которых при отказе подлежит восстановлению в процессе функционирования. Под работоспособностью системы управления понимается состояние системы управления, при котором она способна выполнять заданные функции с установленными параметрами. Всё вышесказанное относится к различным меняющимся системам, которой является любая организация. Таким образом, вся вышеприведенная информация дает общее понимание термина надежности. В данном исследовании главное место занимает способность организации уплачивать налоги. Поэтому налоговую надежность для организации логично интерпретировать как её

способность своевременно и в полном объеме осуществлять свои налоговые обязательства. Соответственно, безотказность, долговечность, способность к восстановлению – характеристики организации, обладающей налоговой надежностью.

Безотказность – это свойство организации выплачивать налоговые обязательства в полном объеме. То есть организация должна обладать достаточным количеством денежной массы для погашения задолженности перед бюджетом в срок, о такой организации так же можно говорить, что она финансово-состоятельна.

Долговечность – это способность организации проплачивать налоги в любой период времени, независимо от того когда это потребуется.

Способность к восстановлению – это возможность организации оперативно найти источники финансовых ресурсов для погашения задолженности перед бюджетом, то есть это – способность к мобилизации требуемого размера финансовых ресурсов.

Налоговая устойчивость – это свойство системы сохранять способность к осуществлению налоговых обязательств в установленные сроки и заданных размерах денежных сумм при наличии внешних воздействий. Налоговая устойчивость обладает следующими характеристиками: жизнеспособность; гибкость, адаптивность.

Жизнеспособность для организации – это возможность не только выполнять свои налоговые обязательства при меняющихся внешних и внутренних условиях, но и обеспечивать за счет этого устойчивое развитие.

Для организации важно обладать гибкостью, что представляет собой варьирование способностью задействования внешних и внутренних факторов для обеспечения налоговых выплат.

Адаптивность представляет собой способность организации подстраиваться под изменяющуюся среду, своевременно и оперативно выполнять необходимые корректировки в различных сферах деятельности.

Налоговая надежность – это предтеча и условие налоговой устойчивости. Надежность дает возможность оценивать внутреннее состояние организации, ее способность к оплате налоговых обязательств. А устойчивость, в свою очередь, рассматривает эти возможности при меняющейся внутренней и внешней среде. Признание выделенных характеристик налоговоедения для деятельности организации способствует успешному управлению ею.

Налоговая устойчивость и надежность помогают не только оценить положение предприятия, но принимая во внимание знание показателей исследуемых характеристик представляется возможность улучшения его финансового положения. За счет понимания и осмысления выделенных характеристик, организация может обеспечить себе устойчивое налоговое положение в системе экономических отношений.

Предопределяет осмысление выделенных характеристик их представление в формализованном виде. Основу формализованного представления должна составить логика исследования их сущности.

Налоговая устойчивость (НУ) характеризует организацию с позиции жизнеспособности (Ж), гибкости (Г), адаптивности (А), то есть налоговая устойчивость (НУ) есть их функция:

$$НУ= f(Ж; Г; А). \qquad (2)$$

В свою очередь, каждая функциональная составляющая может быть представлена совокупностью характеристик, способствующих более глубокому и подробному изучению устойчивости.

Выделенный в формуле (2) показатель жизнеспособности организации характеризует её возможности выполнять свои налоговые обязательства независимо от меняющихся условий. С учетом сказанного можно предположить, что жизнеспособность (Ж) зависит от внутренних (ВУ1) и внешних условий (ВУ2) работы организации, а также от наличия финансовых ресурсов (ФР), необходимых для оплаты налогов:

$$Ж= f(ВУ1, ВУ2, ФР). \qquad (3)$$

Гибкость – обеспечение возможности проплаты налогов предприятием не зависимо от изменений внешних (ВФ1) внутренних (ВФ2)условий его работы. Гибкость по сути означает варьирование внутренними и внешними возможностями предприятия, которое осуществляется его персоналом (СПВФ):

$$Г=f(ВФ1; ВФ2; СПВФ). \qquad (4)$$

Способность и умение персонала варьировать внешними и внутренними условиями можно интегрировать по-разному. В данном случае представляется целесообразным принятие за основу характеристики отдельного сотрудника или целого коллектива по таким параметрам как – профессионализм (П), коммуникабельность (К),энергичность (Э):

СПВФ=F(П; К; Э). (5)

Адаптивность (А) представляет собой умение предприятия приспособиться к изменениям как внешней, так и внутренней среды. Данное понятие можно разложить на отдельные составляющие – внешняя (ВС1) и внутренняя среда (ВС2), а также само свойство приспособления организации у изменениям в среде (ПОИС):

А=f(ВС1, ВС2, ПОИС). (6)

Приспособление организации к изменениям в среде во многом зависит от срока ее функционирования и опыта персонала, в силу того, что организация может попадать в различные ситуации. Это обстоятельство требует выработки организацией классификатора типовых изменений (ТИ), а также алгоритма реагирования на типовые изменения, происходящие во внешней и внутренней среде. Кроме того, следует систематизировать отклонения (О) о типовых изменениях в разрезе причин и виновников. Функциональную зависимость приспособления организации к изменениям можно показать следующим образом:

ПОИС=f(ТИ,О). (7)

Налоговая надежность (НН) обеспечивает способность своевременно и в полном объеме уплачивать налоговые платежи и характеризует организацию как финансово-самостоятельную (ФС), способную пропалчивать налоги в любой период времени (СПН), а также способную к мобилизации требуемого размера финансовых ресурсов (СМФР), что представлено функциональной зависимостью:

НН=f(ФС,СПН,СМФР). (8)

Каждый из элементов, составляющих понятие налоговой надежности, обладает собственными характеристиками, которые позволяют лучше осознать особенности налоговой надежности.

Финансовая состоятельность (ФС) для организации – это свойство выплачивать налоговые обязательства в полном объеме, то есть у организации должно быть достаточно финансовых ресурсов (ФР), для того, чтобы эффективно выполнять свои обязанности перед бюджетом. В этой связи на предприятии должна быть создана система управления возможностью пропалчивания налогов (УВУН) на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях. Фактически для планирования налогообложения организация составляет налоговый календарь (НК), где расписываются сроки уплаты налогов, что и обеспечивает своевременность исполнения налоговых обязательств. Таким образом, финансовая состоятельность представляет собой функцию от всех выделенных параметров:

ФС=f(ФР, УВУН, НК). (9)

Способность пропалчивать налоги (СПНВ)в любой период времени наиболее связана с временными потоками, так что для ее оценки необходимо рассматривать темпы развития предприятия (ТРО). Кроме того, необходимо учитывать размеры финансовых ресурсов предприятия (ФР):

СПНВ=f(ФР,ТРО). (10)

Темпы развития организации можно оценивать различными способами и для этого существует множество методик. Например, в данном случае целесообразно говорить об оценке изменения чистой прибыли, так как по этому показателю можно проследить не только уровень прибыли, но и долю налогов.

Способность к мобилизации финансовых ресурсов (СМФР) – это способность быстро и качественно скооперировать свои финансовые ресурсы для обеспечения погашения налоговой задолженности. В этом случае, оценке подлежат ликвидные ресурсы (ЛФР) и профессионализм сотрудников (ДП), готовых к правильной организации работы по превращению ресурсов в денежную массу:

СМФР=f(ЛФР, ДП). (11)

Персонал для такой работы должен обладать определёнными деловыми качествами (ДП), такими как профессионализм (П), быстрота работы (Б), коммуникабельность (К), т.е., деятельность персонала можно представить в виде функциональной зависимости, приведенной в формуле 12.

ДП= F(П ,Б, К), (12)

где ДП – деловые качества персонала;

П – профессионализм;

Б – быстрота;

К – коммуникабельность.

Представленные выше характеристики образуют большую систему, что в совокупности определяет понятия налоговой устойчивости и налоговой надежности. Их изучение требует рассмотрения деятельности организации с различных сторон. Выделенные характеристики налоговедения вместе с их структурными элементами представлены на рис. 1.

Очевидно, каждый структурный элемент, выделенный на рис. 1, представляется самостоятельным показателем. Вся совокупность показателей, равно как и каждый из них, влияют на значение налоговой устойчивости и налоговой надежности. При этом возникает необходимость количественной оценки этих показателей.

Для этого, выделенную совокупность показателей необходимо систематизировать по уровням:

–1 уровень – характеристики налоговедения налоговая устойчивость и налоговая надежность,

–2 уровень – составляющие налоговедения,

–3 уровень – структурные элементы налоговых характеристик,

–4 уровень – условия достижения выделенных характеристик.

Следует заметить, что приведенные показатели разрознены и не унифицированы. Это обстоятельство усложняет выработку методики их количественной оценки. Очевидно, что эта методика будет интегрировать весь комплекс методов – экспертной оценки, анкетирования, прямого счета, детерминированного анализа [2].

Логика структуры методики количественной оценки характеристик налоговедения представлена на рисунке 1, где наглядно прослеживается взаимосвязь условий, элементов, составляющих, характеристик на каждом из выделенных уровней. В этой связи, целесообразно начать рассуждения о названной методике с IV уровня, который отражает «условия достижения выделенных характеристик». Это те условия, которые своим проявлением поддерживают функционирование отдельных элементов налоговых характеристик. Так условия – профессионализм, коммуникабельность, энергичность обеспечивают способность персонала к варьированию внешними и внутренними факторами.

Условия – типовые изменения деятельности предприятия под влиянием внешней и внутренней среды; отклонения от типовых изменений поддерживают такой элемент как «приспособление организации к изменениям в среде». Относительно условий – профессионализм, быстрота работы, коммуникабельность следует выделить, что они поддерживают элемент – «деятельный персонал».

На данном уровне – две группы условий «профессионализм», «коммуникабельность», «энергичность» и «профессионализм», «быстрота работы», «коммуникабельность» характеризуют персонал. Для осуществления данного вида оценок можно задействовать экспертные методы, подвергнув обследованию исполнителя, его руководителя и коллег применяя 10-балльную шкалу.

Кроме названных, на IV уровне выделена группа условий, обуславливающих способность персонала к варьированию внешними и внутренними факторами. К таковым условиям отнесены – «типовые изменения деятельности предприятия под влиянием внешней и внутренней среды», а также «отклонения от типовых изменений». Безусловно, прежде чем говорить о типовых изменениях, следует сделать ретроспективный анализ изменений внешней и внутренней среды, установив периодичность конкретных изменений, что позволит назвать их типовыми. К изменениям внешней среды, например, относится – изменение законодательства, контрагентов, общей экономической ситуацией на рынке. Изменение внутренней среды сопряжено с изменением стратегии предприятия, его структуры, производственной структуры, освоением новых технологий.

Практика утверждает, что бывают случаи возникновения отклонений от типовых изменений, что вызывает особые осложнения и требует от персонала виртуозного владения ситуацией и не позволения ей выйти из под контроля. Для этого необходимо производить оценку возникших отклонений от типовых изменений посредством введения условных оценок значимости отклонений, например:

- менее 5 отклонений– присваивается оценка ноль,
- от 5 до 10 случаев отклонений – присваивается оценка 5,
- более 10 случаев отклонений – присваивается оценка 10.

Рис. 1. Структурные элементы характеристик налоговедения

Приведенная шкала может быть детализирована и приспособлена для оценки не только отклонений, но и самих изменений.

Следующий, третий уровень, предусматривает исследование структурных элементов налоговых характеристик. Начальные элементы данного уровня имеют отношение к такой характеристике налоговедения как налоговая устойчивость и представлены – оценкой внешних и внутренних условий, а также финансовых ресурсов предприятия. Очевидно, что ключевым в данном перечне выступает понятие «условие», означающее обстоятельство, существующее продолжительное время и оказывающее влияние на деятельность организации. К внешним условиям относятся – действующее законодательство, сложившаяся ситуация на рынке, общее состояние экономики. К внутренним условиям отнесены – текущая стратегия предприятия; его организационная и производственная структура; состояние технологии производства. Оценку степени благоприятности внешних и внутренних условий деятельности предприятия следует производить, задействовав механизм экспертных оценок. Эксперты должны выставить оценки каждому условию по десятибалльной шкале, где наибольший балл (Бmax) будут получать наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса:

$$Бmax=\sum_{i=1}^{m} N_i*10, \qquad (13)$$

где N – внешнее или внутреннее условие;

i – порядковый номер внешнего или внутреннего условия;

m – количество внешний и внутренних условий.

Еще один элемент данного уровня – финансовые ресурсы предприятия. Эксперты должны провести общий анализ финансовых ресурсов предприятия и по аналогии с вышеприведенной методикой осуществить оценку степени их достаточности для осуществления налоговых выплат.

Дальнейшее исследование структурных элементов налоговых характеристик касается оценки внешних и внутренних факторов, а также способностью персонала к варьированию внешними и внутренними факторами. Признавая наличие созвучия факторов и условий, следует заметить, что фактор – это обстоятельство, существующее короткое время, единовременное событие, оказывающее влияние на деятельность организации. К факторам можно отнести различные изменения в законодательстве, организационной и производственной структуре, общей экономической обстановки.

Состав внешних факторов, в отличие от внутренних, достаточно тяжело предсказать. В этом случае, задействовав ретроспективные данные и статистические методы, можно выявить вероятность их проявления в конкретные периоды времени. Например, изменения в законодательстве, которые способные повлиять на стабильную работу организации или статистика по изменениям на рынке труда и динамике спроса на определённые товары и услуги.

Внутренние факторы проявляют свое действие в каждой из сторон деятельности предприятия. Соответственно, предопределять их оценку должна работа по систематизации факторов в каждый отдельный период времени.

Для оценки влияния внешних и внутренних факторов можно обратиться к изложенному выше алгоритму (13).

Технология оценки способности персонала к варьированию внешними и внутренними факторами приведена ранее.

Продолжая исследование данного уровня, переходим к рассмотрению таких структурных элементов налоговых характеристик как – внешняя среда, внутренняя среда, приспособление организации к изменениям в среде, которые представляют очень важную характеристику налоговедения – **адаптивность**. Классическое представление среды – это общественно-экономическая система в которой находится предприятие. Как каждая система, среда имеет свои структурные составляющие, которые на основании имеющегося ретроспективного материала, выявить и оценить по приведенному выше (формула 13) алгоритму.

Принимая во внимание произведенную оценку состояния внешней и внутренней среды, нельзя не признать высокую вероятность изменения таких оценок, т. е. изменений во внешней и внутренней среде к которым предприятие должно приспосабливаться. Оценку такого приспособления следует производить по аналогии с оценкой отклонений от типовых изменений, приведенной выше.

Дальнейшее исследование данного уровня сопряжено с рассмотрением характеристик нало-

говедения, имеющих отношение к налоговой устойчивости. Первая из таких характеристик – финансовая состоятельность в качестве элементов которой следует признать – финансовые ресурсы, видение возможности уплаты налогов на различных уровнях, налоговый календарь. Технология оценки финансовых ресурсов представлена выше.

Видение возможности уплаты налогов на различных уровнях, а также налоговый календарь предлагается оценивать совместно, т. к. второе является отражением и логическим продолжением первого. Оценке подвергается качество планирования платежей в бюджет: степени корректности составления графиков, наличию ошибок или неточностей. В этом случае предлагается задействовать экспертную оценку, представленную выше, с применением 10 балльной оценочной шкалы, где 10 баллов должно быть выставлено абсолютно правильному планированию и организации расчетов с бюджетом на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях.

Следующие элементы подлежащие исследованию, согласно рис. 1, – оценка финансовых ресурсов и темпов развития предприятия. Осуществление оценок названных элементов может быть произведено с помощью изложенного выше алгоритма, ориентированного на задействование 10-балльной шкалы.

Заключительная группа элементов данного уровня – ликвидные финансовые ресурсы и деятельный персонал имеют отношение к оценке способности предприятия к мобилизации финансовых ресурсов.

Ликвидные финансовые ресурсы – это ресурсы, которые за крайне короткий период времени могут быть переведены в денежную массу. Это могут быть – дебиторская задолженность, недоплаченные дивиденды от других организаций и т. д. Для оценки ликвидных финансовых ресурсов можно применить изложенный выше алгоритм, ориентированный на задействование 10-балльной шкалы.

Технология оценки следующего элемента – «деятельного персонала» изложена выше.

Оценка составляющих характеристик налоговедения – жизнеспособности, гибкости, адаптивности, финансовой состоятельности предприятия, способности предприятия проплачивать налоги, способности предприятия к мобилизации финансовых ресурсов производится суммированием оценок составляющих их структурных элементов налоговых характеристик, а также оценок условий достижения выделенных характеристик.

Соответственно, налоговая устойчивость (НУ) определяется суммированием оценок жизнеспособности (Ж), гибкости (Г), адаптивности (А):

$$НУ=Ж+Г+А. \quad (14)$$

Налоговая надежность (НН) определяется суммированием оценок финансовой состоятельности предприятия (ФС), способности предприятия проплачивать налоги (СПН), способности предприятия к мобилизации финансовых ресурсов (СМР).

$$НН=ФС+СПН+СМР. \quad (15)$$

Таким образом, сделана попытка введения новых характеристик налоговедения и изложен подход к построению методики их оценки. Поскольку данный подход излагается впервые, то безусловным представляется его доработка в положение детализации методов оценки, а также конкретизации отдельных структурных элементов характеристик налоговедения, зависящих от особенностей деятельности отдельных предприятий.

In this paper the necessity and the possibility of introducing new features of corporate tax management - tax resistance and tax reliability are proved. The author proves the existence of the specific features of new characteristics. The possibility of quantitative evaluation of new characteristics is considered. Multi-level representation of the structural elements of the new characteristics of tax –study is examined. The methodology of quantitative assessment of new characteristics of tax-study with the help of different methods (expert evaluation, questionnaires, direct accounts, a deterministic analysis) is illustrated.
Keywords: *tax reliability-fiscal sustainability-management-evaluation-indicators-levels-expertise-characteristics- function.*

Список литературы

1. М. К. Аристархова., А.А. Гунякова «Организационно-экономический аспект корпоративного налогового менеджмента» – Уфа: УГАТУ, 2010, 171 с.
2. М. К. Аристархова., А. Н. Воронина, М.С. Зуева «Инновационный подход к построению контрольной работы налоговых органов – М., Машиностроение, 2012, 354 с.

Об авторах

Аристархова М.К. – доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет», заведующая кафедрой налогов и налогообложения, *ninufa@mail.ru*

Зуева М.С. – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет», *msz@list.ru*

УДК 660

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.В. Волкова

В статье рассматривается эволюция представления внеоборотных активов в активе бухгалтерского баланса организаций, формирование состава внеоборотных активов. Анализируются положительные и отрицательные последствия изменения структуры актива баланса, предложен и обоснован новый порядок расположения статей в I разделе «Внеоборотные активы».

Ключевые слова*: баланс, внеоборотные активы, основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы.*

Бухгалтеры, формируя актив бухгалтерского баланса, разделяют его на разделы: внеоборотный и оборотный актив.

Профессор М.Л. Пятов утверждает, что в теории бухгалтерского баланса «внеоборотными активами признают расходы, декапитализируемые в течение более определенного времени лет, как правило, более одного года (динамическая трактовка), и (или) наименее ликвидное (труднопродаваемое) имущество предприятия (статическая трактовка) [1, с. 36].

На сегодняшний момент в активе бухгалтерского баланса внеоборотные активы располагаются в следующей последовательности (таблица 1).

Таблица 1 – Актив бухгалтерского баланса

Актив баланса	Код строки
I. Внеоборотные активы	
Нематериальные активы	1110
Результаты исследований и разработок	1120
Нематериальные поисковые активы	1130
Материальные поисковые активы	1140
Основные средства	1150
Доходные вложения в материальные ценности	1160
Финансовые вложения	1170
Отложенные налоговые активы	1180
Прочие внеоборотные активы	1190
Итого по разделу I	1100
II. Оборотные активы	

Структура раздела «Внеоборотные активы» в настоящее время приближена к требованиям международных стандартов финансовой отчетности. Однако такое построение этого раздела су-

ществовало не всегда. Рассмотрим этапы формирования раздела бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы».

В своем исследовании Л.Ф. Шилова [2] утверждает, что в 1910 году российским ученым А.К. Рощаховским была предложена следующая форма актива бухгалтерского баланса (рисунок 1).

Имущество реальное
Касса
Членские взносы, ценные бумаги
Имущество постоянное
Имущество оборотное
Имущество нереальное
Должники

Рисунок 1 – Актив бухгалтерского баланса в 1910 году

В балансе Пермского мусульманского культурно-экономического и благотворительного общества 1910 года перечисляются следующие статьи актива [3] (рисунок 2).

Актив
Касса
Банк на текущем счету
Движимое имущество
Инструменты
Материалы
Книги

Рисунок 2 – Актив бухгалтерского баланса Пермского мусульманского культурно-экономического и благотворительного общества на 01.01.1910 г.

Таким образом, в 1910 году такого понятия как «внеоборотные активы» в активе баланса не фигурировало. Из современного представления о составе внеоборотных активов содержалось только понятие «движимое имущество» или «имущество постоянное».

Согласно Инструкции Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) СССР «Формы годового отчета и баланса на 1.10.1929 г.» [4] актив бухгалтерского баланса содержал статьи (рисунок 3).

Актив
Имущество
Запасное оборудование
Незаконченный капитальный ремонт
Материалы
Незаконченные постройки

Рисунок 3 – Актив бухгалтерского баланса на 1.10.1929 г.

Таким образом, понятие «внеоборотные активы» в балансе не прослеживается, но в их состав можно уже включить статьи: «имущество», «незаконченный капитальный ремонт», «незаконченные постройки».

Л.А. Челмакина [5] в своем исследовании утверждает, что основные средства отражались в балансе по остаточной стоимости.

По состоянию на 1 января 1939 года форма актива баланса была рекомендована Народным комитетом финансов (Наркомфином) СССР 5 октября 1939 года (таблица 2).

Таблица 2 – Актив бухгалтерского баланса на 01.01.1939 года

Актив	
А	Основные и отвлеченные средства
I	Основные средства

II	Финансирование капитальных вложений, произведенных вне планов капитальных работ
III	Отвлеченные средства (взносы в НКФ и Промбанк из прибыли, перечисленные своему главку, неоконченная ликвидация основных средств)
IV	Внутренние расчеты (по отдельным средствам)
V	Отчисления в фонды
VI	Убытки до отчетного периода
VII	Убытки текущего года
Б	Нормируемые средства (собственные и прокредитованные)
В	Средства в капитальном ремонте
Г	Средства в расчетах и прочих активах

Рассмотрев данные таблицы 2 можно сделать вывод о том, что статьи баланса стали объединять в разделы. К внеоборотным активам уже можно отнести статьи из раздела А - «Основные средства», «Финансирование капитальных вложений, произведенных вне планов капитальных работ» и раздела В – «Средства в капитальном ремонте». Основные средства отражались в балансе также по остаточной стоимости.

Но в связи с принятием нового «Положения о бухгалтерской отчетности и балансе» от 12.09.1951 года в активе баланса с 1 января 1952 года основные средства стали отражаться по первоначальной стоимости, а сумма начисленного износа по ним – особой статьей в пассиве баланса вслед за статьей «Уставный фонд». Вновь отражать основные средства по остаточной стоимости организации начали лишь с составления отчетности за 1996 год [6].

Категория «внеоборотные активы» была введена в бухгалтерский баланс только в 80 –е годы. Структура актива баланса за этот период представлена в таблице 3 [5].

Таблица 3 – Актив бухгалтерского баланса в 80-е годы

Актив	
I	Основные средства (фонды) и внеоборотные активы
II	Нормируемые оборотные средства
III	Денежные средства, расчеты и прочие активы
IV	Средства и затраты на капитальное строительство
V	Затраты на формирование основного стада

Хотя в отдельный раздел I и выделили «Основные средства (фонды) и внеоборотные активы», по современной терминологии к внеоборотным активам можно присоединить разделы IV «Средства и затраты на капитальное строительство» и V «Затраты на формирование основного стада».

В связи с переходом к рыночной экономике в 90-е годы структура бухгалтерского баланса стала приближаться к требованиям международных стандартов бухгалтерской отчетности. Из актива баланса убрали понятие «внеоборотных активов» и актив баланса содержал следующие статьи [7] (таблица 4).

Таблица 4 – Актив бухгалтерского баланса в период 1991-1995 годы

Актив баланса	Код строки
1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И ВЛОЖЕНИЯ	
Основные средства (01)	010
Нематериальные активы (04)	020
Капитальные вложения и авансы (33,35,61)	030
Оборудование (07)	035
Долгосрочные финансовые вложения (58)	040
Использование прибыли (81)	050
Расчеты с участниками (75)	065
Расчеты за имущество (76)	070
Убытки (80)	080
Итого по разделу 1	090
2.ЗАПАСЫ И ЗАТРАТЫ	
3. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, РАСЧЕТЫ И ПРОЧИЕ АКТИВЫ	

Как видно из таблицы 4, состав внеоборотных активов был сформулирован в 1 разделе и представлен статьями: «Основные средства», «Нематериальные активы», «Капитальные вложения и авансы», «Оборудование», «Долгосрочные финансовые вложения». В активе баланса за 90-

е годы появились новые объекты учета – нематериальные активы.

Ранее в работах советских авторов по бухгалтерскому учету, считает Л.А. Челмакина «критиковалась такая категория как нематериальные активы (цена фирмы, или фирменной марки, стоимость патентов, лицензий), которые оцениваются в стоимостном выражении и отражаются в бухгалтерском балансе» [5, с.8].

Согласно Письму Минфина СССР от 26.07.1991 г. № 33В «Об инструкции «О порядке заполнения форм годового бухгалтерского отчета предприятий, объединений и организаций" [8] по статье «Основные средства» показывалась первоначальная стоимость основных средств как действующих, так и находящихся на консервации или в запасе.

По статье «Нематериальные активы» отражалась учтенная на счете 04 в порядке, установленном в письме Минфина СССР от 31июля 1990 года № 99 «О ведении бухгалтерского учета в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью», стоимость прав пользования землей и другими природными ресурсами, зданиями и оборудованием, а также иных имущественных прав (в том числе на интеллектуальную собственность), внесенных акционерами (участниками) в счет их вкладов в уставных фонд предприятия, а также приобретенных предприятием в процессе его деятельности.

По статье «Капитальные вложения и авансы» показывается стоимость незаконченного строительства (в том числе и законченного, но не перекрытого источниками финансирования), осуществляемого как хозяйственным, так и подрядным способами. По этой же статье отражались затраты по формированию основного стада, на геологоразведочные работы, а также суммы авансов и средств во временное пользование в виде авансов, выданных предприятиями на эти цели.

По статье «Оборудование» отражались по фактической стоимости запасы оборудования, подлежащие установке и находящиеся на складах предприятий и в пути.

По статье «Долгосрочные финансовые вложения» показывались долгосрочные (на срок более 1 года) инвестиции предприятий в доходные активы (ценные бумаги - акции, облигации) других предприятий, акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, процентные облигации внутренних государственных и местных займов, а также вклады в уставные фонды совместных предприятий [8].

Только с 1996 года название I раздела баланса «Внеоборотные активы» соответствует современному. К этому году ряд статей бухгалтерского баланса детализируются. Так расшифровываются статьи «Нематериальные активы», «Основные средства», «Долгосрочные финансовые вложения».

Это позволяло оценить инвестиционную активность организации, объем финансовых вложений в зависимые или дочерние общества. Как видно из таблицы 5, в 1996 году введена новая статья «Прочие внеоборотные активы» по которой отражались другие средства и вложения, не нашедшие отражения в разделе 1.

Эволюцию внеоборотных активов, формируемых в I разделе бухгалтерского баланса с 1996 года по настоящее время (за последние 18 лет), рассмотрим в таблице 5.

Таблица 5 – Эволюция представления внеоборотных активов в I разделе бухгалтерского баланса организаций

1996-1999 гг.	2000- 2003 гг.	2004-2010 гг.	2011 – 2012 гг.	2013-214 гг.
Нематериальные активы (04, 05)	Нематериальные активы	Нематериальные активы	Нематериальные активы	Нематериальные активы
в том числе:	в том числе:	-	-	-
организационные расходы	организационные расходы	-	-	-
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	-	-	-
-	деловая репутация	-	-	-
-	-	-	Результаты исследований и разработок	Результаты исследований и разработок
-	-	-	-	Нематериаль-

				ные поисковые активы
-	-	-	-	Материальные поисковые активы
Основные средства (01, 02, 03)	Основные средства	Основные средства	Основные средства	Основные средства
в том числе:	в том числе:	-	-	-
земельные участки и объекты природопользования	земельные участки и объекты природопользования	-	-	-
здания, сооружения, машины и оборудование	здания, машины и оборудование	-	-	-
Незавершенное строительство (07, 08, 61)	Незавершенное строительство	Незавершенное строительство	-	-
-	Доходные вложения в материальные ценности	Доходные вложения в материальные ценности	Доходные вложения в материальные ценности	Доходные вложения в материальные ценности
-	в том числе:	-	-	-
-	имущество для передачи в лизинг	-	-	-
-	имущество, предоставляемое по договору проката	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения (06,82)	Долгосрочные финансовые вложения	Долгосрочные финансовые вложения	Финансовые вложения	Финансовые вложения
в том числе:	в том числе:	-	-	-
инвестиции в дочерние общества	инвестиции в дочерние общества	-	-	-
инвестиции в зависимые общества	инвестиции в зависимые общества	-	-	-
инвестиции в другие организации	инвестиции в другие организации	-	-	-
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	-	-	-
прочие долгосрочные финансовые вложения	прочие долгосрочные финансовые вложения	-	-	-
-	-	Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые активы
Прочие внеоборотные активы	Прочие внеоборотные активы	Прочие внеоборотные активы	Прочие внеоборотные активы	Прочие внеоборотные активы

Начиная с отчетности за 2000 год, рекомендуемые формы баланса были утверждены Приказом Минфина РФ от 13.01.2000 № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [9]. В баланс в составе внеоборотных активов была введена статья «Доходные вложения в материальные ценности» для отражения стоимости имущества, переданного в лизинг и предоставляемого по договору проката.

При формировании бухгалтерской отчетности с 2003 года, рекомендуемые формы были утверждены Приказом Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [10].

Начиная с отчетности 2003 года, произошло сокращение информативности I раздела бухгалтерского баланса. Вместо 18 позиций во внеоборотных активах баланса 2000-2003 г. в балансе 2004-2010 года осталось только семь. В 2003 г. ушла из баланса расшифровка статей «Нематериальные активы», «Долгосрочные финансовые вложения». Но появляется новая составляющая часть внеоборотных активов, выделенная в самостоятельную статью баланса «Отложенные налоговые активы».

В 2011-2012 годах в состав внеоборотных активов вводится новая статья «Результаты разработок и исследований», которые в балансе 2004-2010 годов отражались по строке «Прочие внеоборотные активы», упраздняется название «Долгосрочные финансовые вложения» на «Финансовые вложения». Но исчезает такая важная строка о незавершенном строительстве, которая, свидетельствует об активной инвестиционной политике, требует временного и структурного контроля.

Сокращение информации в балансе означает невозможность анализа внеоборотных активов по данным официальной отчетности. Для этого требуются дополнительные данные.

Начиная с отчетности за 2013 год и по настоящее время, в состав внеоборотных активов добавились статьи «Нематериальные поисковые активы» и «Материальные поисковые активы».

Как уже было отмечено выше, процесс реформирования бухгалтерского учета предполагает формирование отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов.

Экономисты М.И. Кутер и И.Н. Уланова [11] определили минимальный состав статей актива бухгалтерского баланса согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) (рисунок 4).

Актив
Основные средства
Нематериальные активы
Инвестиционная собственность
Биологические активы
Финансовые активы
Материально-производственные запасы
Дебиторская задолженность
Денежные средства и их эквиваленты

Рисунок 4 – Актив бухгалтерского баланса согласно МСФО

Кроме того в актив баланса вводятся дополнительные линейные статьи в зависимости от функций, методов оценки, ликвидности.

Профессор В.Д. Новодворский считает, что «статьи актива в соответствии с законодательством и традициями отдельных стран располагаются по определенной системе. Статьи актива размещаются в российском балансе по возрастающей ликвидности, т.е. в прямой зависимости от того, с какой быстротой данная часть имущества приобретает в хозяйственном обороте денежную форму» [12, с. 128].

В связи с этим определением актив баланса формируют такие категории активов как:

- низколиквидные или труднореализуемые активы;
- медленнореализуемые активы;
- быстрореализуемые активы;
- высоколиквидные активы.

Профессоры Б.Т. Жарылгасова и А.Е. Суглобов отмечают, что «группу низколиквидных (труднореализуемых) активов представляют в совокупности активы первого раздела баланса, т.е. внеоборотные активы» [13, с. 146].

Экономист Г.В. Савицкая утверждает, что в состав труднореализуемых активов «входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, расходы будущих периодов, долгосрочная дебиторская задолженность с отсрочкой платежа на год и более» [14, с. 386].

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин [15, с. 311] к числу труднореализуемых активов относят стати раздела I актива баланса «Основные средства и другие внеоборотные активы», статья «Долгосрочные финансовые вложения» только в части вложений в уставные капиталы других организаций.

А.Д. Шеремет подмечает, что «медленнореализуемые активы – это группа статей «Запасы» раздела II актива баланса (за исключение статьи «Расходы будущих периодов»), а также статей «Доходные вложения в материальные ценности» и «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшается на величину вложений в уставные капиталы других организаций) и «Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев» [16, с. 322].

Опираясь на эти высказывания можно расположить статьи I раздела «Внеоборотные активы» современного баланса по степени убывания их ликвидности:

- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- нематериальные активы;
- результаты исследований и разработок;
- материальные поисковые активы;
- нематериальные поисковые активы;
- финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- прочие внеоборотные активы.

Отметим, что согласно МСФО в активе баланса на первом месте располагаются «Основные средства», а затем «Нематериальные активы», «Биологические активы» и т.д. В структуре баланса до 1996 года статья «Основные средства» также располагалась вначале актива, что не противоречит принципу построения актива баланса – по возрастающей ликвидности.

В связи с этим, нашим предложением является пересмотр расположения статей I раздела «Внеоборотные активы» баланса по принципу, описанному выше.

The evolution of noncurrent assets in the presentation of balance sheet assets of organizations and the formation of long-lived assets are viewed in this article. Positive and negative effects of the changes in the structure of the asset balance are analyzed, a new order of articles in the issue I - «Noncurrent assets» is proposed and justified.
***Key words**: balance sheet, noncurrent assets, fixed assets, intangible assets, profitable investments in tangible assets, long-term investments, deferred tax assets.*

Список литературы

1. Бухгалтерский учет: учеб. / И.И. Бочкарева, В.А. Быков [и др.]; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд. Перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 776 с.
2. Шилова Л.Ф. Методические основы развития балансоведения в России: Монография / Л.Ф. Шилова – Тюмень: Тюменский государственный университет. – 2009. – 180 с.
3. Век просвещения. Отчет Пермского мусульманского культурно-экономического и благотворительного общества за 1910 год. URL: http://ic.pics.livejournal.com/rbvekpros/39350762/17662/17662_original.jpg (дата обращения 28.04.2014)
4. Казанцева Н.А. Эволюция и развитие бухгалтерского баланса в России // Мир современной экономики. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-i-razvitie-buhgalterskogo-balansa-v-rossii (дата обращения 28.04.2014)
5. Челмакина Л.А. История и перспективы развития бухгалтерского баланса. URL: http://sisupr.mrsu.ru/2013-2/PDF/chelmakina_l_a_2.pdf (дата обращения 29.04.2014)
6. Приказ Минфина РФ от 12.11.1996 № 97 «О годовой бухгалтерской отчетности организаций». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21065/ (дата обращения 25.04.2014)
7. Письмо Минфина СССР от 17.06.1991 № 26В «Об объеме и формах годового бухгалтерского отчета предприятий, объединений и организаций за 1991 год. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82/?frame=1#p75 (дата обращения 25.04.2014)
8. Письмо от 26 июля 1991 г. № 33в (в ред. Письма министерства финансов РФ от 16.03.92 № 6) Об инструкции «О порядке заполнения форм годового бухгалтерского отчета предприятий, объединений и организаций». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21065/?frame=2#p64 (дата обращения 25.04.2014)

9. Приказ Минфина РФ от 13.01.2000 № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40644/?frame=2 (дата обращения 25.04.2014)

10. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107973 (дата обращения 25.04.2014)

11. Кутер М.И., Уланова И.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. Пособие. – 2-е, изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 256 с.

12. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. Для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. В.Д. Новодворского. – М.: Издательство «Омега –Л», 2009. – 608 с.

13. Жарылгасова Б.Т. Анализ финансовой отчетности: учебник / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:КНОРУС, 2008. – 304 с.

14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., переаб и доп. _ М.: ИНФРА-М, 2006. – 425 с. (Высшее образование).

15. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 368 с.

16. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: «ИНФРА-М», 2009. - 415 с.

Об авторе

Волкова Е.В. – аспирант кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации, *evolkova@rucoop.ru*

УДК 657.26

ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.В. Дедова, Э.С. Шварц

Аннотация: в статье приводится анализ государственной поддержки инвестиционной деятельности, предоставляемой в форме налоговых льгот, компенсации части затрат и обеспечения государственных гарантий.

***Ключевые слова**: инвестиционная деятельности, источники финансирования, налоговые льготы, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций.*

Финансирование деятельности хозяйствующих субъектов в настоящее время является главным вопросом в процессе их функционирования и нормальной организации текущего производственного процесса. Источники поступления средств можно разделить на внешние и внутренние.

Внутренние источники формируются за счет экономической эффективности деятельности самого хозяйствующего субъекта, а внешние - за счет поступлений со стороны. Общепринято в состав собственных средств организации включать уставный капитал, добавочный и резервный капиталы, фонды, прибыль и накопленную сумму амортизационных отчислений. При этом следует учитывать, что все перечисленные объекты являются скорее экономическими категориями, сформированными в виде собственных средств в бухгалтерской отчетности, а в реальности наличные денежные средства, которые можно уже сегодня вкладывать в финансирование, фактически отсутствуют или имеются в недостаточном объеме. Поэтому в финансовой деятельности хозяйствующих субъектов наиболее привлекательными являются именно инвестиционные вложения.

Внешние финансовые поступления условно можно разделить на инвестиции сторонних организаций и лиц и целевые поступления. Отличие первых от вторых, на наш взгляд, заключаются, прежде всего, в их целевом предназначении: инвестиции вкладываются в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения и (или) достижения иного полезного эффекта,

а целевое финансирование чаще всего имеет социальную направленность в виде поддержания производственной деятельности для сохранения рабочих мест либо технологической, экономической, общественной безопасности конкретного производства.

В современных условиях сформировавшихся отношений между странами и международными союзами, принятыми стратегическими целями развития страны на первое место выходят именно спонсорские поступления от сторонних хозяйствующих субъектов, в том числе с государственным участием. Согласно Федерального закона от 25.02.1999г № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2], инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Особое место среди инвестиций занимают капитальные вложения - инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиционные вложения осуществляются в целях:

1) финансирования текущих расходов;

2) финансирования вложений в ценные бумаги, уставные капиталы других организаций;

3) капитальные вложения на создание и приобретение основных средств и нематериальных активов, не предназначенные для продажи:

а) новое строительство, реконструкция и перевооружение основных средств;

б) приобретение основных средств;

в) приобретение земельных участков и объектов природопользования;

г) приобретение и создание нематериальных активов.

Из перечисленных направлений финансирования второе связано с обычными вложениями имеющихся излишних денежных средств для получения скорой прибыли, чаще всего инвестор не принимает участие в управлении своими инвестициями, а получают по ним оговоренный процент. При финансировании нового строительства или масштабного переоборудования оплата текущих расходов является обычно обязательным побочным потребителем, поскольку стоимость инвестиционных проектов включает в себя все затраты денежных ресурсов от начального этапа до ввода объекта в эксплуатацию.

Одним из важных результатов реализации любого инвестиционного проекта является формирование рабочих мест, получение выручки от использования инвестиционных объектов, повышения величины налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. При этом инвесторы несут определенные предпринимательские риски как на стадии реализации инвестиционного проекта, так и при получении прибыли от готового объекта. Поэтому для повышения привлекательности инвестиционной деятельности государство предоставляет определенные стимулы в виде налоговых льгот. Данные преференции предусмотрены как в Налоговом кодексе РФ, так и на законодательном уровне отдельных субъектов РФ.

Так, по одному из сложных налогов - НДС - в отношении инвестиционной деятельности выделяют льготы в виде исключения операций из налогооблагаемых НДС и операций, освобождаемых от налогообложения НДС. Первая категория льгот предоставляет освобождение от уплаты НДС для всех лиц в обязательном порядке, по второй категории - освобождение осуществляется по выбору хозяйствующего субъекта (применять или не применять льготу), уведомив об отказе от льготы налоговые органы (таблица 1).

Таблица 1 - Налоговые льготы по НДС для инвесторов

Вид налоговой льготы по НДС и норма налогового законодательства	Наименование операции, по которой предусмотрена налоговая льгота
Операции, не подлежащие налогообложению (п. 1 ст. 149 НК РФ)	1. Реализация долей в уставном капитале организаций
	2. Реализация работ, выполняемых в период реализации целевых социально-экономических программ (проектов) жилищного строительства для военнослужащих в рамках реализации указанных программ (проектов), в том числе:

	а) работ по строительству объектов социально-культурного или бытового назначения и сопутствующей инфраструктуры; б) работ по созданию, строительству и содержанию центров профессиональной переподготовки военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы, и членов их семей.
	3. Выполнение НИОКР за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ, средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, созданных для этих целей в соответствии с Федеральным законом от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике"; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ учреждениями образования и научными организациями на основе хозяйственных договоров.
	4. Выполнение организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новых продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, если в состав научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ включаются следующие виды деятельности: а) разработка конструкции инженерного объекта или технической системы; - разработка новых технологий, то есть способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми процессами в целостную систему, производящую новую продукцию (товары, работы, услуги); б) создание опытных, то есть не имеющих сертификата соответствия, образцов машин, оборудования, материалов, обладающих характерными для нововведений принципиальными особенностями и не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытание в течение времени, необходимого для получения данных, накопления опыта и отражения их в технической документации
Операции, освобождаемые от налогообложения НДС по выбору инвестора (п.3 ст. 149 НК РФ)	Услуги застройщика на основании договора участия в долевом строительстве, заключенного в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ»
Не подлежит налогообложению (ст. 150 НК РФ)	1. Ввоз товаров на территорию РФ технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в РФ, по перечню, утверждаемому Правительством РФ
	2. Ввоз товаров на территорию РФ расходных материалов для научных исследований, аналоги которых не производятся в Российской Федерации, по перечню и в порядке, которые утверждаются Правительством РФ.

Кроме прямо оговоренных льгот, когда не подлежат налогообложению НДС конкретные операции, по приобретенным работам, услугам, связанным с инвестиционными вложениями, ст. 171 НК РФ [1] предусмотрены налоговые вычеты по НДС:

- суммы налога, предъявленные инвесторам подрядными организациями (застройщиками или техническими заказчиками) при проведении ими капитального строительства (ликвидации основных средств), сборке (разборке), монтаже (демонтаже) основных средств;
- суммы налога, предъявленные инвесторам по товарам (работам, услугам), приобретенным им для выполнения строительно-монтажных работ;
- суммы налога, предъявленные при приобретении объектов незавершенного капитального строительства;
- вычетам у вновь созданных организаций, получивших в качестве вклада в уставный капитал имущество, нематериальные активы и имущественные права, подлежат суммы налога, которые были восстановлены акционером (участником) при передаче имущества.

Кроме НДС, налоговые льготы предусмотрены при финансировании деятельности организаций по налогу на прибыль. Согласно п.1 ст. 251 НК РФ [1] при определении налоговой базы по данному налогу не учитываются доходы организаций, деятельность которых носит специализированный характер. Такие доходы можно классифицировать по получающим их субъектам (таблица 2).

Таблица 2. - Финансовые вложения, не учитываемые при налогообложении прибыли

Организации, получающие финансирование	Характеристика инвестиционного поступления
Вновь создаваемые организации	Имущество, имущественные права или неимущественные права, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов в уставный капитал организации
Атомные станции	Основные средства и нематериальные активы, безвозмездно полученных в соответствии с международными договорами РФ, а

	также в соответствии с законодательством РФ для повышения безопасности, используемых для производственных целей
Все организации	Имущество, полученное налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. При этом необходимо вести раздельный учет доходов и расходов, полученных и произведенных в рамках целевого финансирования
Сельскохозяйственные товаропроизводители	Полученные мелиоративные и иные объекты сельскохозяйственного назначения (включая внутрихозяйственные водопроводы, газовые и электрические сети), построенные за счет средств бюджетов всех уровней
Организация - арендодатель	Капитальные вложения в форме неотделимых улучшений арендованного имущества, произведенных арендатором
Организации, осуществляющие распределение по именным накопительным счетам участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих	Доходы от инвестирования накоплений для жилищного обеспечения военнослужащих

Одной из налоговых льгот по налогу на прибыль, которая актуальна для инвесторов в связи с большими затратами в течение всего периода формирования инвестиционных объектов, является возможность применения амортизационной премии. Данная льгота представляет собой включение части расходов на приобретение основных средств в состав внереализационных расходов, учитываемых при налогообложении прибыли. Списание первоначальной стоимости основного имущества на момент его ввода в эксплуатацию может производиться в размере 10 % по всем амортизационным группам, выделяемым Налоговым кодексом РФ, и 30 % по имуществу третьей - седьмой амортизационных групп.

Во взаимоувязке закона Брянской области «Об инвестиционной деятельности, налоговых льготах и гарантиях инвесторам на территории Брянской области» от 19.08.1996 № 29-З [3] с положениями Налогового кодекса РФ в отношении применения налоговых льгот для инвестиционной деятельности отмечаем, что инвесторам на территории Брянской области предоставляется право на получения государственной поддержки в форме налоговых льгот:

- по налогу на прибыль организаций - пониженная ставка в отношении доли, зачисляемой в областной бюджет, с 18% до 13,5%;

- по налогу на имущество организаций - полное освобождение от уплаты налога на период инвестиционной активности.

Льготы предоставляются в отношении деятельности, направленной на реализацию инвестиционных проектов, при соблюдении инвестором одного из следующих условий:

1. ежегодного увеличения заработной платы работникам организации не ниже регионального индекса потребительских цен на товары и услуги;

2. достижения в году, предшествующему году предоставления налоговых льгот, уровня средней заработной платы работникам организации выше среднеотраслевого уровня по соответствующему виду экономической деятельности по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Брянской области.

Кроме непосредственных льгот, законом Брянской области об инвестиционной деятельности спонсорам капитальных вложений предоставляются инвестиционные налоговые кредиты.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется инвесторам по налогу на прибыль организаций в доле, зачисляемой в бюджет субъекта Российской Федерации, и региональным налогам. Основания и условия для получения инвестиционного кредита оговорены ст. 66-68 НК РФ [1].

В целях заключения договора инвестирования на следующий финансовый год налогоплательщик в срок до 1 мая текущего финансового года предоставляет в департамент экономического развития Брянской области:

а) обращение о заключении договора инвестирования;

б) инвестиционный проект с экспертным заключением организации, имеющей право на осуществление данного вида деятельности;

в) документы, подтверждающие финансовое состояние предприятий, учреждений и организаций (баланс, справки к отчету о финансовых результатах);

г) расчет налога, подлежащего зачислению в областной бюджет за предыдущий налоговый

период;

д) расчет суммы выпадающих доходов;

е) справка из налогового органа (по месту постановки на налоговый учет) об отсутствии задолженности по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджеты всех уровней.

Департамент экономического развития Брянской области рассматривает предоставленные документы, готовит материалы на право получения льгот для согласования на инвестиционном совете при Губернаторе Брянской области. Отрицательное решение департамента экономического развития Брянской области может последовать в случае представления налогоплательщиком документов с нарушением требований, установленных законом об инвестиционной деятельности. При принятии отрицательного решения комитет экономического развития Брянской области информирует инвестора с указанием причин, послуживших основанием для такого решения.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой уменьшение начисленных налоговых платежей, но не более, чем на 50 %. Уменьшение налогов осуществляется до того момента, пока сумма неуплаченной задолженности не станет равной величине предоставляемого инвестиционного кредита.

Данная отсрочка налогового платежа по инвестиционной деятельности предоставляется в отношении части налога на прибыль, зачисляемой в областной бюджет, и региональных налогов и сборов. При получении по итогам отчетных или налогового периодов убытка - отрицательной разницы между доходами и расходами, инвестиционный налоговый кредит не предоставляется. Однако по итогам налогового периода - календарного года для налога на прибыль организаций - сумма кредита исчисляется исходя из общего финансового результата. Если получена прибыль, то инвестор может воспользоваться кредитом, если убыток - то не может, но не использованная сумма кредита переносится на следующий период в рамках оговоренного периода кредитования.

Из региональных налогов, потенциально уплачиваемых инвесторами, инвестиционный налоговый кредит может предоставляться по транспортному налогу, а по налогу на имущество организаций объекты основных средств, используемые в инвестиционной деятельности, автоматически исключаются из налогообложения. Транспортный налог имеет более устойчивую налоговую базу, по сравнению с налогом на прибыль, - мощность двигателей транспортных средств, эксплуатируемых инвесторами. Величина данного налога определяется как произведение налоговой базы и налоговой ставки, установленной законодательством о налогах и сборах, т.е. транспортный налог инвесторы должны уплачивать в любом случае при наличии в их собственности движимого имущества.

Кроме налоговых льгот, на территории Брянской области инвесторам предоставляются преференции в виде возмещения части затрат на инвестиционные проекты и обеспечение государственных гарантий их прав и полномочий (таблица 3).

Таблица 3 - Государственная поддержка субъектам инвестиционной деятельности в Брянской области

Виды государственной поддержки	Характеристика
Предоставление налоговых льгот по величине налоговых платежей	1. Снижение налоговой ставки по налогу на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет, на 4,5%; 2. Освобождаются от налогообложения налогом на имущество организаций в отношении имущества, создаваемого и (или) приобретаемого для реализации инвестиционного проекта и прироста стоимости реконструированных (модернизированных) в соответствии с инвестиционным проектом основных средств для проектов: а) в которых возникновение затрат произошло до вступления в силу первого договора об инвестировании - с момента вступления в силу первого договора об инвестировании на период реализации инвестиционного проекта, указанный в договоре об инвестировании, но не более семи лет с момента вступления в силу указанного договора. Организации должны обратиться в уполномоченный орган для заключения первого договора об инвестировании в срок, не превышающий двух лет с момента начала финансирования в рамках соответствующего инвестиционного проекта; б) в которых возникновение затрат произошло после вступления в силу первого договора об инвестировании - с момента возникновения связанных с этим затрат на период реализации инвестиционного проекта, указанный в договоре об инвестировании, но не более семи лет со дня вступления в силу договора об инвестировании. Под первым договором об инвестировании понимается впервые заключенный договор об инвестировании с одним инвестором в рамках одного инвестиционного проекта.

Отсрочка налоговых платежей	Предоставление инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль в части, зачисляемой в областной бюджет, по региональным налогам и сборам.
Частичное возмещение затрат	Компенсация затрат осуществляется за счет средств областного бюджета в виде субсидий на возмещение части затрат организации на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов, на конкурсной основе.
Обеспечение государственных гарантий	1 Органы государственной власти могут принимать на себя поручительства по обязательствам инвесторов. 2. При принятии региональных нормативных актов, ухудшающих или ограничивающих инвестиционную деятельность, их вступление в силу возможно не ранее, чем через три года с момента опубликования. 3. Инвестиции не могут безвозмездно национализироваться или конфисковываться, а принудительное изъятие возможно лишь с полным возмещением всех убытков и упущенной выгоды. 4. Гарантируется свободное использование доходов от инвестиционной деятельности на территории области.
Обеспечение прав собственности на земельные участки	При выполнении инвестиционного договора земельный участок, на котором расположен объект инвестиционной деятельности, может быть передан инвестору в аренду сроком до 50 лет или выкуплен им в собственность в соответствии с действующим законодательством. Иностранным гражданам и юридическим лицам земельный участок предоставляется только в аренду.

Анализ форм и методов государственной поддержки инвестиционной деятельности в Брянской области показал заинтересованность региональных властей в привлечении свободных средств и ресурсов для финансирования различных проектов социального, культурного, образовательного назначения, а также обеспечения трудового населения хорошо оплачиваемой работой, развития региона на всех направлениях экономики с учетом сложившегося географического и геополитического положения. Данная заинтересованность вылилась в предоставлении определенных стимулов для осуществления инвесторами своей деятельности в виде налоговых льгот по налогам, зачисляемым в областной бюджет, субсидировании процентов по кредиты по данным проектам, а также обеспечении гарантий государственной поддержки прав и полномочий инвесторов.

В результате в 2012 году было предоставлено право на получение государственной поддержки в форме налоговых льгот по налогу на имущество организаций и понижения налоговой ставки по налогу на прибыль, подлежащих зачислению в областной бюджет, 33 предприятиям области на сумму 593,3 млн. рублей.

В 2013 году заключены договора с 33 предприятиями по 39 инвестиционным проектам и предоставлены налоговые льготы на сумму 1,229 млрд. рублей. Фактически за 9 месяцев 2013 года данным правом на льготу воспользовались 26 предприятий. За 9 месяцев 2013 года предприятиями в рамках реализации инвестиционных проектов освоено 12,0 млрд. рублей инвестиций. Во все уровни бюджетов предприятиями уплачено налогов - 2,2 млрд. рублей, в том числе в областной бюджет перечислено - 936,0 млн. рублей. Объем выручки составил - 28,0 млрд. рублей. В результате реализации инвестиционных проектов за 9 месяцев 2013 года создано 940 новых рабочих мест.

На наш взгляд, региональным властям следовало бы продумать дополнительные механизмы поощрения инвестиционной деятельности, например, становясь соинвестором по отдельным проектам. При этом в качестве вклада со стороны казны региона это могли бы быть земельные участки, не предоставляемые в аренду, а передаваемые в состав инвестиционного объекта. Тогда по окончании строительства правительство региона владело бы определенной частью полученного при реализации инвестиционного проекта результата.

Другим вариантом соинвестирования могло бы быть предоставление инвестиционного налогового финансирования, которые имело бы условия и основания предоставления те же, что и по инвестиционному налоговому кредиту, но по окончании периода кредитования суммы налогов не возвращались в бюджет, а определялись как доля региональной администрации во вновь созданном инвестиционном объекте. Далее эту долю можно было бы реализовать, предоставить в аренду или направить на решение социальных вопросов, находящихся в ведении региональных властей. Приведение процесса софинансирования инвестиционных проектов хозяйствующими субъектами и государственными органами власти в реальность позволило бы обозначить проблемы, тормозящие

инвестиционную активность, обеспечить формирование необходимой нормативной базы и здоровой конкуренции, заинтересовать региональную власть в получении экономической эффективности инвестиционных проектов и вывести регион на качественно новый уровень развития экономических отношений, когда власть не только контролирует, но и сама работает на благо общества.

Annotation: the article provides the analysis of the state support of investment deyatelnosti Bryansk region provided in the form of tax exemptions, payment of expenses and provision of state guarantees.
***Key words**: investment activity, sources of financing, tax incentives, tax on profits, tax on property of organizations.*

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ часть первая и вторая / http: // www. consultant.ru
2. Федеральный закон от 25.02.1999г № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» / http: // www. consultant.ru
3. Закон Брянской области от 19.08.1996 № 29-З «Об инвестиционной деятельности, налоговых льготах и гарантиях инвесторам на территории Брянской области» / http: // www. consultant.ru

Об авторах

Дедова О.В. – доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение» БГУ им акад. И.Г. Петровского, *o.vod2012@yandex.ru*

Шварц Э.С. – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика» Брянского филиала Финуниверситета, *evelinashvarc@mail.ru*

УДК 657.9

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.В. Ермакова, О.В. Гудкова

Аннотация: в статье приводится исследование условий, характеризующих инвестиционную притягательность района, и определяются главные тенденции общественно-финансового развития на уровне субъекта федерации и муниципального образования.
***Ключевые слова**: инвестиции, инновации, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность.*

Брянская область – один из индустриальных регионов центральной части РФ с высочайшим финансовым потенциалом. Созданием промышленной продукции на территории области занимаются около 400 крупных и средних и более 500 небольших компаний. В структуре промышленного производства области основная роль принадлежит машиностроению, на него приходится практически тридцать процентов выпускаемой в сфере продукции.

Для фирм производственного сектора характерны высочайшие темпы становления. А в силу наличия на земли Брянской области инновационно ориентированных производств регион владеет необходимым инновационным потенциалом. Единую картину инновационных действий в области, как правило, определяют фирмы по производству транспортных средств и электронного оборудования.

Брянская область входит в самую многочисленную группу регионов РФ с инвестиционным рейтингом 3В1, что значит «пониженный потенциал – умеренный риск». Однако по объему инвестиций Брянская область в 2010-м году продемонстрировала одни из самых высоких темпов роста (2-е место), хотя по абсолютным объемам регион занимает 55-е место среди субъектов РФ (40,1 млрд. рублей).

Борьба за инвестиции стала одной из наиглавнейших задач, которую приходится решать

руководителям основной массы отечественных регионов. Не выбивается из списка и администрация Брянской области, которая стремится создать на территории региона благоприятный инвестиционный климат, где интересы деловых партнеров, готовых инвестировать средства в развитие региона, будут надежно защищены.

Инвестиционные преимущества Брянской области:

1. Граничит сразу с двумя государствами: на юге с Украиной, на западе и северо-западе – с Белоруссией. А также с четырьмя субъектами РФ: на севере – со Смоленской областью, на северо-востоке – с Калужской областью, на востоке – с Орловской областью, на юго-востоке – с Курской областью. Относительная близость к Московской агломерации.

2. Развитая транспортная инфраструктура. Через нее проходят такие важные транспортные магистрали как Москва-Киев и Брянск - Гомель - Брест (с выходом на трассу Москва - Минск - Брест). Крупный узел железнодорожных магистралей, воздушных трасс, магистральных шоссе, нефте- и газопроводов. Важное стратегическое и международное значение имеют автотрассы: М3 Москва—Киев (с выходом на трассу М20 Санкт—Петербург—Киев—Одесса), М13 Брянск—Кобрин (с выходом на трассу М1 Москва—Минск—Брест и на М20), А141 Орел—Рославль. Имеет статус международного аэропорт «Брянск», который расположен на международной воздушной трассе R-22, соединяющей Москву с Киевом, Западной Европой.

3. Достаточно большой по численности населения (в масштабах ЦФО) административный центр.

4. Брянская область расположена в лесной зоне. Наиболее ценные леса - хвойные, которые занимают 53 процента лесных площадей. В области имеются значительные запасы природного сырья (цементное сырье, карбонатные породы, стекольные пески, глины, трепел, мел) для промышленности строительных материалов и стекольной промышленности, освоенные запасы торфа, фосфатосодержащие руды для производства минеральных удобрений. Всего по области насчитывается до 80 месторождений различного минерального сырья.

Благодаря стабильному функционированию ведущих секторов экономики региона объем валового регионального продукта в 2012 году составил 209.8 млрд. рублей или 149,6 процента к 2004 году. В 2013 году объем ВРП оценен в 222,2 млрд. рублей. За девять лет валовой региональный продукт увеличился 1,5 раза (в сопоставимых ценах).

Объем выпускаемой продукции в промышленном секторе увеличился с 36,5 млрд. рублей в 2004 году до 127,2 млрд. рублей – в 2013 году (в сопоставимых ценах – в 1,9 раза).

Наращивание промышленного производства достигается за счет ввода новейших производственных мощностей, модернизации и технического перевооружения предприятий, внедрения новейших технологий.

Наибольший вклад в развитие промышленности вносят такие ведущие предприятия, как ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Клинцовский автокрановый завод», ОАО «Брянский Арсенал», ОАО ПО «Бежицкая сталь», ЗАО СП «Брянсксельмаш», ООО «Жуковский мотовелозавод», ЗАО «Группа Кремний Эл», ОАО «Карачевский завод «Электродеталь» и другие [2].

Полностью поменялась положение в областном аграрном хозяйстве. Этому содействовало существенное повышение господдержки сферы. Если в 2005 году на поддержку агропромышленного комплекса из бюджета было направлено около 460 млн. рублей, то в 2013 году – более 8,6 млрд. рублей. АПК из депрессивного сектора региональной экономики превратился в динамично развивающийся, инвестиционно привлекательный. Здесь в настоящее время реализуется несколько крупных инвестпроектов. Один из них – крупнейший в Европе – в мясном скотоводстве. С 2009 ООО «Брянская мясная компания» года реализует проект по производству высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота и комплекса по убою и первичной переработке КРС.

Отрасль птицеводства успешно развивают ЗАО «Куриное Царство-Брянск», ОАО «Брянский бройлер». Основными участниками проектов в развитии свиноводства являются «Брянский мясоперерабатывающий комбинат», ООО «Мясокомбинат «Тамошь» (строительство свиноводческих комплексов в ООО «Мясная корпорация» и ООО «Дружба»).

В 2013 году объем производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 43 млрд. рублей и увеличился в 1,7 раза в сопоставимых ценах к уровню 2004 года.

Существенные изменения произошли в структуре производства сельхозпродукции по категориям хозяйств. Если в 2004 году на долю сельскохозяйственных организаций приходилось 35 процентов, то в 2013 году – 56,5 процента.

В строительной отрасли объем работ в 2013 году составил 21,4 млрд. рублей и увеличился к 2004 году в 1,7 раза (в сопоставимых ценах).

За 10 лет введено в эксплуатацию 3438,2 тыс. кв. метров жилья, в том числе в 2013 году – 526,9 тыс. кв. метров (в 2004 году – 229 тыс. кв. метров).

Благодаря динамичному росту в реальном секторе экономики удалось значительно повысить уровень жизни населения.

По итогам 2013 года среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника сложилась в размере 18974 рубля, увеличившись за 9 лет в 4,5 раза (в 2004 году – 4196 рублей). Реальные располагаемые денежные доходы населения за этот период увеличились в 1,9 раза. Доля населения с доходами ниже уровня прожиточного минимума в общей численности населения снизилась: с 25,3 процента в 2004 году до 11,7 процента в 2013 году.

По состоянию на 1 января 2005 года просроченная задолженность по заработной плате составляла 198,2 млн. рублей, на 1 января 2014 года – 19,7 млн. рублей, т.е. в 10 раз меньше.

Уровень официально регистрируемой безработицы с небольшими сезонными колебаниями последовательно снижался: с 1,9 процента на 1 января 2005 года до 1,1 процента на 1 января 2014 года.

Экономическая политика осуществляется в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Брянской области до 2025 года [4].

Данной Стратегией определены цели и задачи региональных органов власти, установлены целевые показатели социально-экономического развития на данный период. Основной акцент сделан на дальнейшую модернизацию производства, создание высокопроизводительных рабочих мест, привлечение инвестиций.

Последние 10 лет характеризовались, как годы благоприятного инвестиционного климата в экономике области. Объём инвестиций увеличился с 6,8 млрд. рублей в 2004 году до 60,8 млрд. рублей в 2013 году или в 3,6 раза в сопоставимых ценах.

Целью инвестиционной политики Правительства Брянской области является создание условий для увеличения притока инвестиций и модернизации промышленности, сельскохозяйственного и лесного комплекса, совершенствования условий труда, развитию социальной сферы, снижению дифференциации муниципальных образований по уровню социально-экономического развития.

В Брянской области сформирована нормативная база в сфере поддержки развития субъектов инвестиционной деятельности.

Основу инвестиционного законодательства региона составляет Закон Брянской области «Об инвестиционной деятельности, налоговых льготах и гарантиях инвесторам на территории Брянской области», который действует с 1996 года. За истекшее время в него неоднократно вносились изменения, которые позволили расширить перечень преференций, увеличить период их действия, упростили механизм предоставления.

Согласно закону все инвесторы, отечественные и иностранные, уравниваются в правах. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры эффективности инвестиций и по своему усмотрению привлекает на договорной основе физических и юридических лиц для их осуществления. В законе конкретизируются обязательства Правительства Брянской области по отношению к инвесторам. Определяются правовые и имущественные гарантии области, а также источники их обеспечения. На территории Брянской области гарантируется стабильность прав субъектов инвестиционной деятельности. Законом также определены условия предоставления и виды государственной поддержки инвесторов: льготы по налоговым платежам, субсидирование части затрат по банковским кредитам, предоставление инвестиционного налогового кредита.

В 2013 году были заключены договоры с 26 предприятиями области, реализующими инвестиционные проекты, на предоставление им налоговых льгот в сумме 337 млн. рублей. В 2014 году эта практика продолжена, заключены договоры с 44 предприятиями на предоставление им льгот по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль организаций на сумму более 1,3 млрд. рублей [3].

С целью стимулирования инвестиционной деятельности на муниципальном уровне ежегодно проводится областной конкурс «Лучшее муниципальное образование по инвестиционной привлекательности». В конкурсе участвуют все муниципальные образования области, которые поощряются за хорошую работу по итогам трех предыдущих отчетному периоду лет. Муниципальные образования эти средства используют на реализацию мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности территорий.

В 2010 году в области создана инфраструктура поддержки бизнеса на территории области. Государственное бюджетное учреждение «Агентство по сопровождению инвестиционных проектов» оказывает информационно-консультационное и организационное содействие субъектам инвестиционной деятельности в Брянской области, выполняет работы по разработке бизнес-планов и презентаций инвестиционных проектов, как на платной, так и на бесплатной основе, осуществляет мониторинг информации об инвестиционных возможностях региона, в том числе ведет реестр инвестиционных площадок.

ОАО «Корпорация развития Брянской области» ведет подбор инвестиционных площадок, составление концепций развития с определением назначения (профиля) площадок, подведение инженерной инфраструктуры, поиск и привлечение инвесторов.

Однако, несмотря на положительные результаты можно отметить ряд нерешенных проблем. Незначительна доля инвестиций, направленных на развитие обрабатывающих производств. Еще одной важной проблемой является концентрация инвестиций в областном центре и крупных муниципальных образованиях. Отсутствие инвестиций не позволяет малым городам и отдаленным от центра территориям создавать собственные источники социально-экономического развития, обеспечить достойный уровень жизни населения. Инвесторы, по-прежнему, сталкиваются с длительными процедурами и высокими издержками при получении разрешений на строительство и подключение к системам энергоснабжения. Одной из наиболее актуальных на сегодняшний день является проблема нехватки высококвалифицированных кадров.

Правительство Брянской области завершило внедрение регионального Стандарта деятельности органов исполнительной власти Брянской области по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Стандарт – это минимальный набор требований, успешная реализация которых позволит увеличить приток инвестиций в регион, сформировать эффективную систему взаимодействия бизнеса и власти. Этот документ закрепляет комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности Брянской области, защиту прав инвесторов и повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей.

Указанные в Стандарте 15 требований являются, при надлежащей реализации, минимально достаточными и должны способствовать улучшению инвестиционного климата на территории области.

С целью вовлечения муниципальных образований региона в инвестиционный процесс необходимо реализовать комплекс мер по стимулированию органов местного самоуправления к привлечению инвестиций в муниципальные образования и наращиванию инвестиционного потенциала. Первым шагом на этом пути является постоянное обновление сформированного реестра свободных земельных участков, невостребованных (частично востребованных) промышленных объектов, пригодных или частично пригодных для создания новых производств на территории Брянской области.

Следующее направление работы по улучшению инвестиционного климата – внедрение процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов, затрагивающих инвестиционную деятельность и вопросы предпринимательской деятельности. Данная процедура введена на региональном уровне с 1 января 2014 года для выявления еще на стадии разработки нормативных актов, вводящих избыточные административные и иные ограничения и обязанности для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Еще одно направление – активное позиционирование области на международном и межрегиональном уровне с целью привлечения иностранных компаний для реализации бизнеса на Брянщине.

В марте 2014 года представители Правительства Брянской области и бизнес – сообщества

региона участвовали в деловой программе делегации Российской Федерации на 25-ой юбилейной выставке инвестиционной недвижимости «МИПИМ»в г.Канны (Франция). В рамках данного мероприятия была организована выставочная экспозиция об инвестиционной привлекательности Брянской области, проведена конференция «Инвестируйте в Брянщину» и, как итог, подписано соглашение о сотрудничестве в рамках реализации инвестиционного проекта по строительству гостиницы европейского уровня.

В настоящее время в регионе реализуется более 100 инвестиционных проектов с участием российских и иностранных инвесторов, в том числе:

«Создание и освоение серийного производства автокранов военного назначения, гусеничных кранов, башенных кранов и стреловых кранов грузоподъемностью от 40 тонн и более» - ОАО «Клинцовский автокрановый завод»;

«Организация производства велосипедов», «Разработка, организация и освоение производства снегоходов, квадрациклов м т.д.» - ООО «Жуковский мотовелозавод»;

«Модернизация цементного производства» - ЗАО «Мальцовский портландцемент»;

«Разработка и организация производства изделий электронной техники на широкозонных материалах SiC (карбид кремния) GaAs (арсенид галлия), как основа энергосберегающих технологий XXI века - ЗАО «ГРУППА КРЕМНИЙ ЭЛ»;

«Организация производства вагонов (полувагонов, крытых вагонов, вагонов-платформ» - ОАО «Новозыбковский машиностроительный завод»;

«Строительство и ввод в эксплуатацию завода по глубокой переработке древесины (производство ДСП и ЛДСП) - ОАО «Дятьково-ДОЗ» и другие.

Индикатором благоприятного климата для привлечения инвестиций является уровень развития малого предпринимательства.

Объём выделяемых из бюджета средств постоянно растет. В 2013 году на поддержку бизнеса из федерального и областного бюджетов было направлено около 596 млн. рублей (в 2009 году – 249 млн. рублей).

В 2013 году господдержка в форме субсидий и грантов оказана 436 субъектам, в том числе 360 – начинающим, на общую сумму в 281 млн. рублей. Поддержана реализация 49 инвестиционных и 27 инновационных проектов.

В 2013 году вновь зарегистрировано 5207 субъектов малого и среднего предпринимательства. Всего на территории области действует 13,8 тысяч малых и средних предприятий и 29,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Доля субъектов малого и среднего бизнеса в общем объеме валового регионального продукта достигла почти 33 процентов. В консолидированный бюджет области по специальным налоговым режимам за 2013 год поступило 1765 млн. рублей, что на 65 млн. рублей больше, чем в 2012 году.

В целях создания благоприятных условий для привлечений инвестиций в области приносят ряд законодательных актов и нормативных документов, защищающих и гарантирующих права инвесторов.

Примером внимания федерального центра к региону является включение в федеральную целевую программу «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» [1].

Министерство регионального развития проанализировало инвестиционный потенциал Брянской области в целях создания инвестиционного паспорта региона. В настоящее время в области реализуется 6 инвестиционных проектов в сельскохозяйственной, промышленной и оборонной сфере. Их общая стоимость – свыше 38 миллиардов рублей. Реализация этих проектов даст почти 3 с половиной тысячи новых рабочих мест. Однако, как отмечает комиссия, в 2013 году от Брянской области на рассмотрение в рабочую группу по повышению инвестиционную привлекательности не поступило ни одного проекта. Именно на это министр регионального развития Игорь Слюняев призвал руководство региона обратить особое внимание.

В последние годы социально-экономическая ситуация в Брянской области характеризуется ростом основных макроэкономических показателей, социальной стабильностью и повышением уровня жизни населения.

Целью инвестиционной политики является создание условий для увеличения притока инвестиций на модернизацию промышленности, совершенствование условий труда, развитие социальной сферы, снижение дифференциации муниципальных образований по уровню социально-экономического развития.

В целом в области сформирована нормативная база в сфере поддержки развития субъектов инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Основу инвестиционного законодательства региона составляет областной закон «Об инвестиционной деятельности, налоговых льготах и гарантиях инвесторам на территории Брянской области», который действует ещё с 1996 года. Им определены условия предоставления и виды государственной поддержки инвесторов: льготы по налоговым платежам, субсидирование части затрат по банковским кредитам, предоставление инвестиционного налогового кредита.

Еще один вид поддержки инвестора установлен законом «О залоговом фонде Брянской области». Он позволяет инвестору привлекать заемные средства под залог областного имущества для реализации проектов. Приняты также законы «Об участии Брянской области в государственно-частном партнерстве» и «Об инвестиционном фонде Брянской области».

В 2013 году были заключены договоры с 26 предприятиями области, реализующими инвестиционные проекты, на предоставлении им налоговых льгот в сумме 337 миллионов рублей. В 2014 году эта практика продолжена, заключены договоры с 44 предприятием на получение государственной поддержки в форме налоговых льгот на сумму свыше одного миллиарда трёхсот миллионов рублей. В прошлом году 26 предприятиям предоставлены субсидии на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов и на пополнение оборотных средств, в объеме 28 млн. рублей.

Правительством области подписано 26 соглашений о реализации инвестиционных проектов, заключённых со специализированными организациями и инвесторами. Создается инфраструктура поддержки бизнеса на территории области.

Для улучшения условий ведения бизнеса, а, следовательно, повышения инвестиционной привлекательности региона Правительство области выделяет следующие направления региональной инвестиционной политики.

Первое – это завершение внедрения регионального Стандарта деятельности органов исполнительной власти Брянской области по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Указанные в Стандарте 15 требований являются минимально достаточными и будут способствовать улучшению инвестиционного климата на территории области. В рамках Стандарта разрабатывается и будет принята Инвестиционная стратегия Брянской области до 2020 года, которая определит инвестиционные приоритеты региона.

Стратегия направлена не только на повышение инвестиционной привлекательности Брянской области, формирование условий для мобилизации внутренних и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов и новых технологий в областную экономику региона. Но и на расширение источников инвестирования, инициируемых органами власти, повышение эффективности инвестиций, развитие региональной инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, сокращение разрыва в уровне социально-экономического развития между муниципальными образованиями области.

Второе направление региональной инвестиционной политики - развитие института оценки регулирующего воздействия. Эта оценка для выявления избыточных административных и иных ограничений и обязанности для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или моментов, способствующих их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской, инвестиционной деятельности и бюджета области.

Третье направление – активизация работы по улучшению предпринимательского климата в регионе. Здесь Правительством области проводится работа по снижению административных барьеров. Для введения прозрачной процедуры взаимодействия инвесторов с органами власти по принципу «одного окна» принят нормативный документ, позволяющий сократить период прохождения документов.

Основными конкурентными преимуществами области, которые создают предпосылки для успешного партнерства являются:

выгодное географическое расположение в центральной части России на границе с Беларусью и Украиной;

наличие крупных железнодорожных узлов;

развитая сеть автомагистралей;

разнообразные природные ресурсы, позволяющие в сочетании с высокой освоенностью территории минимизировать издержки при реализации инвестиционных проектов;

высокая плотность населения, наличие высококвалифицированной рабочей силы, что позволяет развернуть сеть трудоемких производств;

приверженность региональных органов власти курсу реформ.

Abstract: the article provides a study of the conditions that characterize the investment attractiveness of the district, and identifies the major trends in public Finance development at the level of the Federation and municipalities.
Key words: *investments, innovation, investment activity, investment attractiveness*

Список литературы

1. Долгосрочная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности Брянской области» (2011 – 2015 годы) Утверждена постановлением администрации Брянской области от 01.07.2011г. № 595

2. Инвестиционный паспорт Брянской области. Департамент экономического развития Брянской области // http://invest32.ru/files/documents/Documents_ASIP/IPBO-2013-prepress98.pdf

3. Брянская область и инвестиции. Факты и цифры // http://www.puteshestvie32.ru/content/investicii

4. Стратегия социально-экономического развития Брянской области до 2025 года, утверждённая постановлением администрации Брянской области № 604 от 20 июня 2008 г.// http://www.bryanskobl.ru/economy-strategy-2025

Об авторах

Ермакова Л.В. – доцент кафедры «Бухгалтерского учета и налогообложения» Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, *tkdtkd@yandex.ru*

Гудкова О.В. – доцент кафедры экономики, финансов и анализа, Филиал ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет» в г.Брянске, *Oliy-00@mail.ru*

УДК 336.6

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

М.Ю. Мишина, О.Н. Полякова

Исследуется проблема прогнозирования финансовой устойчивости промышленных предприятий. Проводится рейтинговая оценка позволяющая ранжировать предприятия по степени финансовой устойчивости как внутри каждой группы, так и в целом по выборке. Для доказательства эффективности предложенных мероприятий в работе используется метод корреляционно-регрессионного анализа.
Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансово устойчивые предприятия с наличием специфических черт, финансово устойчивые и финансово неустойчивые предприятия.*

В современных российских условиях особое значение приобретает серьезная аналитическая работа на предприятии, связанная с изучением и прогнозированием финансового состояния предприятия и, в частности, его финансовой устойчивости [1].

Оценка финансовой устойчивости является одним из главных направлений в финансовом

анализе и оценке экономической устойчивости промышленных предприятий. В определении понятия финансовой устойчивости и в выборе показателей и критериев оценки существует несколько подходов, разработанных в России и за рубежом.

Как правило, авторы используют в качестве информации для оценки устойчивости финансового положения бухгалтерскую отчетность, отражающую имущественное и финансовое положение предприятия на отчетную дату, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период. Бухгалтерская отчетность является открытой для пользователей и поэтому с точки зрения стабильности положения, надежности является незаменимым источником экономической информации. Однако бухгалтерская отчетность имеет ряд недостатков, на которые указывали многие исследователи [2].

Исследование вопросов проявления сущности устойчивости сложных систем, в том числе финансовой устойчивости предприятий, показало отсутствие на сегодняшний день единого общепринятого мнения по определению данной категории.

Омельченко И.Н. и Колобов А.А. проводили исследования сущности организационно-экономической устойчивости, выделив в качестве блоков интегрального показателя устойчивости показатели внутрисистемной производственно-сбытовой среды, степень удовлетворенности потребительского спроса, показатели рыночной среды.

Градов А.П. исследует устойчивость производственно-хозяйственной деятельности, отождествляя это понятие с сущностью финансовой устойчивости.

Некоторые авторы считают, что экономическая устойчивость имеет две составляющие, выражающие ее сущность, - организационно-экономическую и финансово-экономическую.

Гиляровская Л.Т., Вехорева Л.А. по разнообразию факторов, влияющих на устойчивость выделяют внешнюю и внутреннюю устойчивость, а по разнообразию причин, определяющих уровень устойчивости выделяют общую, финансовую и унаследованную.

А.И. Романова характеризует экономическую устойчивость производственного предприятия как способность движущейся во временном пространстве производственной системы не отклоняться от своего движения при каких-либо внутренних и внешних воздействиях и считает, что полная или частичная экономическая устойчивость может быть обеспечена достижением полной или частичной ценовой, управленческой, финансовой и деловой устойчивости.

Кельчевская Н.Р. рассматривает экономическую устойчивость как комплекс характеристик конкурентоспособности, финансовой устойчивости и экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Баутин В.М., Черникова А.А. характеризуют экономическую устойчивость через такие составляющие как кредитоспособность и конкурентоспособность, финансовая устойчивость и рентабельность инвестиционная активность и организационно-экономическая гибкость.

Под финансовой устойчивостью понимается оптимизация основных финансовых факторов, вызвавших изменения в экономическом состоянии предприятия, выявлении доступных источников средств и оценка целесообразности их мобилизации с целью увеличения прибыльности.

Другими словами финансовая устойчивость предприятия определяется, как такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Целью анализа финансовой устойчивости является оценка источников финансирования и динамики соотношения между ними. Анализ основывается на том, что источники средств отличаются уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и другими факторами.

На основании данных финансовой отчетности предприятий за 2011-2013 годы были рассчитаны значения финансовых коэффициентов: коэффициента автономии ($К_а$), коэффициента маневренности ($К_М$), коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования ($К_о$), коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными источниками формирования ($К_{осс}$), коэффициента текущей ликвидности ($К_{ТЛ}$).

Методика расчетов показателей финансовой устойчивости позволяет предположить, что зна-

чительное число коэффициентов должно быть взаимосвязано между собой. Этот вывод подтверждается проведенным анализом корреляционной матрицы коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 1 – Средние значения финансовых коэффициентов по кластерам

№ кластера	Характеристика предприятия	Ка	Км	Ко	Косс	Ктл
1	Наличие специфических черт	0,57	0,05	10,36	15,90	1,07
2	Неустойчивое финансовое положение	0,34	-0,80	-0,90	-2,4	0,65
3	Устойчивое финансовое положение	0,65	0,34	1,58	3,01	1,97

Более детальное распределение исследуемых предприятий по степени финансовой устойчивости было получено методами многомерной классификации (с помощью процедур кластерного анализа).

Критерием качества разбиения служило соотношение внутригрупповой и межгрупповой дисперсии, а так же учитывалась возможность проведения содержательной экономической интерпретации. Как следует их графического изображения полученных результатов (рисунок 1), группировкой исследуемой совокупности предприятий образует сложную и иерархическую структуру.

Рисунок 1 – Дендрограмма многомерной группировки предприятий Брянской области по уровню финансовой устойчивости

Проведенный анализ позволил установить, что 56 % исследованных предприятий являются финансово устойчивыми, 36 % являются неустойчивыми, а 8 % предприятий имеют специфические черты, дающие основания так же отнести их к группе финансово устойчивых предприятий.

Накопление статистических данных по нескольким отчетным периодам позволяет формировать отраслевые нормативы финансовых коэффициентов. В качестве ориентиров для нормативных значений были использованы средние показатели кластера финансово устойчивых предприятий.

Следующим этапом является выставление рейтинговых оценок предприятий в соответствии со степенью их финансовой устойчивости.

Рейтинговая оценка позволяет ранжировать предприятия по степени финансовой устойчивости как внутри каждой группы, так и в целом по выборке. Преимущество ее состоит в том, что она способна одновременно учитывать значения ряда критериев, формируя сводный интегральный показатель. Поскольку в основе построения рейтинга лежит сравнение объектов по итоговому показателю друг с другом, основой для оценки объекта будут выступать не формально установленные нормативы критериев, а реально сложившиеся условия. Применительно к экономическим объектам можно утверждать, что основой для оценки будут являться условия, сложившиеся в результате рыночной конкуренции.

Как правило, при построении аналитических рейтингов итоговая рейтинговая оценка

представляет собой комплексный сводный показатель, который формируется как функция от нескольких частных критериев. Объекты однозначно ранжируются в порядке возрастания (убывания) этого показателя.

В рассматриваемом подходе предлагается производить деление исходной совокупности на классы посредством применения статистических процедур классификации, а затем проводить рейтинговую оценку объектов внутри каждого класса. Нетипичные объекты процедуры классификации выделяются в отдельный класс и могут быть проанализированы отдельно.

Применительно к оценке финансовой устойчивости это означает деление исходной совокупности предприятий на классы по степени финансовой устойчивости и дальнейшее построение рейтингов устойчивости внутри полученных классов. При этом «наилучшее» предприятие внутри класса неустойчивых предприятий будет иметь более низкий рейтинг, чем «наихудшее» предприятие из класса устойчивых компаний.

На следующем этапе построение рейтинга выставлялись внутригрупповые рейтинговые оценки внутри полученных кластеров. Выставление внутригрупповых рейтинговых оценок проводилось по методу «эталонного предприятия» по обобщенным факторам финансовой устойчивости с использованием евклидова расстояния в качестве меры удаленности. Значение рейтинговой оценки каждого объекта внутри группы определялось как расстояние от этого объекта до эталонного предприятия. В качестве эталонных предприятий в группах экспертным путем были выбраны два предприятия: наиболее устойчивое среди всех объектов группы устойчивых предприятий и наименее устойчивые предприятия среди всех объектов группы неустойчивых предприятий. Остальные объекты внутри групп ранжировались по мере удаленности от них.

Предприятия образовали три качественно отличных друг от друга и неравных по размеру кластера.

1 кластер Финансово устойчивые с наличием специфических черт: ОАО «Красногорский сырзавод», ОАО «Трубчевскхлеб» - два предприятия, которые имеют низкие значения коэффициентов маневренности и текущей ликвидности. Однако, значение остальных коэффициентов значительно превышает значение аналогичных коэффициентов по второму и третьему кластеру, и в целом их состояние классифицируется как финансово устойчивое.

2 кластер Финансово устойчивые: ОАО «БМК», ОАО «Карачевмолпром», ОАО ф-л Брянскхлебпром Карачевский хлебокомбинат, ПК «Трубчевский молокозавод», ООО «Птицефабрика «Снежка»», ОАО «Унеча мясоптицекомбинат», ЗАО «Мелькрукк», ОАО «Новозыбковский мясоптицекомбинат», СПК «Почеп - молоко», Ф-л Погарского РПС «Хлебокомбинат», Хлебокомбинат Злынковского райпо, ОАО «Содружество», ОАО Брянскспиртпром ф-л «Творишевский», Брянский ф-л «Хлебокомбинат» Брянскхлебпром - предприятия, стабильно функционирующие на протяжении исследуемого периода. Нижние границы значений рассчитанных по данным предприятиям коэффициентов можно считать нормальным для предприятий нашего региона. Предприятие является финансово устойчивым, если коэффициент автономии выше 0,3, коэффициент маневренности выше 0,1 и коэффициент текущей ликвидности не ниже 1.

3 кластер Финансово неустойчивые: ОАО «Суражмолпром», ОАО «Брянскспиртпром» ф-л «Дубровский», ОАО «Консервсушпрод», ООО «Русские сыры», Воронокский ф-л «Хлебпромторг», Новозыбковский хлебокомбинат ф-л Брянскхлебпром, ОАО «Дятьковохлеб», Ф-л Хлебокомбинат Климовского райпо, ОАО Брянскхлебпром ф-л «Суражский хлебозавод». Рассчитанные коэффициенты указывают на то, что оборотные активы на протяжении исследуемого периода формируются исключительно за счет кредиторской задолженности и собственный капитал значительно меньше заемного. Тем не менее, указанные предприятия продолжают функционировать.

Для доказательства эффективности предложенных мероприятий в работе используем метод корреляционно-регрессионного анализа. Корреляция представляет вероятную зависимость между показателями не находящимися в функциональной зависимости. Данный метод используется для определения тесноты связи между показателями финансовой устойчивости.

Для этого введем следующие обозначения:

x_1 – коэффициент автономии;

x_2 – коэффициент финансового риска;

x_3 – коэффициент долга;

x_4 – коэффициент финансовой устойчивости;

x_5 – коэффициент маневренности;

x_6 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Параметры уравнения регрессии представлены в таблице 2.

Составляем экономическую модель по данным таблицы и получаем ограничения x_7, x_8, x_9 (табл. 3).

Таблица 2 - Параметры уравнения регрессии

Показатель	Коэффициент автономии	Коэффициент финансового риска	Коэффициент долга	Коэффициент финансовой устойчивости	Коэффициент маневренности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
A	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
	0,890	0,110	0,110	0,953	0,055	0,389
	0,698	0,410	0,302	0,937	-0,188	-0,840
	0,720	0,379	0,280	0,946	-0,180	-0,840
	0,646	0,551	0,354	0,951	-0,380	-2,215
f (x)	0,739	0,363	0,262	0,947	-0,173	-0,877
Q xy	-0,0147	–	-0,0004	–	0,1389	–
Q xx	0,0088	–	0,0088	–	0,0230	–
a=Qxy/Qxx	-1,6705	–	-0,0502	–	6,0391	–

Таблица 3 - Ограничения показателей уравнения

Показатель	Нормативное ограничение
x_1	более 0,5
x_2	менее 0,7
x_3	менее 0,4
x_4	более 0,8
x_5	менее 0,5
x_6	более 0,1
x_7	$x_4 = -0{,}050 \cdot 3+0{,}958$
x_8	$x_2 = -1{,}6705 \cdot 1+1{,}520$
x_9	$x_6 = 6{,}0391 \cdot 5+0{,}109$

Следовательно, решается задача максимизации показателя x_4 при заданных ограничениях, то есть, находится оптимальное решение для предприятия при максимальном значении коэффициента финансовой устойчивости.

Уравнение $x_4 = -0{,}050x3+0{,}958$ свидетельствует о снижении коэффициента финансовой устойчивости на 0,050 единиц, если коэффициент долга повысится на 1,0 единицу уравнение $x_2 = -1{,}6705 \cdot 1+1{,}520$ также говорит о том, что если коэффициент финансового риска увеличиться на 1,0 единицу, то, это приведет к снижению коэффициента автономии (независимости) до 1,6705 ед., а следовательно к неустойчивому финансовому положению компании. Но существует и благоприятный фактор (уравнение $x_6 = 6{,}0391 \cdot 5+0{,}109$) – если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастет на 1,0 единицу, то коэффициент маневренности увеличится до 6,0391.

Решаем задачу линейного программирования при заданных ограничениях и получаем следующие значения (табл.4).

Таким образом, при максимальном значении коэффициента финансовой устойчивости 0,958, который является основным из рыночных коэффициентов финансовой устойчивости, у предприятия коэффициент финансового риска и долга должны быть приближены или равны нулю. Так как коэффициент маневренности при этом стремиться к нулю, то это свидетельствует о не гибком использовании собственных источников. Однако данные решения не реализуемо реально на практике, так как предприятия всегда привлекали, и будет привлекать заемные средства, необходимые для нормальной работы.

Таблица 4 - Значение показателей финансовой устойчивости предприятия, при заданных ограничениях

Показатели	Значения
Коэффициент автономии	0,961
Коэффициент финансового риска	0,000
Коэффициент долга	0,000
Коэффициент финансовой устойчивости	0,958
Коэффициент маневренности	0,000
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,109

При решении задачи линейного программирования было рассчитано оптимальное значение коэффициента обеспеченности оборотного капитала собственными источниками, который правильно определил размер необходимых запасов, хотя при этом коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования изменяется под влиянием изменений стоимости запасов, величины внеоборотных активов и суммы капитала и резервов.

Таким образом, можно активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости организации, увеличивать его до минимально необходимой величины, а при увеличении данного ограничения использовать эту ситуацию для улучшения структуры актива и пассива баланса, что будет способствовать стабильности финансового положения организации.

We study the problem of forecasting the financial sustainability of industrial enterprises. Carried ranking score for ranking venture degree of financial stability both within each group and for the total sample. To prove the effectiveness of the proposed measures in the work of the method of regression analysis.
Key words: *financial stability, financial stability of enterprises with the presence of specific features, financially stable and financially unstable company.*

Список литературы

1 Грачев, А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике : учеб. пособие / А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. – М.: Дело и Сервис, 2010.

2. Мишина М.Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. №3 (2011). – Брянск: РИО БГУ, 2011

Об авторах

Мишина М.Ю. – Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, *mar-mish@yandex.ru*

Полякова О.Н. – Брянская государственная инженерно-технологическая академия, *ok-pol@yandex.ru*

УДК 330.131

РИСКИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Н.А. Никифорова, Л.В. Донцова

В организации обязательно должны существовать показатели, отражающие долгосрочную жизнеспособность и её «здоровье». Руководству необходимо оценивать риски, с целью формирования настоящих и будущих стратегий и устойчивого конкурентного преимущества. Оценка рисков – это важное современное направление экономического анализа.
Ключевые слова: *чистые риски, финансовые риски, подходы к управлению рисками, методика анализ рыночного риска, методика анализа кредитного риска.*

В современной финансово-экономической теории ***под риском*** подразумевается существование возможности полной или частичной потери активов или капитала экономического субъекта. Как правило, термин "риск" используется для характеристики экономической ситуации, в

которой известны все вероятности происхождения событий. В случае же, когда нет возможности оценить на субъективной или объективной основе вероятности получения тех или иных результатов (возникновения событий), используется термин "неопределенность" [1].

Существуют разные подходы к классификации рисков. Но в общих чертах этот процесс можно представить так (рис.1) [1].

Рис. 1. Причины и источники возникновения риска.

С точки зрения организации процесса оценки рисков их можно разделить на чистые риски (природные, экологические, социально-политические, транспортные, коммерческие, имущественные, технологические и т.п.**)**, и – на спекулятивные (инфляционные, валютные, упущенной выгоды, прямых финансовых потерь, кредитные).

Очень важное место в любой классификации занимают финансовые риски. Они наиболее существенно влияют на результаты финансово-хозяйственной деятельности. *Финансовый риск* - дополнительный риск, возлагаемый на акционеров (собственников) организации, связанный с возможностью невыплаты (частично или в полной мере по основной сумме долга или по процентным платежам) по своим долговым обязательствам.

К финансовым рискам относят: рыночный риск, валютный риск, процентный риск, инфляционный риск, риск ликвидности, риск упущенной выгоды, риски прямых финансовых потерь (к которым относятся: *биржевые риски, риски банкротства, кредитные риски, селективные риски* – неправильный выбор капиталовложений, вида ценных бумаг).

Чем сложнее организационная структура организации, тем шире требования к процессу управления финансовыми рисками и актуальнее задача повышения его качества.

Цель управления финансовыми рисками заключается в повышении эффективности управления организацией в ситуации неопределенности и риска при оптимальном соотношении величины прибыли, ликвидности и риска, а также в обеспечении финансовой безопасности в процессе развития организации.

Рост объема и сложности информации, требующей переработки, размытость критериев ее оценки, сложность выбора оптимального способа действий, дефицит времени на принятие управленческого решения - все это определяет сложность выработки точных и своевременных решений на всех уровнях: от оперативного до высшего управленческого звена.

Можно выделить следующие группы факторов, влияющих на принятие управленческих решений в условиях риска:

- условия деятельности, к которым относятся: внезапность, неопределенность, быстротечность, значимость решения для выполнения задачи;
- специфика объекта управления, среди которых выделяются: характер задач, сложность объекта управления;
- конкретная обстановка принятия решения (комфортность рабочего места, наличие контроля со стороны вышестоящего руководства, совмещение деятельностей, увеличение темпа действий, внезапность получения задачи на принятие решения);

С современных позиций принятия решения по упреждению возможных потерь различают следующие подходы к управлению рисками: активный, адаптивный и консервативный (пассивный) [2].

1. *Активное управление* означает максимальное использование имеющейся информации и средств для минимизации рисков. При таком подходе управляющие воздействия должны опережать или упреждать рисковые факторы и события, которые могут оказать влияние на реализацию

проводимой операции. Очевидно, что данный подход предполагает затраты на прогнозирование и оценку рисков, а также организацию их непрерывного контроля и мониторинга.

2. *Адаптивный подход* к управлению риском строится на принципе «выбора меньшего из зол», т. е. на адаптацию к сложившейся ситуации. При таком подходе управляющие воздействия осуществляются в ходе проведения хозяйственной операции как реакция на изменения среды. В этом случае предотвращается лишь часть возможных потерь.

3. При *консервативном подходе* управляющие воздействия запаздывают. Если рисковое событие наступило, ущерб от него поглощается участниками операции. В данном случае управление направлено на локализацию ущерба, нейтрализацию его влияния на последующие события. Обычно затраты на управление риском при таком подходе минимальны, однако возможные потери могут быть достаточно велики.

С учетом того, что под системой, как правило, понимается множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство, можно дать следующее определение системы управления финансовыми рисками. Система управления финансовыми рисками - это взаимосвязанные и взаимозависимые методы и способы целенаправленного, сознательного воздействия в целях недопущения возникновения в связи с неопределенностью в движении финансовых потоков неблагоприятных, по сравнению с прогнозируемым вариантом, финансовых последствий (убытка, ущерба) или получения дополнительной выгоды (дохода, прибыли), которая может привести к большими финансовым потерями в будущем.

Наличие сформированной политики управления финансовыми рисками, являющейся частью общей системы внутреннего контроля организации, предполагает разработку различных мероприятий по нейтрализации возможных негативных последствий рисков.

Разработанная в организации политика управления финансовыми рисками может быть оформлена в виде специального раздела Положения о системе внутреннего контроля, в котором должны быть отражаются следующие основные разделы:

• финансовая идеология организации в части принятия рисков, отраженная в финансовой стратегии и финансовой политике по основным аспектам его деятельности;

• основные виды рисков, присущие финансовой деятельности организации в разрезе видов финансовой деятельности и основных финансовых операций;

• группировка видов финансовых рисков по степени вероятности их возникновения и возможному размеру финансовых потерь при наступлении рискового случая;

• рекомендуемые формы нейтрализации рисков отдельных направлений финансовой деятельности и основных финансовых операций;

• проект бюджета по нейтрализации финансовых рисков с расчетом эффективности затрат;

• проект мероприятий (с указанием срока их осуществления и ответственных лиц) по обеспечению нейтрализации финансовых рисков и их мониторингу.

Если при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Исходя из этого, организация должна раскрыть показатели и пояснения о потенциально существенных рисках, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и влияющих на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации. Дополнительные показатели и пояснения о рисках могут быть оформлены в виде отдельного раздела пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, либо представлены в виде отдельного отчета о рисках в режиме доступности для ознакомления всеми пользователями бухгалтерской отчетности.

Рыночный риск рассматривается с наличием возможности неблагоприятных последствий влияния на хозяйственную деятельность организации изменения рыночных условий, и в первую очередь через изменение выручки от продаж. Организация анализирует переменные и постоянные затраты. Чем больше доля постоянных затрат, тем более ощущается влияние рыночного риска? Рыночный или производственный риск проявляется во влиянии на финансовый результат конъюнктуры рынка (изменения рыночных условий). Исходя из этого очевидно, что необходимо рассчитать влияние изменения выручки от продаж на прибыль и структуру затрат. Комплексную оценку влияния

производственного риска можно произвести с помощью расчета *эффекта операционного рычага.*

Эффект операционного рычага (ЭОР) заключается в определении на сколько изменится прибыль при изменении выручки от продаж на 1%.

$$ЭОР = \frac{Маржинальный\ доход}{Прибыль} \quad (1)$$

Выручка от продаж (В) = Переменные расходы + Постоянные расходы + Прибыль от продаж (2)

тогда

Выручка от продаж – Переменные расходы(ПерР) = Постоянные расходы(ПостР) + Прибыль от продаж (3)

$$\text{Следовательно: } ЭОР = \frac{ПостР + Прибыль\ от\ продаж}{Прибыль\ от\ продаж} \quad (4)$$

Пример 1

Показатели	Базисный период, тыс.руб.	+10%	- 10%
1. Выручка от продажи	2604	2604*1,1=2864,4	2604*0,9=2343,6
2. Переменные расходы	1630	1630*1,1=1793	1630*0,9=1467
3. Постоянные расходы	460	460	460
4. Прибыль от продаж	514	611,4	416,6

Вывод:

1) 611,4 / 514 *100 -100% = 18,9% , т.е. 10% роста выручки увеличили прибыль от продаж на 18,9%.

2) 416,6 /514 * 100 – 100% = - 18,9% т.е. 10% снижение выручки от продаж снизили прибыль от продаж на 18,9%.

3) ЭОР = 2604 – 1630 /514 = 1,89%

Значение ЭОР показывает, что изменение выручки на 1% изменит прибыль на 1,89%.

На основе эффекта операционного рычага можно рассчитать *запас финансовой прочности* предприятия, который показывает: на сколько процентов можно снизить выручку до достижения точки безубыточности, то есть когда выручка = расходам = 0.

4) Запас финансовой прочности (ЗФП) = 1 / ЭОР = 1/ 1,89 =0,529

Выручку от продаж можно снизить на 52,9%

или

B_{min} = 2604 * (1 – 0,529) = 1226,5 тыс.руб.

Для оценки риска можно использовать и расчет точки безубыточности (Вк). Как известно, это объем выпуска продукции или выручки от продаж, при котором организация не получает прибыли и не имеет убытка. Рентабельность в ней равна нулю.

Точка безубыточности, выраженная в количественных единицах измерения, (в штуках) *(q_k):*

$$q_K = \frac{ПостР}{p - v} \quad (5)$$

где

ПостР - годовая величина условно-постоянных расходов, руб.;

p - цена единицы продукции, руб.;

v - величина переменных расходов на единицу продукции, руб.

Критический годовой объем продаж для достижения требуемой величины рентабельности продажи продукции (работ, услуг):

$$q_K^R = \frac{ПостР}{1 - R_{пр}} \div \left(p - \frac{v}{1 - R_{пр}} \right) \quad (6)$$

где

Rпр - рентабельность продаж (Rпр = *Пр / В),* коэф.;

Пр - годовая величина прибыли от продаж, тыс.руб.;

Используя формулы 5 и 6, проанализирует риск производства:

Пример 2:

Показатели	Значения показателя	
	Вариант А	Вариант В
1	2	3
1.Годовые постоянные расходы, тыс.руб.	460	610
2.Переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	20	15
3.Цена единицы продукции, тыс.руб.	36	36
4.Точка безубыточности, шт.	28	29
5.Критический объем продаж для достижения уровня рентабельности не ниже 20% , шт.	52	44

Если оценивать уровень риска по критерию безубыточного объема продаж, то более безопасным вариантом капиталовложений будет вариант А (q_k = 28 ед.). В то же время, если организация придерживается определенных ориентиров доходности деятельности, то выбор между двумя вариантами следует делать более осторожно. Например, если перед руководством организации стоит задача получить рентабельность продаж не ниже 20 %, то более предпочтительным выглядит вариант *В* (для достижения поставленной цели по этому варианту достаточно произвести и продать на рынке продукции количеством 44 ед., что на 8 ед. меньше, чем по варианту А).

Кредитный риск трактуется как риск неблагоприятных последствий для организации при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств перед другими лицами по предоставленным им заемным средствам. Возвращаясь к анализу постоянных затрат, то в составе показателей формирующих финансовый результат деятельности организации имеется статья «Проценты к уплате». Значит источником покрытия нерегулируемого роста постоянных расходов могут быть кредитные ресурсы. Возникает кредитный риск, т.е риски в хозяйственной деятельности организации возрастают. Увеличение рисков происходит по двум направлениям:

- в результате использования заемных средств у организации возникает финансовый риск, который усиливает действие производственного риска и формируется совокупный производственно-финансовый риск;

- одновременно у организации увеличивается сумма постоянных расходов, так как проценты к уплате относятся к постоянным расходам.

Проанализировать возникшие риски для организации можно с помощью расчета следующих показателей:

1 вариант:

1) Эффект финансового рычага (ЭФР) характеризует финансовый риск организации и показывает, на сколько процентов изменится прибыль после уплаты процентов за кредит при изменении прибыли от продаж на 1%

ЭФР = П / П - % за кредит = стр.2200 /стр.2200 – стр.2300 (7)

2) Эффект сопряженного рычага (ЭСР) – это произведение эффекта операционного рычага и эффекта финансового рычага. ЭСР показывает на сколько процентов изменится прибыль после уплаты процентов за кредит при изменении выручки от продаж на 1%.

*ЭСР = ЭОР + ЭФР =МД /П * П/ П - % кредит = МД / П - % кредит = ПостР + П / П - % кредит = стр.2100 /стр.2200 –стр.2330* (8)

3) Запас финансовой прочности с учетом % за кредит = 1 / ЭСР

Пример 3:

Показатели	Базисный период	Отчетный период	Отклонение
1. Эффект операционного рычага	1,89	1392,6/708,6 =1,97	
2. Запас финансовой прочности	1 /1,89 = 0,529	1 / 1,97 = 0,508	0,021 (или 2,1%)
3. Прибыль	460	460	—
4. Сумма процентов за кредит	-	50	—
5. Эффект финансового рычага	460/460 =1	460/460-50=1,12	—
6. Эффект сопряженного рычага	1,89*1 =1,89	1,97*1,12 = 2,21	—
7, Запас финансовой прочности с учетом %	1/1,89 = 0,529	1/2,21 = 0,452	0,077 (или 7,7%)

Вывод: постоянные затраты снизили запас финансовой прочности на 2,1% , а наличие процентов за кредит дополнительно повлияли на снижение показателя на 7,7%.

2 вариант:

В процессе анализа необходимо определить на сколько выгодным для организации является использование заемных средств, т.е приносят или не приносят эти заемные средства дополни-

тельную прибыль организации. С этой целью производятся дополнительно рассчитывается *эффект финансового рычага по II модели*.

Расчет данного показателя показывает: на сколько процентов изменится рентабельность собственного капитала при использовании заемных средств в таких условиях. Если в процессе расчетов мы получаем положительный результат, то значит заемные средства организации выгодны и их использование приносит ей дополнительную прибыль и, следовательно, увеличивает рентабельность собственного капитала. И, наоборот, отрицательный результат означает, что заемные средства для организации «дороги», их использование приносит убыток, который покрывается за счет дохода, полученного от использования собственного капитала.

Вывод: организации выгодно формировать активы за счет заемных источников.

$$ЭФР_{II} = (1 - СНП) \times (ЭР - СРСП) \times \frac{ЗК}{СК} \quad (9)$$

где СНП – ставка налога на прибыль,

СРСП – средняя расчетная ставка

(1- СНП) – налоговый корректор, на него оказывает влияние налоговый режим (налоговый щит);

(ЭР - СРСП) – финансовый дифференциал, разность между экономической рентабельностью по прибыли до налогообложения и средней расчетной ставкой процента:

$$ЭР = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средняя величина валюты баланса}} = \frac{\text{стр.2300}}{\text{стр.1600сред}} \quad (10)$$

$$СРСП = \frac{\text{Сумма всех платежей банку (комиссия,расходы по ведению операций,страхование и пр.)}}{\text{Сумма кредита}} \quad (11)$$

Условие: ЭР > СРСП,

Если 20% - 15% = +5% то, это выгодно, а если 10% - 15% = -5% то, это не выгодно (вкладывая по 15 коп., получают 10 коп., убыток 5 коп.).

Пример 3:

(в тыс. руб.)

Показатели	I вариант	II вариант	III вариант
1. Валюта баланса	1 000	1 000	1 000
2. Собственный капитал	1000	800	500
3. Заемный капитал	–	200	500
4. Прибыль	200	200	200
5.Экономическая рентабельность (п.4/п.1*100)	20,0	20,0	20,0
6. % за кредит	–	10,0	10,0
7. Сумма % за кредит (п.6*п.3)	–	20,0	50,0
8. Прибыль – Сумма % за кредит	200	180	150
9. Ставка налога на прибыль, %	30,0	30,0	30,0
10. Сумма налога на прибыль (п.9*п.8)	60,0	54,0	45,0
11. Чистая прибыль (п.8 – п.10)	140	126	105
12. Рентабельность собственного капитала, % (п.11/п.2)	14,0	15,75	21,0
13. Эффект финансового рычага (ЭФР) II модель	–	+ 1,75 (15,75 -14,0)	+ 7,0 (21,0 – 14,0)

Расчет по II варианту: $ЭФР_{II}$ = (1 - 0,3) * (0,2 -0,1) * 200/800 = 0,0175*100 = 1,75%

Расчет по III варианту $ЭФР_{II}$ = (1 -0,3) * (0,2 – 0.1) *500/500 = 0,07*100 = 7,0%.

Вывод: Наиболее привлекательным является III вариант, и он имеет максимальное значение показателя $ЭФР_{II}$. Далее при росте заемных средств будет наблюдаться снижение эффекта финансового рычага. При значении 300 тыс.руб. заемных средств и 700 тыс.руб. собственных появиться отрицательное значение, которое будет показывать на то, что использование заемных источников приносит убыток организации.

Управление величиной риска основывается на регулировании и контроле соотношения различных параметров экономической деятельности организации, а также целесообразности использования средств, формирующих расходы. Привлечение дополнительных средств и ресурсов в целом повышает рентабельность деятельности организации, но в то же время увеличивает риск невыполнения своих обязательств в случае неблагоприятного стечения обстоятельств. Главная задача руководства организации – своевременное выявление, идентификация, оценка и разработка мер по снижению любых видов рисков. В данной статье мы рассмотрели методику анализа только двух

видов риска. В дальнейшем мы продолжим исследование аналитического аспекта оценки рисков.

The organization must exist indices, reflecting the long-term viability and health. Management needs to assess the risks, with the aim of shaping the present and future business strategies and sustainable competitive advantages. Risk assessment is an important modern trend of economic analysis.
Keywords: *pure risks, financial risks, risk management approaches, the technique of the analysis of market risk, the technique of the analysis of credit risk.*

Список литературы

1. Никифорова Н.А., Тафинцева В.Н. Управленческий анализ. –М.: Издательство Юрайт, серия Магистр, 2013 – 448с.
2. Кропотина О.Е. Развитие системы управления рисками промышленных предприятий с учетом их оценки и страхования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.05.–М.: Институт экономики и социальных отношений, 2010
3. Донцова Л.В., Мубаракшина Э.Р. Анализ профессиональной мотивации как фактора финансовых рисков бюджетного процесса. РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.- 2014, №4. - С.304-308.

Об авторах

Никифорова Н.А. – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономический анализ» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации», *nanikiforova@fa.ru*

Донцова Л.В. – доктор экономических наук, профессор кафедры анализа хозяйственной деятельности и аудита ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова», *dontsova.lv@gmail.com*

УДК 362

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И БИЗНЕС: ТОЧКА ОТСЧЕТА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

И.И.Зайцев

В статье рассмотрены проблемы социальной ответственности банковского сектора. Определены особенности понятия социальной ответственности в нашей стране и на международном рынке. Сформулировано понятие социальной отчетности компании. Выделены основные пути развития банковского сектора в области кредитования малого бизнеса. Рассмотрены взаимосвязи банковского сообщества и бизнеса на поле социальной ответственности.
Ключевые слова*: социальная ответственность, банковская система, малый бизнес, политические риски.*

Современное понятие социальной ответственности достигло того уровня, когда данное определение является мощной имиджевой составляющей любой информационно открытой компании, не только банка. Сформулированные лозунги социальной ответственности компании показывают нам, каким-образом организация может стать эффективнее, также появилось понятие социальная отчетность компании, которая на языке цифр демонстрирует решение проблем социально-экономического характера.

Важным является тот факт, что в международном банковском бизнесе активно находит применение понятие социальной ответственности. Следовательно, если целью кредитной организации является выход на международные рынки, то социальная ответственность и последующая отчетность по этой теме должны стать ежедневной работой для коммерческого банка.

Инвесторы, заемщики, вкладчики, принимая решение по покупке ценных бумаг, оформлению кредита, депозита, оценивают весь спектр своих рисков, а не только экономическую часть. Среди критически важных целевых аудиторий рост позитивной репутации нередко оказывается важнее роста текущих финансовых результатов.

Общее понимание вопроса социальной ответственности для большинства клиентов начинается и заканчивается размышлениями о спонсорстве того или иного мероприятия. Корпоративная социальная ответственность банковского бизнеса возникла в России внезапно.Данная категория трактуется банковским сообществом по-своему. Как правило, эти трактовки включают тактику и стратегию банка в общественной сфере во взаимоотношениях с инвесторами, корпоративными и частными клиентами. Банковская клиентура, в большей своей части, не имеет представления о социальной ответственности своего банка партнера.

Социальная отчетность компаний (в том числе и банковского бизнеса) является эффективным инструментом управления социальной ответственностью в современных условиях. Данная отчетность – это публичный документ, который позволяет сделать выводы партнерам компании и потенциальным инвесторам, наметить основные тенденции развития фирмы в области экономической устойчивости, а также понять роль данной компании в становлении социального благополучия с уклоном на важный международный аспект: экологической безопасности.

Необходимо согласиться, что сегодня коммерческие банки уже с момента создания должны осуществлять свою деятельность с учетом необходимости социальной отчетности в будущем. Более того, финансовым учреждениям, которые работают с зарубежными инвесторами, важно учитывать наличие практики социальной отчетности за рубежом.

Способность к обеспечению стабильного курса российской валюты, распределение финансовых средств в свободном режиме на значительной территории нашей страны, создание инвестиционного климата для привлечения иностранных инвесторов, обеспечение стабильной работы платежных систем – данные задачи носят исключительно экономический характер. Отметим, что политически риски последних событий оказывают серьезное влияние на развитие банковского бизнеса не только на международном уровне, но и внутри нашей страны, что в кончено итоге сказывается на потребителе банковских услуг: бизнес-сообщество нашей страны.

Социальное значение всей денежной системы определяют функции банковской системы, установленные в законодательном порядке. К ним следует отнести: регулирование денежно-кредитного механизма; поддержание денежного обращения, а также организация безналичных расчетов.

Реальность последних политических событий заставляет нас убедиться, что целом денежная система и ее составная часть – банковский бизнес значительно влияют на экономический рост, а также на стабильность социально-политической ситуации в стране. Изоляция банковской системы в международных масштабах, может привести к серьезным экономическим и социальным последствиям.

Таким образом, следует подтвердить, что социально-политическую нестабильность, экономические спады, а также кризисные явления в экономике – это закономерный результат организации и приведения в действие определенных векторов денежно-кредитной системы.

Следует отметить, что данное понятие стоит рассматривать и в международных масштабах, так как экономики стран сильно зависят друг от друга, следовательно, кризисные явления отдельной взятой денежно-кредитной системы, очевидно, будут сказываться на смежных экономиках.

Такие примеры есть в каждом государстве. За последние 20 лет в современной России мы прошли не один кризис денежно-кредитной системы, плоды которых мы пожинаем и по сегодняшний день в качестве утраченного доверия к банковскому бизнесу, как к надежному партнеру. Промышленное производства резко сократилось, что, очевидно, стало причиной негативных явлений в социальной сфере, и в конечном итоге оказывало влияние на общую безопасность государства и общества. Восстановление утраченных позиций всегда является делом затратным и долговременным и не только в банковском бизнесе.

Тезис о социальной природе банковской системы подтверждается современным ее состоянием, а также действиями Банка России для поддержания социальной стабильности через влияние на курс рубля. Такое значение не могло остаться в стороне от действия государственного регулирования, так

как последствия нестабильности в банковской сфере мгновенно отражаются на замедлении экономического роста, оказывают влияние на нестабильность политической и социальной сферы.

Данная особенность: социальная сущность банковской системы, наблюдается во многих государствах и в разное время, то есть нельзя однозначно утверждать, что особенности банковской деятельности и других кредитных институтов проявляются лишь в период нестабильности или экономики переходного периода.

Развитие малого бизнеса и предпринимательства – это задача, которая имеет очень высокий социальный эффект. Важность развития этого направления бизнеса для государства и общества состоит в том, что малый бизнес является основой устойчивости экономики, эффективным инструментом обеспечения саморазвития населения и формирования среднего класса. Одним из определяющих факторов роста экономики является уровень развитие малого бизнеса. В развитых странах в производстве ВВП доля малого и среднего бизнеса не опускается ниже отметки – 45%.

В нашей стране одним из лидеров в поддержке малого бизнеса является Сбербанк России, который занимает 40% рынка кредитов для малых и средних предприятий, заключая более 5,5 тыс. кредитных соглашений в месяц. Высокая конкуренция на финансовом рынке способствует развитию линейки банковских продуктов в целом и в частности для малого и среднего бизнеса. Основными направлениями в развитии финансовой поддержки малого бизнеса для банка являются: 1) займы до 1 млн. руб. по технологии «кредитная фабрика», которые выдаются в течение 48 часов; 2) финансирование старт-апов, поддержка компаний, которые только начинают свою деятельность.

Первое направление – это работа в сегменте микрокредитования. К данному сегменту относят малый предприятия, среднегодовой оборот которых не превышает 25 млн. руб. Таких клиентов очень много, так, например, в Сбербанке доля таких клиентов составляет около 80%. Таким клиентам предлагается продукт суммой до 1 млн. руб., залог не обязателен. Сроки кредитования по данному продукту – 24 месяца. Однако, обязательным условием, в связи с отсутствием залога, является поручительство собственника бизнеса. Оформляя данное поручительство, банк снижает собственные риски, связанные с предоставлением данного продукта.Плата за данный вил кредита – это процентная ставка, дополнительных комиссий или скрытых потерь – нет. Условия данного продукта позволяет клиента обратиться в банк лишь дважды, первый раз, чтобы заполнить заявку, второй раз, чтобы получить деньги.

Следует отметить, что в сегменте микрокредитования на текущий момент представлены серьезные игроки – банковские учреждения из первой 20-ки банков России. Выход на этот рынок Сбербанка повлияет на повышение спроса на данный продукт, учитывая масштабы банковской структуры и взаимодействие его подразделений. Важным фактором является срок рассмотрения данной заявки. Он составляет не более двух дней, что выгодно подкупает клиентов микрокредитования, учитывая особенности бизнеса: «деньги нужны были вчера».

Одним из очередных инновационных прорывов в банковском бизнесе следует считать запуск проекта Сбербанком под названием «Деловая среда». Следует отметить уникальность данного проекта. Аналогов в мире нет. Если разобрать «Деловую среду» на составляющие, то, безусловно, такие компоненты существуют, но в целом проект уникален.

Технически «Деловая среда» - этоинновационная компания из группы Сбербанка России, создающая «деловую среду» для предпринимателей как информационный, образовательный, продуктовый и социальный ресурс. Основные сервисы «Деловой среды»: школа и магазин. Школа позволяет развивать навыки молодых предпринимателей: подготовлены специальные обучающие видиокурсы, также клиенты могут проверить свои предпринимательские способности с помощью тестирования. Важным является, что данное обучение проходит в режиме дистанционного формата, что позволяет спланировать предпринимателям свое драгоценное время. Магазин представляет собой формат SoftwareasaService (SaaS) – готовые бизнес-предложения и сервисы. Сервис «деловая среда» также выпускает свой журнал, который позволяет выбрать тематические материалы по интересующей проблеме.

Данные сервисы помогают молодым предпринимателям разобраться в тонкостях налогообложения, в выборе правовой формы для бизнеса.

К некоторым результатам деятельности проекта в 2012 году следует отнести: регистрация пользователей - 65 тыс.; регистрация юридических лиц - 50 тыс.; за время незначительное время

существования продано 1 700 услуг и продуктов; в школе размещены 24 учебных курса; магазин предлагает клиента около 20предложений в формате SaaS.

Анализ предыдущего опыта и огромного массива данных, которым обладает банковское сообщество, позволил сделать вывод о том, что работа с кредитными заявками под общим знаменателем не является оптимальной. Новая технология позволила сократить расходы по этому направлению в 4 раза. Прошло революционное разделение для банковского бизнеса, которое характерно для европейских банковских учреждений – были выделены сегменты работы с клиентами: фронт-, мидл- и бэкофис. Таким образом, были выделены сотрудники, которые взаимодействуют с клиентами, принимают документы, а рассмотрение данных, анализ, принятие решения по сделке выполняют сотрудники мидл- и бэкофиса. Четкое разделение функций и централизация действия при оценке кредитных рисков – особенности данной технологии.

Появление в офисах специализированных менеджеров, умеющих работать именно с этим сегментом, будет способствовать развитию взаимоотношений клиентов малого бизнеса и банка. Это позволяет сделать банковские сервисы более доступными клиенту, снизить бюрократические барьеры, связанные с оформлением документации, выделить кастомизированные продукты – такие действия позволяют уменьшить сроки рассмотрение кредитных заявок. Конечно, размер процентной ставки является главным критерием выбора банка партнера.

Однако, качественное обслуживание и взаимодействие с персональным менеджером позволяет продавать продукт более дорогой чем на рынке услуг. Такой процесс можно сравнить с обычными покупками в продуктовом магазине. Часто наш выбор падает на магазин не только из-за ценовой политики, главным критерием становится качество обслуживания и удобство инфраструктуры.

Для малого бизнеса признание его банком – важный психологический фактор. Клиенты малого бизнеса посещают банк, рассчитывая на признание. Клиенту важно понимать, что он нужен банку, что он перешел на новый этап в своем развитии. Таким образом, если банку удается сохранить этот устойчивый психологический климат, клиент будет пользоваться его услугами, несмотря на высокие тарифы по сравнению со средними на рынке.

Необходимо также повышать финансовую грамотность потенциальных клиентов. К сожалению, сегодня не все клиенты понимают: что такое уровень процентной ставки, периодичность оплаты, сроки финансирования и т.п. Следовательно, задача специализированного менеджера донести эту информацию до момента принятия решения о кредите.

Таким образом, сегмент малого бизнеса рассматривается как наиболее потенциальный для роста кредитного портфеля банковского сектора. Сбербанк, как один из лидеров нашей банковской системы, предлагает наиболее оптимальные варианты поддержки малого бизнеса: микрокредитование, финансирование старт-апов. Также следует выделить основные направления в развитии финансовой поддержки малого бизнеса: сотрудничество между крупными корпорациями и малыми предприятиями, развитие схем аутсорсинга, субсидирование процентных ставок, снижение налоговой нагрузки.

Корпоративная социальная отчетность должна являться фактическим отражением реализации банка свои планов, целевым образом нацеленной и рассчитанной на удовлетворение интересов различного круга потребителей.

Социальная деятельность банковского бизнеса будет положительно сказываться на общем финансовом результате деятельности. Работа по реализации социальной ответственности, а затем составление социальной отчетности позволит повысить стоимость компании, сделать первые шаги на международные рынки, где без ощутимых результатов социальной работы компании поступательного движения не будет.

Ключевыми функциями банка при этом должны являться:

- формулирование задач, которые будут строиться на анализе внешней и внутренней среды;
- становление корпоративной культуры и правильное доведение до сотрудников компании, а также клиентов в соответствии с принятыми корпоративными целями и задачами;
- построение взаимовыгодных отношений с органами местного самоуправления, фискальными органами;
- формирование социальной отчетности коммерческого банка на основе проделанной работы.

Отметим, что на текущий момент зафиксировано несколько стандартов социальной отчетности:

1. AccountAbility AA 1000 – данный стандарт делает упор на результатов деятельности компании в экономической, экологической и социальной средах;

2. GRI – стандарт, который фиксирует прогресс организации в области экономической, социальной и экологической сферах;

3. ISO 14000 – стандарт, который формулирует ответственность компании в области соблюдения на производстве экологических требований;

4. SA 8000 - стандарт, который был разработан компанией SocialAccountabilityInternational's. Данный стандарт устанавливает требования в области прав человека и его здоровья, также фиксирует условия кадровой политики организации.

Составление данного отчета не является обязательным, однако его наличие приветствуется международным банковским сообществом, а значит, может поднять статус банка при оценке стратегии иностранными инвесторами. Разработку данного отчета следует начинать с определения особенностей корпоративной социальной ответственности в России и влияния их на банк: особенности географического расположения, исторические препятствия и особенности, традиции социального и корпоративного управления, а также политическая ситуация в стане.

В корпоративном социальном отчете определяется ответственность банка перед обществом, которая выражается в следовании базовым принципам ведения бизнеса, в том числе:

- отношение к обществу в целом: предоставление полного спектра доступных и качественных банковских продуктов и услуг; безусловное соблюдение законодательства;
- взаимодействие с местными сообществами: открытие новых рабочих мест; проекты в области социально-экономического развития, охране окружающей среды региона;
- условия для персонала: приемлемый уровень заработной платы в зависимости от предложения на региональном рынке; соблюдение КЗоТ; развитие корпоративной культуры и этики.

Следует отметить, что корпоративная социальная ответственность как совокупность принципов поведения и управления принимается банком добровольно и оказывает значение на принятия решения в области взаимодействия бизнес сторон.

Задекларированы должны быть и принципы экологической ответственности банка. К примеру, нелишним будет указать мероприятия, связанные с технологиями, которые будут способствовать снижению потребления основных ресурсов: электроэнергии, водных и др.

Итогом должно стать описание индивидуальных подходов к социальной и экологической ответственности банка, основанных на общепринятых международных принципах, предлагающих стандарты проведения социальной и экологической ответственности (например, повышение открытости и прозрачности бизнеса через системы регулярной социальной отчетности и т.п.).

Таким образом, делаем следующие выводы:

1. Полноценное функционирование хозяйствующих субъектов невозможно вне банковского бизнеса.

2. Проявление социальной ответственности банковского сектора подтверждается тезисом: значение финансово-кредитных институтов в сфере денег и кредита незаменимо в области инвестиционной, страховой деятельности, которая в итоге оказывает влияние на социальную сферу.

3. Организация денежного механизма обращения, перераспределение финансовых потоков в процессе экономического воспроизводства являются специфическими социально-экономическими функциями, которые находят свое применение в банковской деятельности.

The article deals with issues of social responsibility of the banking sector. The features of the concept of social responsibility in our country and in the international market.The notion of social responsibility of the company.Identified the main ways of development of the banking sector in the field of small business lending.Examined the relationship of the banking community and business in the field of social responsibility.
Key words: *social responsibility, the banking system, small business, political risks*

Список литературы

1. Винча Ю. Ветер банковских перемен // Банки и деловой мир. 2012. №12.
2. Гринюк Е.М. Управление лояльностью клиентов как инструмент повышения доходности банка // Банковское кредитование. 2012. №3.
3. Ключников С.В. Принципы формирования социальной корпоративной отчетности // 5. Международный бухгалтерский учет. 2011. №24
4. Коваленко Н.Г. Стратегии выхода банковской системы из кризиса // Управление в кредитной организации. 2009. №3
5. Ковалева Н. Н. Социальная корпоративная отчетность – инструмент социальной ответственности бизнеса//Международный экономический журнал. 2012. №1.
6. Щербаков В. Кредитный процесс в банке: направления совершенствования // Бухгалтерия и банки. 2013. №1

Об авторе

Зайцев И.И. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Финансового университета при Правительстве РФ (Брянский филиал), Начальник отдела сопровождения кредитных операций по Головным отделениям Среднерусского банка ОАО «Сбербанк России», *iv_zaicev@mail.ru*

УДК 657(075)

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

В.Н. Калиничева

В статье дано обоснование различий в признании отдельный видов расходов которые учитываются в бухгалтерском и налоговом учете на основе одних и тех же хозяйственных операций совершенных организацией в течении одного периода.

***Ключевые слова**: налоговый учет, прибыль, убыток, налоговая база, доходы, расходы, постоянная налоговая разница.*

С введением налогового учета стали возникать различия в признании отдельных видов расходов организации в бухгалтерском и налоговом учете, приводившие к тому, что величина прибыли (убытка), исчисленная по правилам бухгалтерского учета, отличалась от величины налогооблагаемой прибыли (убытка), сформированной по данным налогового учета.

Для установления взаимосвязи между данными бухгалтерского и налогового учета было разработано и введено в действие Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02.

Основной целью ПБУ 18/02 является установление альтернативного механизма расчета величины налоговой базы по налогу на прибыль на основе данных бухгалтерского учета.

Предлагаемый в ПБУ 18/02 механизм расчета базируется на том допущении, что формирование прибыли как в бухгалтерском, так и в налоговом учете осуществляется на основе одних и тех же хозяйственных операций, совершенных организацией в течение отчетного периода.

Путем определения разницы между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) становится возможным выявить различия налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в налоговом учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль организаций.

После установления этого различия можно осуществить корректировку величины налога на прибыль, исчисленной от бухгалтерской прибыли до величины налога на прибыль, которую организация должна уплатить в бюджет.

Бухгалтерской прибылью (убытком) признается показатель, отражающий прибыль (убы-

ток), исчисленный в порядке, установленном нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету РФ.

Налогооблагаемой прибылью (убытком) признается налоговая база по налогу на прибыль за отчетный период, рассчитанная в порядке, установленном налоговым законодательством (в частности, главой 25 НК РФ).

В соответствии с предлагаемым в ПБУ 18/02 механизмом на первом этапе необходимо установить разницу между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода.

В соответствии с ПБУ 18/02 указанная выше разница, влияющая на величину налоговой базы по налогу на прибыль, складывается из двух видов: "постоянных разниц" и "временных разниц".

Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Постоянные разницы могут возникать в результате:

превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым имеются ограничения по расходам;

непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;

образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени уже не может быть принят в целях налогообложения в отчетном периоде и/или последующих отчетных периодах и др.

Другими словами, постоянные разницы образуются за счет тех доходов и расходов, которые не признаются частично или полностью при налогообложении прибыли как в отчетном периоде, так и в последующих отчетных периодах, но полностью учитываются в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета.

Согласно ПБУ 10/99 для целей бухгалтерского учета расходы принимаются к учету и признаются в отчете о прибылях и убытках независимо от того, как они учитываются для целей расчета налогооблагаемой базы.

Для целей налогообложения прибыли ряд расходов не признается частично (к ним относятся нормируемые расходы, осуществленные сверх установленных норм), а ряд расходов не признается полностью (к ним относятся расходы, не учитываемые для целей налогообложения).

Расходы, принимаемые для целей налогообложения прибыли в пределах норм, установлены ст.264 НК РФ. К ним можно отнести представительские расходы, расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и др.

Расходы, полностью не учитываемые в целях налогообложения прибыли, определены ст.270 НК РФ.

Применительно к расходам при расчете налоговой базы по налогу на прибыль постоянные разницы единожды исключаются из налоговой базы, приводя к увеличению величины налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в отчетном периоде.

Например, при определении налоговой базы по налогу на прибыль постоянные разницы в виде расходов, не учитываемых в целях налогообложения прибыли, должны увеличивать бухгалтерскую прибыль.

Величина постоянной разницы (ПР) определяется как разница между суммой данного вида расходов, признанной в бухгалтерском учете ($С_{бу}$), и суммой данного вида расходов, признанной в налоговом учете ($С_{ну}$):

$$ПР = С_{бу} \times С_{ну}. \quad (1)$$

Постоянные разницы отчетного периода должны отражаться в бухгалтерском учете обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла постоянная разница).

Постоянная разница при формировании налогооблагаемой прибыли приводит к образованию постоянного налогового обязательства, под которым понимается сумма налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде.

Величина постоянного налогового обязательства (ПНО) определятся как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством и действующую на отчетную дату (ставка налога на прибыль равна 20%):

$$ПНО = \frac{ПР \times 20\ \%}{100}. \qquad (2)$$

Постоянные налоговые обязательства должны отражаться в бухгалтерском учете на счете учета прибылей и убытков (субсчет "Постоянное налоговое обязательство") в корреспонденции со счетом учета расчетов по налогам и сборам.

Пример 1. Допустим, что в отчетном периоде организация затратила на представительские расходы 150 000 руб. и полностью отразила их в бухгалтерском учете.

Для целей налогообложения представительские расходы в пределах норм могут быть учтены только в сумме 120 000 руб. Превышение нормы представительских расходов приводит к возникновению в отчетном периоде постоянной разницы в сумме 30 000 руб.

Данная постоянная разница приводит к образованию постоянного налогового обязательства, определяемого как произведение постоянной разницы на установленную ставку налога на прибыль:

30000 руб. ×20%/100% = 6000 руб.

Данная сумма единожды должна быть отражена в бухгалтерском учете по дебету счета 99 "Прибыли и убытки" (субсчет "Постоянное налоговое обязательство") и кредиту счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" (например, субсчет 68-1 "Расчеты по налогу на прибыль").

Постоянные разницы также могут возникнуть в случаях, когда какие-то суммы, учтенные в бухгалтерском учете в составе доходов, для целей налогообложения прибыли доходами не признаются.

При определении налоговой базы по налогу на прибыль постоянные разницы в виде доходов, не учитываемых в целях налогообложения прибыли, должны уменьшать бухгалтерскую прибыль.

Постоянная разница такого рода при формировании налогооблагаемой прибыли приводит к образованию постоянного налогового актива, под которым понимается сумма налога, которая приводит к уменьшению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде.

Величина постоянного налогового актива (ПНА) также определяется как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством и действующую на отчетную дату.

В бухгалтерском учете сумма постоянного налогового актива единожды должна быть отражена в бухгалтерском учете по дебету счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" (субсчет 68-1 "Расчеты по налогу на прибыль") и кредиту счета 99 "Прибыли и убытки" (субсчет "Постоянный налоговый актив").

Например, в случае, когда из бюджета несвоевременно возвращаются организации суммы излишне перечисленного налога на добавленную стоимость, то в соответствии с п.4 ст.176 НК РФ на сумму, подлежащую возврату организации, начисляются проценты исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ. Указанные проценты в бухгалтерском учете признаются доходами.

В налоговом учете согласно пп.12 п.1 ст.251 доходы в виде сумм процентов, полученных из бюджета в соответствии с требованиями ст.176 НК РФ, не облагаются налогом на прибыль.

В данном случае полученная организацией из бюджета сумма процентов представляет собой постоянную разницу, приводящую к образованию постоянного налогового актива, который должен уменьшить налоговые платежи по налогу на прибыль в отчетном периоде.

В бухгалтерской отчетности постоянные налоговые обязательства (активы) справочно отражаются по строке "Постоянные налоговые обязательства (активы)" отчета о финансовых результатах (ф. № 2).

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль в другом или в других отчетных периодах. Другими словами, временные разницы - это те доходы и расходы, которые учитываются для целей бухгалтерского учета в текущем отчетном периоде, а для целей налогового учета не учитываются в текущем отчетном периоде, но могут быть учтены в других отчетных периодах.

Временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли приводят к образованию отложенного налога на прибыль, под которым понимается сумма, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном или в последующих отчетных периодах.

В зависимости от характера влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) временные разницы подразделены на два вида:

-вычитаемые временные разницы;

-налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном или в последующих отчетных периодах.

Вычитаемые временные разницы образуются в результате:

-применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

-применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

-излишне уплаченного налога, сумма которого не возвращена в организацию, а принята к зачету при формировании налогооблагаемой прибыли в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах;

-применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения остаточной стоимости объектов основных средств и расходов, связанных с их продажей;

-наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения, а в целях бухгалтерского учета исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

-прочих аналогичных различий.

Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога ни прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы образуются в результате:

-применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

-признания выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода, а также признания процентных доходов для целей бухгалтерского учета, исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения - по кассовому методу;

-отсрочки или рассрочки по уплате налога на прибыль;

-применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

-прочих аналогичных различий.

Вычитаемые временные разницы и налогооблагаемые временные разницы отчетного периода отражаются в бухгалтерском учете обособлено (в аналитическом учете соответствующего

счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница или налогооблагаемая временная разница). Вычитаемая временная разница является источником образования отменного налогового актива, под которым понимается сумма налога, которая должна уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периодом или в последующих отчетных (налоговых) периодах.

Отложенные налоговые активы (ОНА) признаются в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, и равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством и действующую на отчетную дату.

Отложенный налоговый актив признается в учете при условии существования вероятности того, что организация получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

В бухгалтерском учете отложенный налоговый актив отражается по дебету счета 09 "Отложенные налоговые активы" в корреспонденции с кредитом счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" (субсчет 68-1 "Расчеты по налогу на прибыль").

Отложенные налоговые активы должны отражаться в бухгалтерском балансе в качестве внеоборотных активов.

Взаимосвязь между бухгалтерским учетом и налоговым правом влечет за собой ряд проблем, связанных с налоговым законодательством. К сожалению в настоящее время в РФ фактически сложилась ситуация приоритета норм налогового законодательства над нормами иных отраслей права.

Единственный, очевидный вывод из всего выше сказанного состоит в том, что законодателям все же необходимо обеспечить такую технологию создания нормативных и законодательных актов, которые бы не толкали предприятия на поиски ответов на вопросы, какое же законодательство в данном случае «лучше нарушить».

This article provides a rationale for the differences in the recognition of certain types of expenses that are accounted for in the accounting and tax accounting on the basis of the same economic operations performed by the organization during the same period.
Key words: *tax accounting, profit, loss, tax base, revenues, expenses, permanent tax difference.*

Список литературы

1. Бухгалтерский и налоговый учет: проблемы взаимодействия // Бухгалтерский учет. 2012. №13.

Об авторе

Калиничева В.Н. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *yu.privalova@yandex.ru*

УДК 336.22

СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ В ПРИЗМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.Н. Ковалева, Ю.А. Дворецкая

Аудит социальных процессов и явлений в современных условиях становится необходимым элементом российской экономики. Аудит системы управления персоналом позволяет выявить приоритетные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Аудит условий и охраны труда посредством комплекса мероприятий предупреждает появление травматизма и профзаболеваний. Экологический аудит снижает уровни риска для окружающей среды и здоровья населения.
Ключевые слова*: социально-трудовые отношения, аудит системы управления персоналом, аудит условий и охраны труда, экологический аудит, социальный аудит.*

Социальный аудит базируется на основе взаимной выгоды руководителя компании, работника, партнеров по бизнесу. В тоже время не всеми еще осознано, какая роль отводится социальному аудиту в современных условиях. Для этих целей необходимо овладевание инструментарием, позволяющим оценит основную суть социального аудита.

Впервые термин «социальный аудит» появился в США и Великобритании, затем в Германии, во Франции и Бельгии (Le Bilan Social), в Испании (el balance Social), в Италии (bilancio sociale di impresa). Основными целями, которого, были систематический сбор, регулярное документирование и общественное обсуждение социально направленной информации, связанной с деловыми операциями. Однако выполнение основной цели социального аудита – независимой оценки соблюдения субъектом хозяйственной деятельности нормативных актов по защите прав работников при реализации социальных программ и подготовка рекомендаций в области обеспечения социально-трудовых отношений стало реализовываться в связи с разработкой стандартов в области международного учета, отчетности и аудита.

Для привлечения потенциальных зарубежных инвесторов в экономику России возникла необходимость проведения социального аудита. Рекомендации аудита социальных явлений и процессов стали использоваться для решения проблем занятости, охраны окружающей среды, благотворительной деятельности и т. д. Основное отличие социального аудита в РФ является, разработанная Президентом РФ и российским Правительством стратегия на модернизацию страны на основе формирования бесконфликтной среды, базирующейся на принципах социальной ответственности каждого ее участника.

Согласно определению организации Business for Social Responsibility, социальная ответственность бизнеса – это деятельность, ожидаемая обществом со стороны бизнес сообществ, соответствующая этическим, юридическим, коммерческим и публичным нормам [1].

С точки зрения социологии, социальная ответственность бизнеса трактуется как хозяйственное действие, основной деятельностью которого является распределение ограниченного ресурса, как в целях получения прибыли, так и в целях улучшения качества жизни индивидов, общности и социальной среды, реализуемое в соответствии с законодательством, но не ограниченное его рамками [2].

Однако, социальная ответственность – это не жесткое правило, требующее его безоговорочного выполнения, а скорее этический принцип, который способствует росту конкурентоспособности организации, ее привлекательности со стороны инвесторов, стейкхолдеров. [3].

Инструментом ее реализации может стать социальный аудит. Аудит социальных процессов и явлений включает три составные части: аудит системы управления персоналом, аудит условий и охраны труда и экологический аудит (рис. 1).

Трудовые ресурсы являются основой коммерческой организации, от их наличия, структуры зависит материальная составляющая деятельности компании. Эффективное использование трудовых ресурсов содействует продуктивному труду в критериях современной экономики и увеличивает благосостояние не только компании, но и в целом экономики страны. Заработная плата работника и служащего является одним из главных стимулов эффективности вложения их труда.

Однако, в РФ при начислении заработной платы наблюдается определенная диспропорция по отраслям, которая влияет на качество социально-трудовых отношений. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в 2013г. удельный вес численности работников, заработная плата которых начислена ниже величины прожиточного минимума в целом по РФ составила 7,8%, в сельском хозяйстве, в образовании, в предоставлении коммунальных , социальных услуг – 7%.

В тоже время от 30 до 42% работников, занятых в управлении государством (35,6%), финансовой деятельности (37,8%), в отрасли по добычи полезных ископаемых (42,6%) получают заработную плату на уровне более пяти прожиточных минимума.

Необходимо констатировать тот факт, что в сельском хозяйстве в шесть раз больше трудоспособного населения, чем в отраслях по добыче полезных ископаемых, в 5,3 раза – в финансовой деятельности, в 1,73 раза – отрасли по государственному управлению.

Рис. 1 Виды социального аудита

Средняя номинальная заработная плата работников организаций Брянской области также ранжируется по видам экономической деятельности. До 10 тыс. руб. составила заработная плата работников отрасли рыболовства, в текстильном и швейном производстве, в обслуживающих отраслях. От 20 до 40 тыс. руб. начислена заработная плата работникам обрабатывающих производств, финансовой деятельности, государственном управлении и обеспечении военной безопасности, в транспорте. Аналогичная ситуация наблюдается и в целом по России.

На российском рынке труда наблюдается устойчивая тенденция увеличения среднего разрыва в заработной платы между мужчинами и женщинами. По данным Росстата тендерный разрыв в заработной плате составляет 35%, т. е. средний заработок женщин равен лишь 65% среднего заработка мужчины.

В настоящее время остро стоит вопрос об увеличении доли работающих в неблагоприятных условиях труда. Так при добычи полезных ископаемых свыше 60% работающих имеют право на дополнительный отпуск, на бесплатное лечебно-профилактическое питание около 2% при производстве и распределении электроэнергии и газа, в обрабатывающих производствах – 30% на оплату в повышенном размере и на досрочное назначение пенсии в отраслях по добыче полезных ископаемых, транспорте – 48% и 21% соответственно.

При этом только в 2012г. на территории РФ пострадало на производстве со смертельным исходом свыше 1820 чел., в Центральном федеральном округе – 393 чел., на территории Брянской области – 14 чел. (12 место по Центральному федеральному округу).

По данным Федеральной службы по труду и занятости на территории РФ было проведено около 135600 проверок, выявлено 679100 нарушений, из них 22% - в области охраны труда, исполнения договорных обязательств 12%, и 13% - при начислении заработной платы и нормирования труда.

Рис. 2 Количество проверок и выявленных нарушений трудового законодательства в РФ, % [4]

Таким образом, аудит системы управления персоналом позволяет выявить основные проблемные зоны в области формирования социально-трудовых отношений и способствует поиску приоритетных направлений в области повышения эффективности использования трудовых ресурсов. Это реальный механизм по предотвращению возникновения трудовых конфликтов. Правильно организованный аудит системы управления персоналом позволяет не только повысить прибыльность организации, но и создает условия для выявления и ликвидации предпосылок возникновения трудовых конфликтов на их начальной стадии зарождения.

Экологический аудит – независимая оценка соблюдения экономическим субъектом хозяйственной деятельности нормативно-правовых требований в области охраны окружающей среды и подготовки рекомендаций в сфере экологической деятельности.

При проведении экологического аудита необходимо обратить внимание на :

- характер бизнеса клиента;
- географическое местоположение;
- нормативное регулирование в сфере экологической деятельности;
- предмет экологического аудита и т. д.

Основные этапы проведения экологического аудита принципиально не отличаются от типовой схемы проведения аудита финансовой отчетности.

Рис. 3. Процедуры экологического аудита

Принципиальное отличие экологического аудита от аудита финансовой отчетности заключается в том, что в рекомендациях аудитором предлагается создание системы природоохранных мероприятий на основании заключения об экологическом состоянии предприятия.

Изучая экологическую ситуацию в РФ необходимо отметить, что объем затрат на охрану окружающей среды в динамике увеличивается. По отношению к 2003г. данный показатель в 2013г. возрос в 2,76 раза и на 1,9п.п. по отношению к предыдущему году. В тоже время наблюдается снижение объема затрат на охрану окружающей среды в процентном соотношении к ВВП. Если в 2003г. данное соотношение составляло 1,3, то уже в 2013г. – 0,7.

Таблица 1. Затраты на охрану окружающей среды по РФ (в фактически действовавших ценах, миллионов рублей) [4]

Наименование затрат	2003г.	2012г.	2013г.	2013г. в % к 2012г
Объем затрат на охрану окружающей среды	173807	445817	479384	101,9
в том числе: - охрана атмосферного воздуха и предотвращение изменений климата	37151	89236	93251	100
- сбор и очистка сточных вод	76933	186445	204351	104,5
- обращение с отходами	14975	41022	51612	120,0
- защита и реабилитация земель, поверхностных и подземных вод	9954	36498	33486	87,3
- сохранение биоразнообразия и охрана природных территорий	12016	28091	28082	93,8
прочие	22778	64525	68602	97,4
Объем затрат на охрану окружающей среды в процентах к ВВП	1,3	0,7	0,7	-

Наблюдается положительная динамика по увеличению объема затрат в области охраны атмосферного воздуха и предотвращения изменений климата, сбора и очистки сточных вод, обращения с отходами. Затраты по защите и реабилитации земель, поверхностных и подземных вод, сохранению биоразнообразия и охраны природных территорий уменьшились на 12,7 и 6,2 п.п соответственно по сравнению с прошлым годом. Данная таблица (табл. 1) позволяет сделать вывод, что затраты на охрану окружающей среды в России недостаточны для того, чтобы не нарушать экологический баланс. Вследствие этого вопросы по совершенствованию экологического аудита остаются остро стоящими перед обществом.

Резюмируя все вышеперечисленное необходимо отметить, успех развития предприятия напрямую зависит от правильности принятых управленческих решений, которые включают в себя не только разработанную финансовую стратегию развития предприятия, но и эффективную систему управления персоналом, экологическую политику. Именно социальный аудит обеспечивает комплексный подход в решении социальных, экономических и экологических проблем, связанных с направлением деятельности экономического субъекта. Социальный аудит диагностирует причины, возникающие на предприятии, в отрасли, в регионе, осуществляет оценку их важности и возможности разрешения, формулирует конкретные рекомендации для заинтересованных сторон.

Audit of social processes and phenomena in modern conditions is a necessary element of the Russian economy. The audit management system allows staff to identify priority areas for improving the efficiency of utilization of labor resources. Audit conditions and labor protection through a range of events prevents injuries and occupational diseases. Environmental audit reduces the levels of risk to the environment and human health.
***Key words**: socio-labor relations, management system audit staff, audit conditions and labour protection, ecological audit, social audit.*

Список литературы

1. Боброва Е.Б. Социальная ответственность бизнеса как социологическая категория // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А.И. Герцена. — 2009. — № 111.

2. Baker M. Corporate social responsibility - What does it mean? URL: http://www.mallenbaker.net/csr/definition.php(дата обращения 28.10.2013 г)

3. Ковалева Н. Н. Принципы бухгалтерского социального учета в контексте социальной отвественности организации// Тенденции развития российской экономики в начале XXI века: Материалы международной научно-практической конференции/ Под ред. д-ра экон. наук., проф. М. Б. Щепакина. – Краснодар: Изд. КЦНТИ, 2012. – Том 3. – С. 123-131

4. Федеральная служба государственной статистики//официальный сайт gks.ru›wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

Об авторах

Ковалева Н.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *kovaleva-nat@yandex.ru*

Дворецкая Ю.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *dvorezul@mail.ru*

УДК 336.77:334.734:631.115.8

БАНКОВСКИЙ И КООПЕРАТИВНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРЕДИТ: МЕХАНИЗМЫ КОНВЕРГЕНЦИИ

Д.А. Коробейников

Обоснована необходимость конгруэнтного развития банковского и кооперативного элементов кредитной системы АПК России. Предложены механизмы консолидированного заимствования, позволяющие: 1) банкам минимизировать трансакционные издержки и риски кредитования малых форм хозяйствования, оптимизировать организационную структуру; 2) сельским кредитным кооперативам - привлечь дополнительное финансирование, повысить операционную динамику; 3) сельским территориям - насытить спрос на производственные и потребительские микрозаймы.
***Ключевые слова:** банковский сельскохозяйственный кредит, кооперативный сельскохозяйственный кредит, кредитная кооперация.*

Конгруэнтность развития элементов кредитной системы АПК является необходимым условием ее сбалансированности с позиций адаптивности к потребностям субъектов аграрного предпринимательства различных организационно-правовых форм и масштабов деятельности. Очевидно, что складывающаяся в России архитектура банковского сельскохозяйственного кредита на сегодняшний день моноцентрична и, по сути, квазирыночная, поскольку в ней доминирует только один государственный банк – ОАО «Россельхозбанк» – ориентированный преимущественно на кредитование крупных сельскохозяйственных организаций. В то же время в сфере кредитования малых форм хозяйствования активную роль начинает играть кредитная кооперация, развитие которой сдерживается дефицитом финансовых ресурсов. Конвергенция технологической составляю-

щей и клиентской базы банков и кооперативов позволяет банкам использовать последних как проводящие структуры (через механизм консолидации заёмщиков посредством членства в кредитном кооперативе), минимизируя трансакционные издержки обслуживания мелких заёмщиков [2, с. 67].

Возможности сближения банковского и кооперативного кредита лежат в плоскости обслуживания малых форм хозяйствования АПК и сельского населения, являющихся естественной рыночной нишей сельской кредитной кооперации. Потенциальная кредитоемкость данного сегмента аграрной экономики России существенна, поскольку здесь сконцентрировано 52,1% валового производства сельского хозяйства страны [6], но спрос на кредиты далек от насыщения в силу высоких трансакционных издержек банковского обслуживания производственных микрозаймов и недостаточной территориальной локализации потенциальных заёмщиков. Кооперативы по своей идее и принципам работы технологически идеально вписываются в организацию микрокредитования на селе, но их развитие сдерживается ограниченностью финансовых ресурсов сельских территорий [4, с. 344].

Синергия и сбалансированность развития банковского и кооперативного элементов кредитной системы АПК обеспечиваются только в случае их взаимодействия. Стратегическая матрица среды взаимодействия банковского и кооперативного сельскохозяйственного кредита использует две переменные: 1) уровень институционального развития кооперативной системы; 2) размер банковского капитала в кооперативной системе и доступность для нее банковской инфраструктуры (рис. 1).

Названные переменные определяют четыре прогнозных сценария развития сельской кредитной кооперации, отличающихся как темпами развития и типом кооперативной системы, так и степень конвергенции кооперативного и банковского кредита:

Институциализация и интеграция		
	- ссудо-сберегательный характер кооперативного кредита, эволюционный путь развития до уровня кооперативного банка, пролонгированный во времени; - дискретность взаимоотношений банковской и кооперативной систем, углубление специализации банковского кредита в сегменте крупного и среднего агробизнеса	- сбалансированное, ускоренное развитие кредитной кооперации в сегменте малого агробизнеса и сельского населения; - минимизация трансакционных издержек и структурная оптимизация, минимизация рисков банковского кредита; - насыщение спроса на кредит в сегменте малого агробизнеса и сельского населения
	- стагнация кооперативного кредита - ограниченность локальными рамками и дефицитностью финансовых ресурсов; - недоступность банковского кредита для малых форм хозяйствования ввиду «естественных ограничений» – высоких трансакционных издержек обслуживания	- проводящий характер кооперативной кредитной системы в ущерб принципам функционирования кооперативного кредита; - банковский кредит через кооперативы (консолидированных заёмщиков) доводится до личных (подсобных) и фермерских хозяйств (индивидуальных заёмщиков)

Банковский капитал и инфраструктура

Рис. 1. Стратегическая матрица среды взаимодействия банковского и кооперативного сельскохозяйственного кредита

1) При низком уровне институционального развития сельской кредитной кооперации и ограниченном объеме банковских кредитов для кооперативов говорить о возможностях сближения кооперативного и банковского кредита затруднительно. Вне интеграции кредитные кооперативы не смогут стать сколь-нибудь значительным явлением, а банковские кредиты для сельских микро-заемщиков в силу естественных ограничений будут носить спорадический характер.

2) При увеличении уровня институциализации и интегрированности кредитных кооперативов их развитие приобретает системный характер, в основе которого лежат базовые кооперативные принципы. Как показывает опыт Волгоградской области и ряда других регионов, при таком варианте развития формируются региональные системы сельской кредитной кооперации различного уровня, преимущественно ориентированные на мобилизацию внутренних ресурсов, то есть ссудо-сберегательного типа [5, с. 104]. Взаимоотношения с банками также как и в предыдущем варианте носят случайный характер.

3) При увеличении уровня прямых банковских инвестиций (как, например, в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в виде взносов в паевой фонд) или банковского кредитования, но при низком системном развитии кредитной кооперации она приобретает черты проводящей системы. В этом случае размываются базовые кооперативные принципы, определяющие различия между банковским и кооперативным кредитом, а сами кооперативы становятся зависимым посредническим звеном между банком и мелкими заемщиками. Их функции, по сути, сводятся к консолидации кредитных заявок владельцев личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств с последующим перераспределением между ними банковского кредита.

4) При конгруэнтном развитии кооперативной системы и диффузии банковского капитала, достижимом при углублении институциализации и интеграции кооперативного движения, при одновременном росте доступности банковской инфраструктуры и капитала для кооперативных структур эффект от взаимодействия будет максимальным не только для банков и кредитных кооперативов, но и для сельских территорий (за счет насыщения спроса на производственные и потребительские микрозаймы).

Стратегический анализ среды взаимодействия банковского и кооперативного сельскохозяйственного кредита позволил выделить четыре возможных вектора ее дальнейшего перспективного развития, механизмы реализации которого были заложены еще в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» [1, с. 168].

На сегодняшний день взаимодействие кредитно-кооперативной и банковской (преимущественно в лице ОАО «Россельхозбанк») систем имеет достаточно ограниченные формы (прямое кредитование, рефинансирование обязательств, ассоциированное членство, аккредитация кооперативов в качестве поручителей и агентов банка при реализации региональных программ развития кооперации). С позиций сохранения родовых признаков кооперативного кредита (в условиях отсутствия собственного кооперативного банка в рамках кооперативной системы), обеспечения приемлемых темпов операционной динамики и насыщения спроса на микрозаймы приоритет должен отдаваться различным схемам кредитования банком сельских кредитных кооперативов (рис. 2).

Рис. 2. Механизмы взаимодействия банковского и кооперативного сельскохозяйственного кредита

В основу прогнозных сценариев развития перспективного взаимодействия банковского и кооперативного сельскохозяйственного кредита положено ряд важных условий и допущений:

- ОАО «Россельхозбанк» - государственный банк-агент, основной распорядитель кредитных средств, выделяемых из бюджета агропромышленному комплексу, что накладывает на него определенные социальные обязательства и делает возможным углубление сотрудничества с социально-ориентированным институтом кредитной кооперации;

- кредитная кооперация (в том числе сельскохозяйственная) включена в сферу регулирования Центробанка России, что делает ее функционирование более прозрачным и устойчивым;

- развитие кредитной кооперации должно происходить естественным эволюционным путем (отношения с банком ограничиваются кредитными и консультационно-методическими, без прямого вмешательства во внутренние дела);

- при складывающейся траектории институционального развития сельской кредитной кооперации в ближайшей перспективе возможно создание кооперативного банка, который станет новым финансовым центром кооперативной системы.

Предлагаемые механизмы взаимодействия отражают необходимость обеспечения целевого характера использования бюджетных средств, минимизации кредитных рисков и трансакционных издержек их доведения до конечных потребителей (индивидуальных заёмщиков – членов сельских кредитных кооперативов) в результате замещение банковских микрозаймов индивидуальным заёмщикам более крупными кредитами сельским кредитным кооперативам. Они дифференцированы по степени централизации движения выделяемых банком кредитных ресурсов уже в рамках кооперативной системы, последовательно проходя через ее различные звенья. Реализация каждой из предлагаемых схем взаимодействия предполагает в качестве консолидированного заемщика определенное звено кредитно-кооперативной системы, в дальнейшем перераспределяющее кредитные ресурсы между остальным звеньям системы.

Первый вариант – банковские кредитные ресурсы в систему сельской кредитной кооперации поступают через Фонд развития сельской кредитной кооперации (ФРСКК), выступающий единым консолидированным заемщиком на федеральном уровне (в отсутствие кооперативного банка), а далее распределяются через региональные кредитные кооперативы второго уровня до первичных кооперативов и непосредственных заемщиков. Следует отметить, что основные принципы и подходы взаимодействия ОАО «Россельхозбанк» и ФРСКК закреплены соглашением о сотрудничестве сторон. К преимуществам такого варианта взаимодействия можно отнести:

- минимизацию кредитных рисков и трансакционных издержек для ОАО «Россельхозбанк», которые фактически перекладываются на Фонд, консолидирующий не только кредитные заявки и залоговую базу членов отдельных кооперативов, но и совокупные финансовые ресурсы региональных систем сельской кредитной кооперации, являющихся членами фонда;

- выравнивание условий развития региональных систем сельской кредитной кооперации через механизм внутрисистемного конкурентного перераспределения кредитных ресурсов банка между территориями;

- повышение доступности кредитов для представителей малого агробизнеса и сельского населения – членов кредитных кооперативов.

Второй вариант – банковские кредитные ресурсы в систему сельской кредитной кооперации поступают через межрегиональные структуры, выступающие в качестве консолидированного заемщика, например, Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (МСКПК) «Народный кредит». Дальнейшее перераспределение кредитных ресурсов технологически может выглядеть аналогично, то есть через региональные кредитные кооперативы второго уровня и первичные сельские кредитные кооперативы к непосредственным заемщикам. Данный вариант принципиально не отличается от рассмотренного ранее, но в перспективе может стать приоритетным, поскольку МСКПК «Народный кредит» со временем будет играть роль финансового центра кооперативной системы (возможно на его базе будет создан кооперативный банк).

Рассмотренные схемы организации взаимодействия ОАО «Россельхозбанк» и системы сельской кредитной кооперации в форме прямого кредитования являются достаточно жестко централизованными. К наиболее существенным недостаткам предлагаемых схем можно отнести вероятность ущемления экономических интересов отдельных региональных систем сельской кредитной кооперации при внутрисистемном перераспределении средств, а также удорожания кредитных ресурсов для конечных потребителей по сравнению с базовым продуктом банка.

По третьему варианту в качестве консолидированного заемщика непосредственно могут выступать региональные системы сельской кредитной кооперации в лице кредитных кооперативов второго уровня, осуществляющих дальнейшее распределение кредитных ресурсов через первичные сельские кредитные кооперативы до непосредственных заемщиков. К преимуществам предлагаемой кредитной схемы следует отнести:

- увеличение гибкости перераспределения выделяемых кредитных ресурсов вследствие децентрализации данного процесса в рамках кооперативной системы;

- уменьшение стоимости заемных средств для членов кредитных кооперативов в результате сокращения числа транзакций.

По четвертому варианту консолидированным заемщиком может выступить отдельный сельский кредитный кооператив для последующего перераспределения кредитных средств в виде займов среди собственных членов. Указанная форма взаимодействия банка с вновь созданными и действующими финансово устойчивыми сельскими кредитными кооперативами на сегодняшний день является преобладающей.

Однако два последних варианта взаимодействия, несмотря на широкое распространение, наименее привлекательны для банка в силу более высоких трансакционных издержек и кредитных рисков. Прикладная реализация первых двух рассмотренных подходов на сегодня имеет дискретный характер в силу фрагментарного формирования элементов национальной системы сельской кредитной кооперации [3, с. 14].

Обобщая преимущества и недостатки рассмотренных механизмов взаимодействия банковского и кооперативного кредита, следует отметить, что наиболее приемлемым с практической точки зрения будет их сочетание. Рациональное комбинирование рассмотренных подходов к организации прямого кредитования ОАО «Россельхозбанк» системы сельской кредитной кооперации позволит эффективнее и с наименьшими транзакционными издержками доводить средства до села, уменьшить кредитные риски и риски нецелевого использования средств, повысить доступность банковских кредитов для сельхозтоваропроизводителей.

Necessity congruent development bank and cooperative credit system elements APK Russia justified. Consolidated mechanisms of borrowing proposed, they allow: 1) banks to minimize transaction costs and risks of lending small enterprises, and to optimize the organizational structure; 2) rural credit cooperatives - to attract additional financing of, improve operational dynamics; 3) rural areas - to satiate the demand for industrial and consumer microloans.
Key words: *Agricultural credit bank, Co-operative agricultural credit, Credit cooperatives.*

Список литературы

1. Коробейников Д.А. Методика определения средневзвешенной цены капитала сельского кредитного кооператива / Д.А. Коробейников // Terra Economicus. 2008. Т.6. №1–3. С. 168–171.
2. Коробейников Д.А., Финансовая устойчивость в сельскохозяйственной кредитной кооперации: монография. / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова, А.А. Мануйлов. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. 189 с.
3. Коробейников Д.А., Развитие направлений деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова // Финансы, деньги, инвестиции. 2010. №1. С. 11-14
4. Коробейников Д.А. Взаимосвязь критериев оптимизации источников финансирования с финансовой политикой сельских кредитных кооперативов / Д.А. Коробейников, О.М. Коробейникова, Ю.В. Ремез // Экономика и предпринимательство. 2013. №6. С. 343-347
5. Попова Л.В. Методика оптимизации структуры источников финансирования сельских кредитных кооперативов / Л.В. Попова, Д.А. Коробейников, Ю.В. Ремез // Вестник Евразийской академии административных наук. 2012. № 2. С. 104-112
6. Российский статистический ежегодник. Москва: Росстат, 2013. 717 с.

Об авторе

Коробейников Д.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры страхования и финансово-экономического анализа ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет», *korobeinikov77@yandex.ru*

УДК 338

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭЛЕКТРОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Н.М. Кувшинов, М.Н. Кувшинов

Статья посвящена проблемам управления энергосбережением в сельскохозяйственных предприятиях с целью повышению энергоэффективности.
Ключевые слова: *сельское хозяйство, энергоэффективность, организационно-экономический механизм энергосбережения.*

Современный этап социально-экономического развития России отражает характер и глубину экономических преобразований производственной сферы хозяйственного комплекса страны, состояние и перспективы формирования структуры субъектов рыночных отношений. Многообразие форм собственности, становление новых товаропроизводителей, развитие мелких подсобных хозяйств, ускорение переработки и хранения сельскохозяйственной продукции в местах ее производства предъявляет новые, более жесткие, требования к развитию сельской электроэнергетики, к организации ее инженерно-технического обеспечения. Реформы в АПК страны осуществляется в период экономической ситуации, характеризующейся постепенным переходом фазы кризиса к оживлению. Дальнейшее совершенствование сельскохозяйственного производства возможно только при условии модернизации материально-технической базы предприятий на основе электроэнергетики.

Широкое внедрение электроэнергии в сельскохозяйственное производство способствует рациональному размещению сельскохозяйственных предприятий, позволяет наиболее полно привлекать естественные природные ресурсы страны, обеспечивать высокие темпы расширенного производства. Электрификация, то есть производство, распределение и применение электроэнергии - основа устойчивого функционирования и развития всех отраслей промышленности и сельского хозяйства страны, комфортного быта населения. Сельская электроэнергетика представляет собой важную часть агропромышленного комплекса и служит для удовлетворения энергетических нужд производственной и социально-бытовой сфер [17].

Энергохозяйство любого предприятия – это совокупность энергетических установок и вспомогательных устройств, предназначенных для обеспечения данного предприятия энергией различных видов. Система электроснабжения является важнейшим элементом энергетической базы. Ее значение заключается также в обеспечении непрерывности технологических процессов и снижении их трудоемкости, тем самым использование электрической энергии позволяет существенно повысить производительность живого труда и снизить себестоимость производимой продукции [9].

Необходимость оптимизации электроснабжения сельскохозяйственных предприятий обусловлена не только постоянным ростом цен на электроэнергию, но и аварийным состоянием сетей, в частности износ сетей составляет 41%. В этой связи целесообразным является оптимизация электрификации сельскохозяйственного производства. Электрификация в АПК включает систему энергосбережения и мероприятия по экономии электроэнергии [10].

Специфика электроснабжения сельскохозяйственных предприятий и сельских населенных пунктов заключается в наличии большого количества маломощных объектов, расположенных на всей территории страны, что, в свою очередь, увеличивает протяженность сетей [11].

Реформирование аграрного сектора экономики повлекло за собой повышение цен на энергоносители. В этой связи особую актуальность приобретали вопросы эффективного использования потребляемых в сельском хозяйстве топливно-энергетических ресурсов. Необходимо рассмотреть критерии и показатели, позволяющих оценить эффективность энергопотребления в сельском хозяйстве [12,19].

На фоне возрастающей нагрузки на природные экосистемы и биосферу в целом проблему энергосбережения в сельском хозяйстве необходимо рассматривать как наиболее актуальную на сегодняшний день. Ее решение в первую очередь должно предлагать снижение так называемой техногенной энергоемкости производства сельскохозяйственной продукции.

Степень использования источников энергии определяет уровень развития материально-технического потенциала общества, а дефицит энергоресурсов не способствует росту его материального благополучия.

Согласно статистике, современное сельское хозяйство недополучает около 20% энергоресурсов. Причиной этого является прекращение государственного регулирования экономических отношений между предприятиями промышленности, топливно-энергетического комплекса и агропромышленного комплекса, что послужило толчком к возникновению ценовых диспропорций и хронической неплатежеспособности сельхозтоваропроизводителей [26].

Таким образом, очевидна вся сложность проблемы электроснабжения сельского хозяйства. В этой связи особую значимость приобретает разработка принципиальных основ энергосберегающей политики в сельском хозяйстве [20].

Энергосбережение, согласно Федеральному Закону «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» определяется как «реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и других мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, выполненных работ, указанных услуг)» [1]. Основная задача энергосбережения применительно к предприятиям агропромышленного комплекса – обеспечение экономического использования средств производства и оптимизация соотношений между потреблением энергоресурсов и показателями экономического роста. Н.Ф.Ильинский определяет энергосбережение как фактор финансового оздоровления предприятий агропромышленного комплекса, действие которого направлено на устранение ценового диспаритета между топливно-энергетическими ресурсами и продукцией сельского хозяйства [13]. Большую роль в вопросах энергоменеджмента отводят и разработке ГОСТов [2-7].

Энергосбережение целесообразной рассматривать как гибкую систему, обладающую эффективным организационно-экономическим механизмом, а также способную сохранять свою сущность, и адаптироваться к динамичным условиям реформируемой экономики [14].

Организационно-экономический механизм энергосбережения – это система взаимосвязанных организационных и экономических мероприятий, целью осуществления которых является стимулирование экономии топливно-энергетических ресурсов, повышение эффективности их использования, проведение энергосберегающих мероприятий и в конечном итоге снижение энергоемкости производства сельскохозяйственной продукции.

Содержание организационно-экономического механизма энергосбережения подробно описано А.С.Миндриным [17] с нашими изменениями (табл. 1).

Функционирование организационно-экономического механизма энергосбережения предполагает систематизацию показателей учета энергопотребления, анализ использования и выявление закономерностей развития, внедрение передового опыта, разработку новых методов экономической оценки энергосберегающей техники, технологий, способов производства и экономическое обосновании их использования. Помимо этого организационно-экономический механизм включает в себя методику планирования и прогнозирования энергосбережения, финансово-кредитные меры по его стимулированию, ценовую политику, нацеленную на экономию топливно-энергетических ресурсов, организационные мероприятия, направленные на рационализацию энергопотребления, нормативы, регулирующие энергосбережение [15,16]. Все элементы организационно-экономического механизма выполняют определенные функции и классифицируются по двум основным группам: аналитической и регулирующей.

Таблица 1 - Организационно-экономический механизм энергосбережения в аграрном производстве

Меры	Содержание	Инструменты (рычаги, стимулы)
Организационные	Формы, методы государственного и хозяйственного планирования и регулирования энергосбережения и ограничение монополистической деятельности производителей и продавцов моторного топ-	Прогнозные оценки, стратегии, целевые программы, планы, организационные проекты энергосбережения, энергосберегающие технологии возделывания сельскохозяйственных культур, организа-

	лива и сельскохозяйственной техники на соответствующих рынках	ционные меры по ограничению монополистической деятельности
Экономические	Формы и методы государственного и хозяйственного экономического стимулирования и регулирования процесса энергосбережения на основе оснащения хозяйств машинами с высокими показателями топливной экономичности, внедрения энергосберегающих технологий возделывания сельскохозяйственных культур, регулирования рынков моторного топлива и сельскохозяйственной техники	Налоговые и кредитные льготы, субсидии и субвенции на закупку и лизинг техники с высокими показателями производительности и топливной экономичности, компенсационные выплаты в связи с ростом цен на моторное топливо, экономические инструменты регулирования рынков моторного топлива и сельскохозяйственной техники, экономические нормы и нормативы.
Научно-методические	*Научные разработки* по снижения энергоемкости работ в технологии производства сельскохозяйственных культур, по повышению энергетической и энергоэкономической эффективности сельскохозяйственного производства	Документы и инструкции, рекомендации по реализации достижений НТП и передового опыта в сфере энергосбережения
Правовые	Формы и метода правового регулирования энергосбережения	Правовые нормы и нормативы федерального, регионального и хозяйственного уровня, юридически оформленные договоры как база реализации организационных, экономических и научно-методических средств стимулирования и регулирования энергосбережения

Элементами аналитической группы является анализ, планирование и прогнозирование, учет, расчет экономической эффективности. Они позволяют оценить состояние энергопотребления. Регулирующая группа включает в себя ценовую политику и финансово-кредитные меры. Действие элементов данной группы направлено на предоставление льгот или на выполнение штрафных санкций.

Эффективность организационно-экономического механизма проявляется при комплексном применении всех его элементов и выражается в сохранении структуры и сущности системы энергосбережения, а также ее способности к развитию, несмотря на внешние воздействие [19].

Таким образом, действие организационно-экономического механизма должно быть направлено на развитие и выявление системообразующих факторов и устранение системоразрушающих.

Организационно-экономический механизм энергосбережения регулирует взаимоотношения между государством и сельскохозяйственными предприятиями, разработчиками новой техники и технологий в лице научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и заводами-изготовителями, а также координирует работу каждого партнера по всем элементам механизма. Кроме того, в рамках отдельно взятого предприятия он координирует взаимоотношения самого предприятия и работников, от деятельности которых зависят результаты энергосбережения на предприятии.

Немаловажное значение будет играть и система обеспечения четкого выполнения основных функций управления в энергоменеджменте:

- организация коммерческих взаимоотношений, организация информации при коммерческом расчете;
- энергетический учет, дифференцированный по всем потребителям, поскольку без него ведение коммерческих отношений просто невозможно;
- анализа энергоиспользования во всех наиболее энергоемких производственных установках – для определения степени рациональности энергозатрат в производственных процессах;
- нормирование энергопотребления – для обоснованности претензий по бережному энергопотреблению;
- планирование (расчета) энергетических нагрузок и объемов производства и передачи энергии, всей коммерческой деятельности энергохозяйства;
- контроль и регулирование – для оперативной и действенной корректировки энергоснабжения потребителей

Решение вопросов повышения энергоэффективности и энергосбережения имеет специфику для каждой конкретной организации. Рассмотрим некоторые пути решения проблемы на примере СПК «Агрофирма «Культура».

Многоотраслевое хозяйство СПК «Агрофирма «Культура» в последние десяти лет постоянно

входит в число 300 лучших предприятий агропромышленного комплекса России. Помимо производства основных видов сельскохозяйственной продукции: зерна, картофеля, овощей открытого грунта, производства мяса и молока, производственный кооператив большое внимание уделяет и производству овощей в закрытом грунте. Это единственное сельскохозяйственное предприятие Брянской области производящее в таких больших объемах овощи в закрытом грунте.

Удовлетворение потребностей населения в свежих ценных овощах в течение всего года – одна из важнейших задач сельского хозяйства. Выращивание таких высокоценных овощей, как помидоры и огурцы, в осенний, зимний и весенний период, когда в них ощущается особая потребность, возможно только в условиях теплиц или специализированных культивационных сооружениях. Нельзя также недооценивать и выращивание рассады в весенний период, что намного повышает урожайность этих культур, а также позволяет получить более качественную продукцию в ранние сроки.

Основные причины кризиса тепличного парникового хозяйства видятся в значительном устаревании материально-технической базы теплиц, несовершенство их технологий, особенно в части энергопотребления, механизации и электрификации трудоемких процессов, низкой урожайности овощных культур. Имеет место и серьезные нарушения микроклимата и питания растений. Если такая ситуация будет сохраняться, то неминуемый спад производства продукции защищенного грунта и, как следствие, прекращение ее производства.

Решение указанных проблем видится в виде реконструкции и техническом перевооружении теплично-парниковых комплексов, строительства новых тепличных хозяйств.

Большое внимание в современных условиях необходимо уделять и энергосбережению.

В данной работе показан анализ современного состояния энергоиспользования и предложены мероприятия по энергосбережению в СПК «Агрофирма «Культура» (табл.2).

Таблица 2 - Контроль затрат по электроэнергии в СПК «Агрофирма «Культура»

№№ п/п	Показатели	Тепличный комбинат		Другие подразделения		Всего по кооперативу	
		2011г.	2012 г.	2011г.	2012 г.	2011г.	2012 г.
1	Количество элект. энергии (лимит), кВт-час		8598000		2266867		10864867
2	Количество элект. энергии (факт.), кВт-час	8347161	8117858	2295447	2384174	10642608	10502032
3	Факт к лимиту (перер.»+»,экон.»-, кВт-час		-480142		117307		-362835
4	Покупная стоимость, руб.	33174941	36548926	9927772	10362061	43102714	46910987
5	Цена 1 кВт-час, руб.	3,97	4,50	4,32	4,35	4,05	4,47
6	Человеко-часы	19769	18499	12642	7957	32411	26456
7	Зарплата с отчислениями, руб.	1501253	1492711	821716	761329	2322969	2254040
8	Услуги тракторов, руб.	1222	280	0	0	1222	280
9	Запасные части, руб.	1974	0	2092	0	4066	0
10	Прочие затраты, руб.	33514	237336	128489	56277	282003	293613
	Всего затрат, руб.	34712905	38279254	11000069	11179667	45712974	49458921
11	Себестоимость 1 кВт-час, руб.	4,16	4,72	4,79	4,69	4,30	4,71
12	Собственные затраты в общих, %	4	5	10	7	6	5

Как видно из приведенных данных, себестоимость 1 кВт ·часа электроэнергии в тепличном комбинате за год возросла на 13,5% (с 4,16 руб. до 4,72 руб.).

Рассмотрим некоторые пути электросбережения на примере досвечивания растений в теплицах. Проблема в том, что осенью, зимой и ранней весной выращивание свежих овощей в климатических условиях европейской части РФ возможно только в защищенном грунте - теплицах и других специальных культивационных сооружениях. Снижение доли естественной освещенности и сокращение продолжительности светового дня в это время экономически целесообразно компенсировать дополнительным искусственным облучением.

Применение искусственного облучения не может быть заменено каким-либо другим агротехническим приемом или способом выращивания, так как нормальное углеродное питание и формирование растений под действием оптического излучения - основа их существования и получения урожая. Только под действием оптического излучения может протекать одна из распространенных в природе фотобиологических реакций - реакция фотосинтеза, при которой энергия

оптического излучения в присутствии молекул воды и углекислого газа трансформируется в химическую энергию органических соединений растений с выделением кислорода - основного, если не единственного, фактора формирования земной атмосферы и жизни на земле, постоянного поддержания кислородного баланса.

К.А.Тимирязев доказал, что источником энергии для фотосинтеза служит преимущественно длинноволновая часть спектра (красные лучи), а влияние коротковолновой части (сине-зеленой) менее существенно. Было доказано, что наиболее благоприятными для выращивания светолюбивых растений являются интенсивности в пределах 150-220 Вт/м^2, а оптимальный состав излучения имеет следующее соотношение энергий по спектру: 30% - в синей области (380-490 нм), 20% в зеленой 490-590 нм) и 50% - в красной области (600-700 нм). С использованием такого искусственного освещения получены урожаи в несколько раз более высокие, чем при обычном освещении, причем за более короткие сроки.

Приведенные результаты указывают на возможность применения светодиодных светильников для освещения растений. Диапазон длин волн излучения светодиодов в красной области спектра составляет от 620 до 635 нм, в оранжевой – от 610 до 620 нм, в желтой – от 585 до 595 нм, в зеленой – от 520 до 535 нм, в голубой – от 465 до 475 нм и в синей – от 450 до 465 нм. Путем составления комбинаций из светодиодов разных цветовых групп можно получить источник света с практически любым спектральным составом в видимом диапазоне.

Большое значение имеет и состав спектра излучения.

Электродосвечивание рассады позволяет ускорить получение продукции на 20-25 дней и повысить урожай на 20-25%. Окупаемость дополнительных затрат на электрооборудование составляет 1-2 года. Затраты электроэнергии в 3-й световой зоне на растение огурца составляет примерно 5 кВт – ч, на одно растение томата – 6 кВт-ч.

Полноценное развитие растений возможно только при обеспечении требуемого уровня искусственной облученности, обязательно учитывающего условия естественной освещенности. Для средних широт европейской части РФ при выращивании рассады овощных культур уровень искусственной облученности в области ФАР принимают равным не менее 25 Вт-м^2 для огурцов. Продолжительность облучения рассады огурцов — 30...40 дней при продолжительности облучения рассады не менее 12...16 ч/сут. Уровень облученности растений в фазе плодоношения несколько выше и для средних широт европейской части РФ должен быть не менее 40 Вт-м^2, продолжительность облучения огурцов 12... 14 ч/сут.

Натриевые облучатели размещены на высоте 3 м над уровнем почвы, что соответствует уровню искусственной облученности в 51 Вт/м-2 , размещаем облучатели в три ряда по 8 облучателей в ряду на расстоянии 3 метра между ними. Используем обе модификации облучателей, чередуя их в рядах.

Установочная мощность облучательных установок

Руст = 8х3х600=14000 Вт.

К преимуществам светодиодов также относится малая потребляемая электрическая мощность и как следствие низкое потребление электроэнергии устройствами на основе светодиодов. Излучение светодиодов направленное, а это позволяет эффективное использовать источники света на их основе. Срок службы светодиодов превышает срок службы лам накаливания минимум в несколько раз, что делает применение светодиодов весьма эффективным в экономическом плане.

Возможно легко управлять интенсивностью излучения светодиодного светильника путем изменения значения тока, что делает возможным подбирать спектр светильника в зависимости от конкретного этапа развития растений.

Светодиоды, в отличии от ламп, не являются хрупкими, поэтому устройства на их основе могут быть вандалоустойчивыми, а возможность низковольтного питания делает их безопасными, то есть являющимися потенциальными источниками возникновения пожара или взрыва.

Таким образом, два источника света – натриевые лампы и светодиодные светильники – надо сравнивать по следующим параметрам: эффективность использования спектра источника, соотношение PPF/Вт и состав спектра.

Натриевые лампы имеют высокое соотношение PPF/Вт – не менее 1,8 мкмоль/(с х Вт). Расчетное значение эффективности использования спектра источника составляет 0,92. В спектре

натриевой лампы средний уровень интенсивности в синей области более чем в три раза ниже, чем уровень интенсивности в красной области, что говорит о необходимости и использования более интенсивной лампы, а значит, о необходимости повышения потребляемой мощности.

Светодиодный аграрный светильник XLight был разработан с учетом требований к тепличному освещению, и его спектр максимально приближен к оптимальному. Расчетное значение PPF/Вт – 2 мкмоль/(с хВт). Расчетное значение эффективности использования спектра источника – 0,83.

Из сравнения приведенных для двух типов источников данных можно сделать вывод, что светодиодный светильник XLight по своему спектру ближе к оптимальному для выращивания растений, характеризуется более высокой отдачей фотосинтетически активного излучения, чем натриевая лампа, и имеет сопоставимую с ней эффективность использования спектра источника. Все это свидетельствует о возможном более эффективном применении данного типа светильников для освещения растений в процессе вегетации.

В отличии от люминесцентных ламп светодиодный светильник обеспечивает спектр излучения, необходимый для полного цикла выращивания растений от проращивания до цветения и плодоношения, а спектр люминесцентных ламп не позволяет растениям плодоносить, поэтому эти лампы пригодны только для выращивания рассады. Другим преимуществом светодиодных светильников является низкое выделение тепла, поэтому их можно располагать в непосредственной близости от растений без риска нанести им повреждения.

В качестве источника света для освещения помещений теплицы и бытовых вспомогательных помещений принимаются к использованию светильники с лампами накаливания. Светильники с лампами накаливания по сравнению со светильниками с люминесцентными лампами имеют более простую конструкцию, меньшую себестоимость, более просты в обслуживании.

При выборе типа светильника следует учитывать условия окружающей среды, требования к характеру светораспределения, условия и экономичность. Учитывая эти рекомендации, к установке принимаются светильники с лампами накаливания.

Расчет соединительного коридора ведется методом коэффициента использования светового потока. Этот метод применяют для расчета общего равномерного освещения горизонтальных поверхностей при отсутствии крупных затеняющих предметов.

Расчетный световой поток рассчитывается исходя из нормированной освещенности, лк, коэффициента запаса (для ламп накаливания 1,3), высоты подвеса светильника, числа светильников, коэффициента использования. Исходя из этих показателей расчетный световой поток равен 2526,8 (лм).

Выбираем лампу накаливания мощностью 200 Вт, Б215-225-200 со световым потоком 2920 лм, т.е. немного больше расчетного. Фактическая освещенность составит 57,8 лк (2920 : 2526,8) х 50 =57,8. Отклонение расчетной освещенности от нормируемой допускается в пределах от -10 до +20%.

В процентном отношении фактическая освещенность от нормированной составит: (54,4 : 50) х 100% = 108,8%.

Освещение остальных помещений рассчитываются аналогично. Данные сведены в табл. 3.

Таблица 3 - Освещенность помещений

Помещения	Площадь, $м^2$	Расчетная высота, м	Нормированная освещенность, лк	Количество и тип тильников	Тип источника света
Соединительный коридор	348	3	50	29 ППД-200	Б215-25-200
Котельная	516	5	100	20 ППД-200	Б215-225-200
Помещение персонала (2 шт)	66	3	50	10 НСО02	Б215-225-150
Помещение для хранения готовой продукции	60,5	3	50	8 НСО02	Б215-225-150
Коридор	52,2	4	30	11 ПСХ-60	Б215-225-60
Электрощитовая	60,5	3	50	8 НСО02	Б215-225-150

Суммарная мощность всех установленных ламп составит 5800 Вт. При освещенности 15 часов в день, 250 дней в году и стоимости электроэнергии 4,5 руб. за кВт ·ч, годовая стоимость электроэнергии составит 97875 руб.

Аварийное освещение устанавливается в помещениях, где необходимо продолжать работу или эвакуировать людей при внезапном отключении рабочего освещения. Оно должно обеспечивать на рабочих местах освещенность не менее 5% нормы, установленной для рабочего освещения.

Для аварийного освещения выделяется в соединительном коридоре теплицы каждый пятый светильник из общего освещения, что составляет 19,4% от установленной мощности освещения. Над входом в здание устанавливаются светильники ППД-1900 с лампой накаливания мощностью 60 Вт.

Стоимостные характеристики светильников различных помещений в условиях рынка отличаются в зависимости от спроса и предложения. В этих помещениях необходимо также начать применять энергосберегающие лампы.

Для оценки перспективности внедрения светодиодных светильников в растениеводстве выполним проект переоснащения ими участка теплицы. В качестве примера типового объекта была взята теплица СПК «Агрофирма «Культура».

Для расчетов были приняты следующие исходные данные:

- высота подвеса светильников над растениями – 3 м;

-площадь 140 х 72 м^2;

-количество поперечных балок (места крепления светильников) – 16 шт;

-расстояние между балками – 4 м;

-количество используемых светильников – 192 шт. (по 12 шт. на балку).

В качестве заменяемых светильников рассматривались светильники AGRO-144 Standart с натриевой лампой ДНаТ 600 Вт. Исходные параметры для светотехнического расчета предполагаются следующие:

-КПД светильника AGRO-144 Standart - 0,6;

-световой поток лампы ДНаТ – 88500 лм;

-потребляемая мощность светильника – 648 Вт;

-уровень освещенности на поверхности установки растений – 11000 лк;

-срок службы лампы – 20000 часов.

В рамках проекта предполагается провести замену имеющихся светильников с лампами ДНаТ 600 Вт на светодиодные светильники XLight с потребляемой мощностью 166 Вт. В светодиодном светильнике XLight нашли воплощения результаты исследований влияния различного освещения на рост растений.

Расчет экономической эффективности внедрения средств электрификации и автоматизации производства выполняется путем сопоставления двух вариантов.

1. Базовый вариант – существующий вариант решения данной проблемы на практике в объеме проекта.

2. Проектный вариант – вариант, экономически обоснованный и технически разработанный.

Внедрение модернизированной системы освещения позволяет экономить электрическую энергию путем использования светодиодных светильников вместо натриевых ламп.

При базовом варианте стоимость электрооборудования составляет 710400,0 руб., при проектируемом 4915200,0 руб.

Показателями сравниваемой экономической эффективности являются годовые производственные (издержки) затраты.

При экономической оценке конкретных шагов по экономии энергоресурсов на начальном этапе следует рассчитать необходимые капитальные вложения и текущие затраты.

Коэффициент экономической эффективности капиталовложений

$$E_{ф} = \frac{Э_к}{K_в} = \frac{1}{T_к} = \frac{1}{2,2} = 0,45 \rangle 0,12$$

Еф ≥ Ен, а это значит, что соблюдается условия эффективности ($Э_н$ = 0,12). Полученные данные сведены в табл. 4.

Таблица 4- Технико-экономические показатели использования новых светильников

Наименование показателя и единица измерения	Значения для вариантов	
	базовый	проектируемый
Приведенные затраты, руб.	3882857,32	1018123,36
Потребляемая электроэнергия в год, кВт·ч	681178	174499
Экономия электроэнергии в год, кВт·ч	0	506678,4
Экономия расходов на электроэнергию в год, руб.	0	2280052,8
Срок окупаемости, год	0	2,2
Дисконтированный срок окупаемости год	0	3

Таким образом, на данном этапе развития в сельском хозяйстве существуют ренальные пути повышения энергоэффективности и снижения энергопотребления на всех сельскохозяйственных предприятиях.

The article is devoted to the problems of energy-saving management in agricultural enterprises with the aim to improve energy efficiency.
Keywords: *agriculture, energy efficiency, organizational-economic mechanism of energy conservation.*

Список литературы

1.Федеральный закон РФ от 23 ноября 2009 г. №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

2. ГОСТ Р 51387-99. Энергосбережение. Нормативно-методическое обеспечение. Основные положения.

3. ГОСТ Р 51379-99. Энергосбережение. Энергетический паспорт промышленного потребителя топливно-энергетических ресурсов. Основные положения. Типовые формы.

4. ГОСТ Р 51749-2001. Энергосбережение. Энергопотребляющее оборудование общепромышленного применения. Виды. Типы. Группы. Показатели энергетической эффективности. Идентификация.

5. ГОСТ Р 51541-99. Энергосбережение. Энергетическая эффективность. Состав и классификация показателей.

6. ГОСТ Р 51750-2001. Методика определения энергоемкости при производстве продукции и оказании услуг в технологических энергетических системах. Общие положения.

7. ГОСТ Р 51388-99. Энергосбережение. Информирование потребителей об энергоэффективности изделий бытового и коммунального назначения. Общие требования.

8. Бородин И.Ф. Источники энергии и энергосбережение //Энергообеспеченность и энергосбережение в сельском хозяйстве. Труды ВИЭСХ. М.: ГНУ ВИЭСХ, 2003. -с. 460.

9. Бурмистров В.Н., Горлов А.Н., Дидорин В.С. и др. Эколого-энергетические аспекты повышения энергоэффективности и безопасности энергетики России //Электрика, №10. - 2011. -С. 20-24.

10. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях / В.Т. Водянников, Н.Е.Зимин, Н.М.Морозов и др.; Под ред. В.Т.Водянникова. Учебник.–М.: КолосС. - 2005. – 506 с.

11. Чеснокова И.А., Рыбаков Л.М. Энергосбережение в Республике Марий ЭЛ: проблемы и задачи //Электрика. – 2010. - №11.- С. 15-17.

12. Ивакина Е.Г., Шишкин С.А. Динамика тарифов на электроэнергию для сельских потребителей //Электрика. – 2002. - №4. - С.18-20.

13. Ильинский Н.Ф. Электропривод: энерго- и ресурсосбережение //Учебное пособие. –М.: «Академия». – 2008. – 208 с.

14.Кормаков Л.Ф. Энергосбережение в растениеводстве. Организационно-экономический аспект. –М.: ООО НИПКЦ «Восход-А» -2012. – 148 с.

15. Миндрин А.С. Энергосбережение в сельском хозяйстве //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -2006. - №5. – С. 11-14.

16. Миндрин А.С. Энергосбережение в сельском хозяйстве //АПК: экономика и управление. -2008. - №9. – С. 17-19.

17. Миндрин А.С. Энергоемкость сельскохозяйственного производства: теория, методы, оценка. –М.: Изд-во ООО НИИАЦ «Восход». -2009. – 388 с.

18. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика (практикум). Учебное пособие. М.: «Высшая школа». – 2001.—309 с.

19. Некрасов С.А. К вопросу выбора пути и эффективности различных вариантов развития энергетики Российской Федерации //Электрика. – 2010. -№1. - С. 10-14.

20.Сузьменко В.А. Региональные аспекты энергопотребления АПК //АПК: экономика и управление. – 2001. - №1. – С. 52-57.

Об авторах

Кувшинов Н.М. – доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г.Петровского, *iriada56@bk.ru*

Кувшинов М.Н. – кандидат экономических наук, доцент Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Брянский филиал), *cmach3@yandex.ru*

УДК 657.222

МСФО: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГУДВИЛЛА

О.Н. Кузнецова

Гудвилл – специфический вид активов, возникающий в процессе объединения компаний. Грамотная организация учёта гудвила в рамках МСФО – важный компонент формирования достоверной финансовой отчётности.

Ключевые слова: *Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), гудвилл, обесценение гудвилла, приобретение компаний.*

В процессе приобретения компании фирма-покупатель может получить гудвилл. Согласно МСФО (IFRS) 3, гудвилл – это будущие экономические выгоды, возникшие в связи с активами, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны.

В соответствии с IFRS 3, на дату покупки экономического субъекта покупатель должен:

– признать гудвилл, полученный в результате операции объединения бизнеса, в качестве актива;

– оценить гудвилл по фактической стоимости [2].

Фактическая стоимость гудвилла рассчитывается следующим образом:

$$G = ZO - ICA_{CC}, \quad (1)$$

где G – гудвилл;

ZO – затраты по объединению;

ICA_{CC} – идентифицируемые чистые активы, оцененные по справедливой стоимости.

Если приобретается компанией доля менее 100 % в чистых активах предприятия, то гудвилл будет рассчитываться по формуле:

$$G = ZO - D_{\%} \times ICA_{CC}, \quad (2)$$

где $D_{\%}$ – доля фирмы в чистых активах приобретаемого бизнеса.

При этом формируется доля меньшинства на дату объединения бизнеса, т.е. часть чистых активов дочернего предприятия, которая не принадлежит материнской фирме:

$$DM = (100 - D_{\%}) \times ICA_{CC}. \quad (3)$$

Рассмотрим порядок исчисления каждой из составляющих стоимостной оценки гудвилла в соответствии с МСФО (IFRS) 3.

Пример 1. Компания А приобретает компанию Б за 100 млн. руб. и дополнительно оплачивает юридические услуги на сумму 5 млн. руб. Общие административные расходы – 4 млн. руб.

В итоге, стоимость покупки составляет 105 млн. руб.: Д-т «Инвестиции» - К-т «Денежные средства» 105 млн. руб.

Если фирма-покупатель получает контроль уже после совершения операции обмена, дата обмена совпадает с датой приобретения. Но возможна и другая ситуация, когда объединение производится поэтапно, например, путём постепенной покупки акций.

Пример 2. Компания А 1 марта дала согласие на покупку компании Б. Покупка осуществлялась в несколько этапов: 1 марта компания А приобрела 10 % акций, 1 апреля – 50 %, 1 мая – последние 40 %. Стоимость покупки составляет 105 млн. руб. (по данным примера 1).

В результате, 1 марта, 1 апреля и 1 мая являются датами обмена. 1 апреля – это дата приобретения, потому что именно на эту дату компания А приобрела контрольный пакет акций компании Б.

Пример 3. Компания А приобретает компанию Б за 100 млн. руб. Компания Б заключила долгосрочный договор на поставку продукции покупателю В. Справедливая стоимость: договора

– 10 млн. руб., прочих активов – 80 млн. руб., обязательств – 20 млн. руб.

Следовательно, величина гудвилла определяется как: G = 100 млн. руб.– (80 млн. руб.+ 10 млн. руб. – 20 млн. руб.) = 30 млн. руб.

Если бы справедливая стоимость данного контракта была бы неизвестна, то величина гудвилла составила бы: G = 100 млн. руб. – (80 млн. руб.– 20 млн. руб.) = 40 млн. руб.

Пример 4. Компания А приобретает компанию Б, имеющую текущее судебное разбирательство, за 100 млн. руб. Справедливая стоимость активов компании Б – 80 млн. руб., обязательств – 10 млн. руб., условного обязательства (а именно – текущего судебного разбирательства) – 5 млн. руб.

Значит, гудвилл составит: G =100 млн. руб. – (80 млн. руб. – 10 млн. руб. – 5 млн. руб.) = 35 млн. руб.

Следовательно, при формировании консолидированной финансовой отчётности на дату приобретения инвестиции фирмы-покупателя (100 млн. руб.) будут отражены как чистые активы и гудвилл:

Д-т «Активы» – 80 млн. руб.;

Д-т «Гудвилл» – 35 млн. руб.;

К-т «Инвестиции» – 100 млн. руб.;

К-т «Обязательства» – 10 млн. руб.;

К-т «Условные обязательства» – 5 млн. руб.

Покупатель отражает в учёте условное обязательство обособленно, только если его справедливая стоимость может быть надёжно определена. Иначе итоговая сумма, признаваемая в качестве гудвилла, будет меньше на величину условного обязательства.

Пример 5. Справедливая стоимость условных обязательств (см. пример 4) не может быть надёжно определена. Тогда величина гудвилла составит 30 млн. руб. (100 млн. – (80 млн. – 10 млн.)).

Тестирование гудвилла на предмет обесценения включает сравнение возмещаемой стоимости приобретенного гудвилла с его балансовой стоимостью. В то же время проведение тестирования на обесценение гудвилла на индивидуальной основе (т.е. определение его возмещаемой стоимости) нельзя осуществить на практике. Для решения обозначенной проблемы МСФО (IAS) 36 вводит специальный термин – единица, генерирующая денежные средства. Поэтому тестирование гудвилла осуществляется на основе данных единиц [2].

Единица, генерирующая денежные средства (ЕГДС) представляет собой наименьшую группу активов, которая за счёт её использования создаёт приток денежных средств, независимый от притоков денег от других активов или групп активов. Оценка ЕГДС, на наш взгляд, в определенной мере аналогична доходному методу определения справедливой стоимости основных средств, рассмотренному Кузнецовой О.Н. [1].

С целью проверки на обесценение гудвилл, приобретенный при объединении компаний, должен быть разделён на единицы, генерирующие денежные средства, которые получают преимущества от операции покупки.

Приобретенный гудвилл не может генерировать денежные потоки независимо от других активов фирмы и обычно оказывает положительное влияние на денежные потоки от нескольких единиц. В результате – возмещаемая стоимость гудвилла, как отдельного актива, не может быть точно определена. Поэтому при обнаружении признаков вероятного обесценения гудвилла будет рассчитываться не его возмещаемая стоимость, а возмещаемая стоимость генерирующей единицы, к которой данный гудвилл относится.

В соответствии с МСФО (IAS) 36 единица, генерирующая денежные средства, на которую распределяется гудвилл, должна тестироваться на предмет обесценения как минимум ежегодно, вне зависимости от наличия показателей, свидетельствующих об обесценивании единицы.

Тестирование связано со следующим алгоритмом действий:

– Этап 1. Распределение гудвилла между ЕГДС.

– Этап 2. Сравнение возмещаемой стоимости ЕГДС с балансовой стоимостью.

Если возмещаемая стоимость этой единицы превышает её балансовую стоимость, то дальнейших действий не требуется, так как факт обесценения гудвилла за рассматриваемый период не установлен. Если же балансовая стоимость единицы окажется выше предполагаемой возмещаемой стоимости, фирма должна признать убыток от обесценения, который уменьшает прибыль

отчётного периода. Но при распределении убытка от обесценения балансовая стоимость актива не должна быть ниже наибольшего значения из следующих трёх показателей:

– его чистой продажной цены, если её можно определить;

– ценности его использования, если её можно определить;

– нуля.

При этом предприятия не должны иметь так называемой «свободы выбора» при отнесении гудвилла к единицам учёта. Согласно МСФО, такое отнесение должно быть «разумным и приемлемым». Ведь, если гудвилл отнести к слабой единице, то его, вероятно, придётся списать сразу или довольно быстро, а гудвилл, отнесённый на высокорентабельную единицу, скорее всего, никогда не подвергнется списанию. Поэтому, выбирая единицы учёта, руководитель и главный бухгалтер фирмы должны оценить, будет ли предприятие расти, приносить прибыль, развиваться циклично, возможны ли резкие изменения в ближайшем будущем.

Если в последующие годы после признания убытка от обесценения наметился существенный рост гудвилла (например, связанный с увеличением стоимости имени компании, развитием клиентской базы и других факторов, которые способны генерировать экономические выгоды), то этот факт указывает, что убыток от обесценения, признанный в предыдущие годы, уменьшился или исчез.

В то же время Международные стандарты финансовой отчётности не допускают восстановления убытка от обесценения гудвилла, в связи с тем, что любое последующее увеличение возмещаемой стоимости гудвилла будет являться увеличением гудвилла, созданного внутри фирмы. А внутренне сформированный гудвилл не отвечает критериям признания в финансовой отчётности.

В финансовой отчётности компании обязательно должна быть отражена информация:

– о факторах, повлиявших на увеличение стоимости гудвилла при признании его к учёту, т.е. описание каждого нематериального актива, который не был учтён отдельно от гудвилла, а также объяснение того, почему справедливая стоимость указанного актива не может быть надёжно оценена;

– о совокупной стоимости гудвилла и накопленных убытках от его обесценения;

– гудвилле, включённом в группу активов, предназначенных для выбытия;

– об убытках от обесценения, отражённых в течение отчётного периода;

– о суммах, признанных в отчёте о совокупном доходе в качестве отрицательного гудвилла.

Таковы основные аспекты в области учета гудвилла согласно МСФО.

Goodwill – the specific type of assets arising in the course of merger of companies. The competent organization of the accounting of goodwill within IFRS – an important component of formation of authentic financial statements.

Key words: *International Financial Reporting Standards (IFRS), goodwill, goodwill depreciation, acquisition of the companies.*

Список литературы

1. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 206-208.

2. Международные стандарты финансовой отчетности. М. Аскери. 2011.

Об авторе

Кузнецова О.Н. – доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского, *olga-kuz-1979@mail.ru*

УДК 658.14/17:005.334.4

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. Микитухо, Н.В. Парушина

В статье рассматривается проблема необходимости формирования многоуровневого экономического анализа для диагностики и предупреждения банкротства коммерческих организаций, интегрирующая методику финансового и управленческого анализа, методы и приемы анализа при проведении процедур банкротства на стадии рассмотрения дела о банкротстве. Многофункциональная роль анализа заключается в осуществлении диагностических, контрольных функций и проведении надзорного контроля за соблюдением законодательства, качеством процедур банкротства и разработке предупредительных мероприятий.
Анализ, аналитические процедуры, аудит, диагностика, банкротство, несостоятельность.

За последние годы проблема банкротства коммерческих организаций не только не утратила остроту, а, наоборот, приобрела особую актуальность и получила свое дальнейшее развитие. Эксперты тематического интернет-портала «Все о несостоятельности (банкротстве)» констатируют, что появилась «Российская Мода на несостоятельность и банкротство» и отмечают, что «…дел о банкротстве становится все больше и больше. Причем зачастую банкротство подготовил сам собственник или менеджмент. Владельцы бизнеса идут на такую крайнюю меру, чтобы не платить по счетам: банковские кредиты, заемные средства и т.д. Не пугает даже наказание. Преднамеренное банкротство в России является преступлением…»[1]. Подтверждением являются участившиеся банкротства банков и туристических фирм. По сведениям Российской газеты, приведенным в статье «Сгоревший тур», только за летний период 2014 года «…список банкротов пополнила еще одна, уже седьмая по счету, туристическая фирма…» [2]. В их числе «Лабиринт», «Нева», «Альфа-тур», «Ветер странствий».

Сайт банков России опубликовал полный список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России, с января 2014 года были отозваны лицензии и ликвидированы 55 российских банков [3].

Факты банкротства приводят не только к вынужденной ликвидации коммерческих структур, но зачастую связаны с громкими уголовными делами, расследуемыми на территории Российской Федерации, объектами которых становятся незаконные операции отчуждения имущества, мошеннические схемы, групповые рейдерские захваты [4].

Банкротство в России в настоящее время имеет двойственную природу. Оно может быть результатом политических и экономических кризисов в стране, неэффективной структуры производства, просчетов в управлении, передела корпоративного контроля и приводит к прекращению деятельности фирмы. С другой стороны банкротство представляется как спланированная и ожидаемая управляемая процедура, что вызывает распространение механизма преднамеренного и фиктивного банкротства и рост числа экономических преступлений. По данным официальной статистики Министерства внутренних дел РФ непосредственно доля уголовных преступлений, связанных с неправомерными действиями при банкротстве, преднамеренным и фиктивным банкротством, составляет ежегодно примерно около 1,5 процентов. Динамика преступлений в сфере экономической деятельности приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика выявленных преступлений экономической направленности в сфере банкротства в Российской Федерации [5]

Показатель	Январь-декабрь 2010г.	Январь-декабрь 2011г.	Январь-декабрь 2012г.	Январь-декабрь 2013г.	Январь-июль 2014г.
Неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, единиц	701	529	474	426	214
Удельный вес, %	1,22	1,30	1,37	1,55	1,25
Всего преступлений в сфере экономической деятельности, единиц	57162	40496	34405	27388	16991

Неправомерные действия при банкротстве совершаются в крупном или особо крупном размерах либо связаны с причинением крупного ущерба.

Понятие "банкрот" известно в русском языке с Петровской эпохи в значении сочетания "разорившийся должник". Этот термин появился как заимствование из французского языка, где он трактуется как banqueroute. В переводе с итальянского языка слово «банкротство» произошло от bankcarotta, а понятие «банкрот» от bankcarottiere. По сведениям Энциклопедического фонда России все же считается, что первоисточником понятия «банкротство» является староитальянское сочетание bankca rotta, дословно - "сломанная, разбитая скамья (прилавок, контора)", что связано с тем, что первоначально конторы разоренных банкиров, объявленных банкротами, подвергались разгрому. Первое упоминание о зарождении основ права приходится на период XVIII - XIX вв. Для подтверждения несчастной (неосторожной) и злонамеренной (безответственной) несостоятельности предпринимателей, купцов применялись документы: "Банкротский устав" (1740 г.), "Устав о банкротах" (1800 г.), "Устав о торговой несостоятельности"(1832 г.), "Устав Судопроизводства Торгового" (1905 г.) [6].

В настоящее время значение дефиниции «банкротство» раскрывается в статье 2 Федерального закона от 26.10.2002г. № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014г.) "О несостоятельности (банкротстве)", согласно которой несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Следовательно, факт банкротства должен быть юридически подтвержден вынесением решения арбитражного суда. Поэтому до процедуры признания организации банкротом возможно проведение комплекса антикризисных мероприятий, которые способствовали бы восстановлению платежеспособности и погашению долгов, и как следствие укреплению позиций отечественных предприятий на внутренних и мировых рынках. В этой связи численность организаций, прекративших свою деятельность на территории Российской Федерации, в том числе по причине банкротства, является ключевым объектом контроля и аналитического мониторинга ряда государственных структур, регулирующих и контролирующих сферу коммерческого бизнеса в части возложенных на них полномочий (таблица 2).

Таблица 2 – Полномочия контрольно-надзорных органов в сфере банкротства и финансового оздоровления

Наименование контрольно-надзорного органа	Полномочия контрольно-надзорного органа в сфере банкротства и финансового оздоровления
Федеральная налоговая служба Российской Федерации	Осуществление контроля и надзора за соблюдением законодательства о налогах и сборах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения налогов и сборов, иных обязательных платежей; представление в соответствии с законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) интересов Российской Федерации по обязательным платежам и (или) денежным обязательствам [7].
Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России)	Совершенствование механизмов саморегулирования и повышение эффективности реабилитационных процедур в отношении юридических лиц; совершенствование норм об ответственности менеджмента должника и обеспечение защиты имущественных интересов при банкротстве; совершенствование механизмов защиты интересов залоговых кредиторов и предупреждения банкротства небанковских финансовых организаций; правовое регулирование вопросов несостоятельности предпринимательских групп; введение особенностей рассмотрения дел о банкротстве, осложненных иностранным элементом (трансграничная несостоятельность); совершенствование процедур банкротства стратегических организаций; установление особенностей банкротства застройщиков, осуществляющих долевое строительство многоквартирных домов [8].
Федеральные арбитражные суды Российской Федерации	Рассмотрение арбитражных дел о банкротстве, вынесение решений о назначении административного наказания арбитражным управляющим в виде дисквалификации [9]
Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции Министерства внутренних дел Российской Федерации (ГУЭБиПК МВД России)	• Противодействие преступлениям экономической и коррупционной направленности, осуществление мероприятий, направленных на борьбу с преступлениями в сфере внешнеэкономической деятельности, документирование преступлений экономической и коррупционной направленности [4].
Следственный комитет Российской Федерации	• Расследование преступлений в сфере банкротства в соответствии с последовательностью, установленной уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации [10].

Достижимость результата контрольно-надзорных функций государственными службами обеспечивается в процессе сотрудничества и подписания совместных соглашений об информационном взаимодействии, что обеспечивает прозрачность аналитических данных о банкротстве для заинтересованных пользователей (кредиторов, собственников, партнеров) и позволяет своевременно применять меры управленческого, административного и уголовного воздействия. Результаты анализа деятельности коммерческих организаций в масштабе Российской Федерации, по федеральным округам, регионам и организационно-правовым формам публикуются в официальном издании – журнале «Вестник государственной регистрации» [11].

Анализ состояния юридических лиц в Российской Федерации свидетельствует об устойчивой динамике роста числа коммерческих структур, осуществляющих деятельность, и количество вновь зарегистрированных предприятий растет. Однако, при этом, все большее число юридических лиц стремится приостановить бизнес. Так, по состоянию на июль 2014 года число юридических лиц, зарегистрированных и ведущих деятельность на территории России, составило 3970839 единиц, а количество субъектов, прекративших развитие, достигло 3289395 единиц (разница 681444 предприятий). Данные рисунков 1, 2 наглядно демонстрируют тенденцию неблагоприятного функционирования коммерческих организаций по отдельным федеральным округам Российской Федерации [11]. Процентное соотношение числа действующих и закрытых предприятий примерно одинаковое. Лидирующие позиции по активности развития бизнеса занимают следующие федеральные округа: Сибирский, Приволжский, Центральный и Северо-Западный, доля коммерческих организаций, ведущих деятельность в этих федеральных кластерах, составляет более 10 процентов. В этих же территориальных зонах активно ликвидируются коммерческие структуры, причем доля организаций, прекративших свою деятельность, составляет более 13 процентов.

Рисунок 1 – Динамика состояния коммерческих организаций, ведущих и прекративших деятельность в Российской Федерации, в разрезе федеральных округов на январь 2014 года

Рисунок 2 – Динамика состояния коммерческих организаций, ведущих и прекративших деятельность в Российской Федерации, в разрезе федеральных округов на июль 2014 года

Единый государственный реестр юридических лиц также является источником информации о количестве обанкротившихся юридических лиц и содержит сведения, отображающие динамику количества зарегистрированных и прекративших деятельность юридических лиц с начала вступления в силу Федерального закона от 08.08.2001г. № 129 – ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», что позволяет анализировать и контролировать финансово-экономическую ситуацию в стране (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика количества коммерческих организаций, прекративших деятельность в результате банкротства, в разрезе федеральных округов Российской Федерации [11]

Показатель	Январь 2011г.	Январь 2012г.	Январь 2013г.	Январь 2014г.	Июль 2014г.
Российская Федерация ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 1719939 168149	 2239035 179218	 2769428 188271	 3070958 194226	 3289395 198598
Уд. вес банкротства, %	9,8	8,0	6,8	6,3	6,0
Северо-Кавказский ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 - -	 - -	 58941 8925	 60646 8929	 64107 9037
Дальневосточный ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 67759 12986	 91788 13580	 113607 14176	 124461 13971	 125263 14203
Сибирский ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 224838 35865	 294818 37626	 377225 37854	 411799 38609	 423424 39332
Уральский ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 123992 11610	 167319 12551	 233671 13627	 273805 14260	 291149 14636
Южный ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 159433 24048	 202676 25486	 185416 17538	 195853 17984	 207854 18421
Приволжский ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 255672 41516	 353291 44652	 416658 47214	 449706 48747	 468765 49715
Центральный ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	 684876 25010	 816100 27262	 951753 29819	 1072868 31697	 1211285 32728

Северо-Западный ➢ прекратившие деятельность ➢ банкротство	203369 17114	313043 18061	432157 19118	481820 20029	497548 20526

Об актуальности и своевременности проблемы анализа и контроля банкротства, формирования действенных рыночных механизмов регулирования процессов банкротства на всех уровнях управления свидетельствует устойчивая тенденция роста количества организаций – банкротов по всем территориальным округам страны. При этом за последние два года удалось несколько стабилизировать и выровнять долю случаев банкротства коммерческих структур в среднем по России. Количество таких фактов составляет примерно 6 процентов всего количества прекративших существование хозяйствующих субъектов.

Детальный анализ всех сведений о банкротстве с позиций контроля и надзора за деятельностью обанкротившихся организаций проводит газета «Коммерсантъ». В соответствии с распоряжением правительства РФ от 21 июля 2008 года №1049-р и заключенным с ФРС РФ договором №25 от 01.08.2008 года газета «Коммерсантъ» получила статус официального издания для публикации сведений, предусмотренных федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» (таблица 4) [12].

Таблица 4 – Количество публикаций по типам сообщений о процедурах банкротства в масштабе Российской Федерации

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	2014г. по состоянию на август
О торгах	6106	7818	7388	4772
О принятии решения о признании банкротом и об открытии конкурсного управления	2725	3401	3327	2321
О вынесении определения о введении наблюдения	1946	2630	2546	1660
О прекращении производства по делу о банкротстве	942	298	280	209
Об утверждении, отстранении или освобождении арбитражного управляющего	597	664	717	556
Неизвестный тип	202	202	242	134
О введении внешнего управления	119	102	74	58
О проведении собрания кредиторов	24	37	28	22
Постановления судов об отмене или изменении указанных актов	20	16	20	14
О намерении погасить обязательства должника	15	20	25	17
О введении финансового оздоровления	15	15	16	7
Всего сообщений	7173	8484	5211	5033

Исходя из данных таблицы видно, что сбор и анализ сведений о процедурах банкротства осуществляется на всех этапах процесса банкротства и если в 2013 году наблюдалось некоторое снижение числа случаев информирования о банкротстве российских организаций (5211 сообщений), то только за 8 месяцев 2014 году зарегистрировано 5033 сообщения (разница 178 сообщений), активность принятия управленческих решений в делах о банкротстве субъектов экономики выше .

Регистрации и анализу подлежат не только сведения о процедурах банкротства, но также на каждом этапе рассмотрения дела о банкротстве применяются соответствующие аналитические процедуры. Согласно пункту 1 статьи 27 Федерального закона от 26.10.2002г. № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014г.) "О несостоятельности (банкротстве)" выделяют следующие процедуры: наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство; мировое соглашение [13].

Ведущие российские ученые – аналитики (Балдин К.В., Ендовицкий Д.А., Казакова Н.А., Керимов В.Э., Кобозева Н.В., Кокорев Н.А., Савицкая Г.В., Старикова Л.Н., Чернова М.В., Шеремет А.Д.) уделяют внимание практике применения экономического анализа и прогнозирования банкротства, обобщая нормативные регламенты по данной проблематике и предлагая свое авторское видение развития системы аналитических показателей, методик и процедур. Однако их авторские концепции носят обзорный характер и не учитывают особенности ограничения информационного обеспечения и выбора технологии анализа при прохождении этапов в деле о банкротстве.

Керимов В.Э. определяет «…место и значение экономического анализа в антикризисном управлении организацией» и подчеркивает его важность [14]. Автор разделяет методику анализа и диагностики деятельности организаций при процедурах банкротства.

Руководствуясь положениями закона «О несостоятельности (банкротстве)» целесообразно определить цели и содержание анализа, нормативные регламенты, ответственных лиц и методы

анализа, применяемые при банкротстве на разных его процессуальных этапах применительно к каждой процессуальной процедуре.

Как свидетельствуют данные анализа нормативного законодательства одним из контрольных параметров при банкротстве, являющихся в тоже время одним из ключевых его признаков, является сумма задолженности по обязательным платежам в бюджет, которая приостанавливается к взысканию и подлежит систематическому мониторингу Федеральной налоговой службой РФ. Банкротство юридических лиц нарушает своевременность поступлений в бюджетную систему, несмотря на принятие мер принудительного взыскания платежей посредством направления налоговым органом налогоплательщику требований об уплате налогов, сборов, пени и штрафов.

Анализ структуры совокупной задолженности в бюджет страны показывает, что по банкротству приостановлено около 28 процентов обязательств по состоянию на январь 2014 г. К июлю 2014 года этот показатель составил 23 процента (таблица 5).

Таблица 5 – Структура совокупной задолженности в бюджетную систему Российской Федерации [15]

Показатель	На 01.01.2014 г.		На 01.07.2014 г.	
	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес., %	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес., %
Взыскивается налоговыми органами	582,9	50	635,9	55
Приостановлена по суду	54,3	5	49,0	4
Отсроченная реструктурированная	18,8	2	19,9	2
Приостановлена по банкротству	326,7	28	267,3	23
Взыскивается приставами	164,8	14	172,3	15
Невозможная к взысканию	7,7	1	11,5	1
Итого	1155,2	100	1155,9	100

При этом эффективность мер принудительного взыскания задолженности по банкротству не высокая и составляет в исследуемый период всего около 4 процентов, при условии, что показатель совокупной эффективности всех мероприятий, проводимых налоговыми органами в части погашения долгов перед бюджетом составляет примерно около 60 процентов, о чем свидетельствуют данные таблицы 6. В 2014 году на начало года было направлено юридическим лицам, находящимся в стадии банкротства, требований об уплате налогов, сборов, пени и штрафов на общую сумму 121,6 млн. руб., а взыскано было всего 5,3 млн. руб. (эффективность 4,3 процента). По состоянию на июль 2014 года сумма предъявленной к взысканию задолженности составила 62,3 млрд. руб., а фактически было уплачено в бюджет только 2,5 млрд. руб. (эффективность 4 процента).

Таблица 6 – Эффективность мер принудительного взыскания задолженности в бюджетную систему Российской Федерации [16]

Показатель	На 01.01.2014 г.			На 01.07.2014 г.		
	Направлено, млрд. руб.	Погашено, млрд. руб.	% Эффективности	Направлено, млрд. руб.	Погашено, млрд. руб.	% Эффективности
Требования	600	236,3	39,4	359,9	133,1	37
Инкассовые поручения	288,3	83,9	29,1	166,5	50,3	30,2
Статья 77 НК РФ	3,1	0,6	19,2	2,6	0,9	35,7
Статья 47НК РФ	197,0	42,3	21,5	82,2	20,7	25,3
Банкротство	121,6	5,3	4,3	62,3	2,5	4
Совокупная эффективность от всех мер	х	х	61,4	х	х	57,7

Таким образом, вопросы несостоятельности (банкротства) переросли в ранг особых проблем экономической безопасности, причем не только с позиций инициированного прекращения деятельности со стороны юридического лица, вызванного ухудшением финансового положения и неплатежеспособностью организации, но официально зарегистрированных фактов совершения уголовных преступлений по принудительному поглощению предприятий и уклонению от кредиторов.

Авторы Вержбицкая И.В., Зайцева С.С., Зенкина И.В., Клишевич Н.Б., Круш З.А., Мироненко О.В., Селевич О.С., Толпегина О.А., Усенко Л.Н., Юсупова Н.И. признают важность проработки проблемы несостоятельности (банкротства) на самом высоком уровне, развития единой

аналитической системы по противодействию фактов банкротства, использованию информационных технологий обработки данных, в частности интеллектуального анализа данных и поддержки принятия решений. Необходимость использования анализа при разработке организационно-управленческих мероприятий по недопущению банкротства предприятий подтверждают все ведущие ученые в области экономического анализа: Ендовицкий Д.А., Мельник М.В., Казакова Н.А., Пласкова Н.С., Усенко Л.Н., Чеглакова С.Г., Шеремет А.Д.

Вместе с тем в среде научного сообщества отсутствует единство в определении роли и значения анализа для выявления и предупреждения признаков банкротства, подтверждения фактов банкротства, в том числе подпадающих под определенную статью уголовного кодекса. На наш взгляд, подытоживая неоспоримость перехода проблемы банкротства на иной экономический и политический уровень в силу объединения информационных усилий государственных служб по приданию ей публичности и прозрачности, необходимо уточнить функции анализа и расширить области его применения в системе банкротства.

Сторонников анализа в вопросах банкротства можно условно разделить на три группы. К первой группе относятся ученые и специалисты, которые в своих работах уделяют первостепенное внимание управленческой диагностике: Ендовицкий Д.А. [17], Зайцева С.С. [18], Круш З.А. [19], Усенко Л.Н. [20].

Ученые второй группы отдают предпочтение тандему анализа и аудита при проведении мониторинга качества экономического состояния организации при банкротстве: Вержбицкая И.В. [21], Клишевич Н.Б. [22] , Чернова М.В. [23]

Третья группа специалистов – аналитиков, находящаяся в меньшинстве, обосновывают авторскую концепцию надзора (мониторинга) процесса банкротства: Юсупова Н.И. [24], Чесноков А.А. [25].

Усенко Л.Н. считает, что «…в подобной ситуации весьма необходимым является проведение постоянного и систематического контроля за изменением финансово-хозяйственной деятельности организации, диагностика тенденций и закономерностей» [20]. Кобозева Н.В. соглашаясь, отмечает, что «…актуализируется проблема организации эффективного финансового контроля в ходе процедур банкротства…», уделяя особое значение в условиях банкротства аудиторскому контролю и финансовому анализу [26]. Авторы подчеркивают важность контроля и анализа для выявления факторов кризисного состояния и обоснования наиболее эффективных мер по финансовому оздоровлению. Мы считаем, что диагностический анализ будет уместен на всех этапах рассмотрения дел о банкротстве, а контрольно -аналитические процедуры позволят своевременно выявить признаки банкротства, правильно классифицировать их для предупреждения и пресечения. В этой связи логично предположить, что анализ на современном этапе решения проблем банкротства с точки зрения сохранения экономической безопасности страны и ее регионов должен выполнять многофункциональную роль, которая состоит в определении его сути и групп пользователей. Анализ следует использовать не только по своему прямому назначению для подтверждения финансовой состоятельности развития организации, но и как основной метод контроля для выявления признаков и обстоятельств банкротства.

В современной экономике, на наш взгляд, анализ банкротства должен выполнять три основные функции, определяющие его суть: диагностическую, контрольную и надзорную. Для каждой функции анализа нами определены его субъекты и одновременно пользователи, а также раскрыто содержание и характер аналитических мероприятий в рамках выполнения функционального назначения анализа, что представлено на рисунке 3.

Рисунок 3 – Многофункциональное назначение анализа в процедурах банкротства

Анализ в нормативных регламентах и научной литературе по проблемам банкротства классифицируется авторами как финансовый анализ. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. в частности, отмечают, что «…оценку вероятности банкротства можно проводить с помощью финансового анализа» [27]. Придерживаясь того же мнения Александров О.А., Егоров Ю.Н. констатируют, что финансовый анализ позволяет выявлять угрозу банкротства и своевременно проводить систему мер по финансовому оздоровлению предприятия [28]. Кован С.Е. трактует анализ, проводимый в рамках процедур банкротства, как финансово-экономический, по тексту фактически отождествляя его с финансовым ана-

лизом арбитражных управляющих [29]. В тоже время ряд авторов значительно сужают области финансового анализа, проводя параллель с анализом финансового состояния организации: Бариленко В.И., Казакова Н.А., Панков В.В. Существуют и приверженцы расширения сферы финансового анализа до исследования производственно-управленческих аспектов деятельности организации, тем самым вводя понятие «экономический анализ несостоятельности (банкротства)». Зенкина И.В. так определяет цель экономического анализа несостоятельности (банкротства): «… - установить «болевые точки хозяйственного и финансового аспектов деятельности предприятия, предсказать на основе наблюдаемых тенденций возможное развитие событий, разработать необходимые управленческие решения для снижения риска банкротства»» [30]. Мы разделяем точку зрения тех ученых, которые считают, что инструментарий анализа банкротства должен базироваться на принципах экономического анализа, объединяющего методику финансового и управленческого анализа.

Таким образом изучение проблемных сторон финансовой и производственной деятельности организации, формирующих конечный финансовый результат в форме выручки и поступления денежных средств, позволит реализовать цели многофункционального анализа банкротства во всех его направлениях: при диагностике, контроле и надзоре.

The article considers the problem of forming a multi-tiered economic analysis for diagnosis and prevention of bankruptcy of commercial organizations, integrating the methodology of financial and management analysis, methods and techniques of analysis in bankruptcy proceedings pending bankruptcy case. The multifunctional role of the analysis is diagnostic, control functions and conducting Supervisory control over observance of the legislation, as bankruptcy procedures and the development of preventive measures.
***Key words**: Analysis, analytical procedures, audit, diagnostics, bankruptcy and insolvency.*

Список литературы

1. Все о несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://bankrotstvo.ru/
2. Российская газета [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rg.ru/2014/08/21/reg-sibfo/tyri.html
3. Газета «Банки» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/memory/
4. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://mvd.ru/
5. Сведения «Состояние преступности в России» ФКУ «Главный информационно-аналитический центр МВД РФ» официального сайта МВД РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://mvd.ru/
6. Программа «Энциклопедический фонд России» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.russika.ru/
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]//Режим доступа:_ http://www.nalog.ru/
8. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/
9. Официальный сайт Федеральных арбитражных судов Российской Федерации [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.arbitr.ru/
10. Официальный сайт Следственного комитета Российской Федерации [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://sledcom.ru/
11. Инфографика «Статистика юридических лиц». Вестник государственной регистрации [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.vestnik-gosreg.ru/
12. Газета «Коммерсант» [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/917599
13. Официальный сайт компании «Консультант плюс» [Электронный ресурс] //Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/58_1.html#p1182

14. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления [Электронный ресурс]: учебное пособие/ под ред. проф. В.Э. Керимова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. С. 175

15. Составлено на основе: Сводные данные «Структура совокупной задолженности в бюджетную систему Российской Федерации» [Электронный ресурс] //Режим доступа: URL: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/debt_bankruptcy/results/structure_zadolg/

16. Составлено на основе: Сводные данные «Эффективность мер принудительного взыскания задолженности» [Электронный ресурс]//Режим доступа: URL: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/debt_bankruptcy/results/effect_zadolg/

17. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: учебное пособие / под ред. проф. Д.А. Ендовицкого. М.: Экономист, 2007. 287 с.

18. Зайцева С.С. Управленческая диагностика финансового состояния предприятия// Бизнес в законе. 2011. №2. С 326-329

19. Ткачева Ю.В., Круш З.А. Диагностический анализ финансовой несостоятельности как этап предотвращения банкротства // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2008. №3-4. С.59-63

20. Усенко Л.Н.. Иванкова И.А. Анализ финансового состояния как основа диагностики банкротства предприятия// Вестник Академии. 2005. №1(20). С. 33-37

21. Вержбицкая И.В. Значение анализа кредиторской задолженности для предотвращения банкротства юридического лица//Наука и современность. 2012. С.162-167

22. Савельева И.А., Клишевич Н.Б. Анализ и аудит неплатежеспособных организаций и банкротств //Актуальные вопросы экономических наук. 2010. №14. С. 378-386

23. Чернова М.В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: монография. М.:НИЦ ИНФРА-М, 2013. 208с.

24. Юсупова Н.И., Волик Е.О. Мониторинг банкротств с использованием метода интеллектуального анализа данных// Управление в социальных и экономических системах. 2008. №2(27). Т. 10. С. 71-79

25. Чесноков А.А. К вопросу об анализе признаков несостоятельности в процедуре банкротства //Алтайский юридический вестник. 2013. №3(3). С. 99-103

26. Кобозева Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: практическое пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. С.5-6

27. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М. 2011. С. 350

28. Алексадров О.А. Экономический анализ/ О.А. Алексадров, Ю.Н. Егоров. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 77

29. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. М.: ИНФРА-М, 2011. С 159

30. Зенкина И.В. Омельченко О.А. Анализ и прогнозирование несостоятельности (банкротства) коммерческой организации //Учет и статистика.2008. №12. С. 177

Об авторах

Микитухо А.А. – Орловский государственный институт экономики и торговли, *mikityho@yandex.ru*

Парушина Н.В. – Орловский государственный институт экономики и торговли, *parushinan@rambler.ru*

УДК 336.7

ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

О.Е. Никонец, В.В. Мандрон

Статья посвящена проблемам развития финансового рынка России и мирового финансового рынка в условиях новых экономических и политических ситуаций. В статье рассматриваются проблемы формирования мегарегулятора в мировом сообществе и в России.
Ключевые слова: *конъюктура рынка, финансовый рынок, мегарегулятор, бюджет, еврозона.*

Современная конъюктура мирового финансового рынка является неблагоприятной ввиду жестких санкционных мероприятий США, стран Европы. На текущий момент ведущие центральные банки посредством сверхмягкой денежно-кредитной политики продолжают оказывать значительную поддержку финансовым рынкам, несмотря на то, что Федеральная Резервная Система США с 2014 года сокращает объем количественного стимулирования. В марте 2014 года на фоне улучшения ситуации на рынке труда ФРС США отказалась от привязки решения о целевой ставке по федеральным фондам (federal funds target rate – FFTR) к уровню безработицы (6,5%), отсрочила повышение целевой ставки FFTR на полгода с момента завершения программы количественного стимулирования (в середине 2015 года при сохранении текущих темпов сворачивания).

В переходный период ужесточения денежно-кредитных условий на глобальных рынках со стороны регулирующих органов и экономических агентов других стран потребуются значительные усилия для устранения накопленных дисбалансов и ограничения новых рисков. Весьма вероятно, что переходный этап и в дальнейшем будет сопровождаться всплесками волатильности на финансовых рынках.

В целом экономика США демонстрирует умеренные темпы роста: по итогам 2013 года ВВП США вырос на 1,9% против 2,8% в 2012 году, при этом в IV квартале 2013 года прирост ВВП США составил 2,6%, а в I квартале текущего года произошло его сокращение на 2,9%. Низкое значение этого показателя в I квартале 2014 года связано со снижением расходов на здравоохранение и слабым ростом потребительских расходов на фоне неблагоприятных погодных условий.

Основным риском на фоне ужесточения денежно-кредитной политики в одних странах может стать сохранение слабой динамики экономического роста в других странах при низком уровне инфляции (рис. 1). Риски дефляции особенно характерны для стран еврозоны (рис. 2).

Рис.1 - Динамика инфляции в мире и в отдельных регионах, % за год
(Источник: Банк России)

Рис. 2 - Инфляция в еврозоне в разбивке по странам в апреле 2014 года (в годовом выражении), % (Источник: Банк России)

Годовые темпы прироста ВВП в странах Еврозоны в IV квартале 2013 года составили 0,5% и 0,9% в I квартале 2014 года. По итогам 2013 года реальный ВВП еврозоны сократился на 0,5%. Динамика улучшалась как в ключевых странах еврозоны (Германия, Франция), так и в странах с высоким уровнем госдолга (Испания, Италия, Греция), хотя в Испании, Италии, Хорватии квартальные темпы прироста ВВП в годовом исчислении оставались отрицательными на протяжении всего 2013 года. Одновременно с этим в еврозоне наблюдался рост деловой активности: сводный индекс менеджеров по закупкам (purchasing managers index – PMI) в производственном секторе превысил отметку в 50 пунктов в июле 2013 года и в мае 2014 года составил 52,2 пункта.

Несмотря на постепенное восстановление экономики в странах еврозоны еще до принятия пакета санкционных мер относительно России сохранлось множество проблем: высокая безработица (11,8% в марте 2014 года), низкая инфляция (0,5% в мае 2014 года) и дисбалансы, связанные с долговой нагрузкой государственного сектора, при том что во многих странах возможности для дальнейшей бюджетной консолидации практически исчерпаны, а также отрицательные темпы роста кредитования нефинансового сектора (−2,8% в годовом исчислении в апреле 2014 года). Кроме того, комплексная проверка качества активов и стресс-тестирование банковского сектора, реализуемые в текущем году европейскими регуляторами – ЕЦБ и Европейским банковским управлением (ЕБУ), – могут выявить нехватку капитала у некоторых банков.

Ужесточение финансовых условий сдерживает инвестиции и отрицательно сказывается на экономическом росте. При этом особую озабоченность вызывает усилившаяся зависимость ряда стран с развивающимися рынками от внешнего финансирования, возросшая долговая нагрузка частного и государственного секторов. В 2010-2012 г.г. в Еврозоне особенно остро обострились фискальные риски. Многим странам еврозоны в 2010-2013 г.г. не удалось сократить дефицит бюджета и снизить размер госдолга ниже пороговых уровней – 3 и 60% ВВП соответственно (табл. 1). Госдолг многих европейских стран продолжает увеличиваться, что является свидетельством их фискальной уязвимости.

Таблица 1-Сальдо бюджета и госдолг в странах еврозоны, % ВВП

Страны	Общее сальдо бюджета			Госдолг		
	2009 г.	2013 г.,	Разница	2009 г.	2013 г.,	Разница
Еврозона	−6,4	−3,0	3,4	79,8	95,0	15,2
Германия	−3,2	0,0	3,2	74,4	78,4	4,0
Франция	−7,5	−4,3	3,2	79,0	93,5	14,5
Италия	−5,4	−3,0	2,4	115,5	132,6	17,1
Испания	−11,2	−7,1	4,1	53,8	93,9	40,1
Греция	−15,8	−12,7	3,1	129,3	175,1	45,8

Большинство стран с развивающимися рынками занимают более устойчивые позиции в фискальной сфере по сравнению с развитыми экономиками. Увеличение соотношения госдолга к ВВП за посткризисный период было незначительным (с 33,5% до 34,9% в 2008–2013 годах), хотя в некоторых странах (ЮАР, Малайзия) наблюдался достаточно существенный рост долговой нагрузки в государственном секторе (рис. 3). Наиболее высокий уровень суверенной задолженности в сравнении с другими странами с развивающимися рынками имеют Венгрия (79% ВВП), Индия (67% ВВП), Бразилия (66% ВВП).

Рис.3 - Совокупный госдолг стран с развивающимися рынками, % ВВП

В целом следует отметить, что фискальные риски тем выше, чем больше потребность в бюджетных корректировках, необходимых для снижения соотношения госдолга к ВВП. Во многих европейских странах достаточно велики размеры фискального гэпа (разница между прогнозируемыми расходами и доходами). В среднесрочной и долгосрочной перспективе можно ожидать, что все большее давление на состояние бюджета будет оказывать такой фактор, как старение населения. Как развитые, так и развивающиеся страны в будущем могут столкнуться с возрастанием бюджетных расходов на социальные нужды (в том числе в сфере пенсионного обеспечения). При этом наличие большого объема государственной задолженности создает для экономических агентов неопределенность относительно будущих налоговых мер и бюджетных расходов. Уязвимость стран определяется возможностью центрального банка влиять на процентные ставки, а также структурой долга (долей краткосрочных и среднесрочных заимствований). С этой точки зрения страны еврозоны находятся в относительно благоприятном положении.

Проблемы устойчивого функционирования и стабильного развития мировой экономики, в которой немаловажная роль принадлежит банковскому сектору, привели наиболее развитые страны к необходимости реформирования системы надзора и постепенного перехода к мегарегулированию всего финансового рынка. Не менее существенной является проблема стремительного развития финансовой индустрии, с одной стороны, способствующая появлению новых технологий и продуктов в банковском секторе, а с другой – являющаяся источником повышенного риска по мере усложнения финансового инструментария, дезинтеграции посреднических функций банков и универсализации банковских продуктов и услуг в рамках их межсекторального объединения.

Первой институт мегарегулятора создала Норвегия (1986 г.). За ней последовали Исландия и Дания (1988), а затем Швеция (1991).Среди крупных стран первыми на путь создания мегарегулятора встали Великобритания (1998) и Германия (2002). К настоящему времени на модель интегрированного надзора перешли более 55 государств. На ранних этапах главным мотивом была оптимизация расходов на реализацию надзорных полномочий. Этот мотив был характерен для небольших стран. На последующих этапах доминирующим мотивом стало осуществления надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе. В настоящее время основным мотивом становится снижение угрозы системных рисков, минимизация риска недобросовестного поведения (moral hazard).

Таблица 2 - Аргументы «ЗА» и «против» создания мегарегулятора в финансовом секторе

ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
•*Осуществление надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;*	•*Потери в эффективности надзора в переходный период;*
•*Благодаря мониторингу всей финансовой системы быстрее выявляются угрозы системных рисков;*	• *Недостаточный учет специфики отдельных секторов финансового посредничества и возможный конфликт интересов;*
•*Позволяет снизить возможности регулятивного арбитража;*	•*Бюрократизация принятия решений и «запаздывание обратной связи»*
•*Оптимизация расходов на осуществление надзорных процессов.*	•*Экономия на издержках может оказаться не такой уж заметной.*

Создание единого мегарегулятора в России будет способствовать решению целого комплекса проблем: осуществления комплексного надзора и мониторинга за финансовыми конгломератами, что соответствует требованиям Базельского комитета по международному банковскому надзору, в части обеспечения консолидированного и трансграничного надзора; выработки унифицированного подхода к регулированию различных типов финансовых институтов, деятельность которых носит взаимообусловленный характер по мере усложнения межсекторальных связей; реализации мер контроля за экспортом и импортом капитала в страну, что, безусловно, несет в себе повышенные риски не только для банковского сектора, но и экономики в целом.

Основной задачей мегарегулятора является формирование единой регламентирующей базы финансового рынка посредством устранения противоречий и ограничений для всех его участников, что, безусловно, будет способствовать унификации бизнес-процессов и бизнес-моделей в банковском секторе. Единый мегарегулятор важен и с точки зрения нивелирования финансовых рисков: например, при наличии каких-либо проблем в определенном финансовом сегменте он имеет возможность быстро реорганизовываться и направлять необходимую часть своих полномочий на их оперативное решение. Мегарегулятор консолидирует информационные потоки между всеми участниками финансового рынка, а значит, способствует увеличению «прозрачности» и качества информационной среды. Кроме того, использование единого информационного канала позволяет нивелировать риски информационной безопасности, тем самым повышая конкурентоспособность банковского сектора России. В свете расширения финансовой глобализации во всем мире, а также наметившейся тенденции к дезинтеграции посреднической функции банков и одновременной универсализации финансовых продуктов, создание единого мегарегулятора будет способствовать формированию унифицированных правил и снижению системных рисков для всех участников финансового рынка.

Таким образом, в условиях глобализации финансового рынка и рисков, сконцентрированных преимущественно в банковском секторе, структурированы ключевые проблемы надзорного процесса, обусловленные: усложнением контроля за банками, входящими в крупные финансовые холдинги и корпорации, а также высокой универсализацией банковского инструментария и одновременно дезинтеграцией посреднических функций банков под влиянием бурного развития фон-

дового и страхового сегментов финансового рынка. Указанные проблемы в полной мере предопределяют необходимость объединения надзорных функций по всему вектору финансовых услуг в рамках оформления единого института мегарегулирования. Опыт финансового кризиса отчетливо показал, что существующие в России надзорные институты не способны оперативно реагировать на «внештатные» ситуации и предлагать рынку эффективные решения. Ситуация в мировой экономике и отсутствие поступательного развития российского финансового рынка послужили решающим импульсом к реализации идеи о реформировании инфраструктуры рынка финансовых услуг, в частности создания мегарегулятора.

В ближайшие годы возможно одновременное усиление рисков в государственном, финансовом и нефинансовом секторах в странах с формирующимися рынками в свете глобальной тенденции к росту стоимости заимствований, а также к замедлению экономического роста в ряде стран. Особенно это касается стран с высоким уровнем задолженности государственного и частного секторов. На фоне оттока иностранного капитала, обесценения активов и снижения курсов валют могут возрасти риски корпоративных дефолтов, в результате чего состояние банковского сектора ухудшится. В этой ситуации нельзя исключать непредвиденного увеличения долговой нагрузки государственного сектора, если потребуется предоставление финансовой помощи на спасение компаний или банков, оказавшихся на грани банкротства.

The article is devoted to problems of development of the Russian financial market and the global financial market in the conditions of new economic and political situations. The article considers the problem of formation of the mega-regulator in the world community and in Russia.
Key words: *market conditions, financial market megaregulator, the budget of the Eurozone.*

Список литературы

1. Хандруев А.А. Рождение российской модели интегрированного финансового регулятора: на перепутье дорог и интересов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2013. №3 (19)
2. Davies H. (2013). Financial Regulators' Global Variety Show. [Электронный ресурс] Project Syndicate

Об авторах

Никонец О.Е. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *nikon4832@mail.ru*

Мандрон В.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, *mandron.v@yandex.ru*

УДК 657.1.012.1, 347.415, 336.221

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА УСТУПКИ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ

А.Ю. Попов

В настоящей статье рассматриваются методологические основы и практика отражения в учете уступки права требования у цедента, цессионария и должника с позиции российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности. Раскрываются особенности признания, оценки и прекращения признания финансовых активов и обязательств, вытекающих из договоров цессии. На основе проведенного анализа норм действующего законодательства сформулировано приоритетное направление совершенствования федеральных стандартов учета и их адаптация под международные правила. Рассмотренные правила налогового учета уступки права требования позволили выявить существующие проблемы налогообложения и сформулировать возможные варианты их решения на основе анализа арбитражной практики.

Ключевые слова. *уступка права требования, цессия, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, первоначальная и последующая оценка, налоговый учет.*

Одной из острых проблем хозяйствующих субъектов на современном этапе является нехватка собственных оборотных средств. При высоком уровне инфляции хозяйствующие субъекты нуждаются в своевременном поступлении дебиторской задолженности на счета компании, однако при неэффективной работе с дебиторской задолженностью они вынуждены прибегать к уступке права требования, чтобы снизить платежный дефицит. Юридическим вопросам уступки права требования посвящен ряд научных работ, в частности диссертации Почуйкина В.В. "Основные проблемы уступки права требования в современном гражданском праве России" [1] и Пушкиной А.В. "Уступка требования как форма правопреемства в гражданском праве" [2].

Отражение операций по уступке права требования в бухгалтерском и налоговом учете хозяйствующих субъектов имеет ряд особенностей и вызывает ряд трудностей, что обусловливает актуальность рассматриваемой проблемы. К вопросам налогообложения уступки права требования уже обращалось ряд авторов, в частности Жуков В.Н. в статье "Уступка права требования: особенности налогового учета" [3]. Однако в связи с периодическими изменениями отечественного бухгалтерского и налогового законодательства, введением в действие международных стандартов финансовой отчетности а также изменением условий хозяйствования экономических субъектов возникает необходимость комплексного рассмотрения вопросов учета уступки права требования в том числе с позиций международных стандартов финансовой отчетности.

Особую важность данный вопрос приобретает в связи с введением в действие поправок в параграф 1 "Переход прав кредитора к другому лицу" главы 24 части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации с 01 июля 2014 года. В работе поставлена цель раскрыть особенности бухгалтерского и налогового учета операций по уступке права требования в соответствии с российским законодательством и международными стандартами, а также разработать рекомендации по совершенствованию данных процедур.

В соответствии со статьей 382 Гражданского Кодекса, право (требование), принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона [4]. Указанная сделка именуется договором цессии. Иными словами,

Цессия – представляет собой соглашение по которому одна сторона (цедент) переуступает другой свои права, принадлежащие ей на основании обязательства в пользу другой стороны (цессионария) за определенное вознаграждение, либо на безвозмездной основе.

Для совершения цессии должно быть заключено соглашению между первоначальным и новым кредитором, при этом цедент должен уведомить должника о заключенном договоре цессии путем предоставления ему третьего экземпляра.

Уступка прав требования осуществляется как правило за меньшую сумму чем величина дебиторской задолженности по первоначальному обязательству, что приводит к возникновению убытка.

Операции по уступке дебиторской задолженности, как правило, не признаются предметом деятельности организаций, соответственно в бухгалтерском учете они отражаются на счете 91 "Прочие доходы и расходы".

Бухгалтерские записи в учете цедента имеют вид, отраженный в таблице 1.

Таблица 1 - Уступка права требования в учете цедента

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражается переход права требования на стоимость уступки дебиторской задолженности	62, 76 Цессионарий	91-1
Списывается уступаемая дебиторская задолженность должника	91-2	62 Должник
Поступают деньги от цессионария за проданную ему дебиторскую задолженность	51	62, 76 Цессионарий

Таким образом, первоначальное обязательство возникшее на счете 62 прекращается.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, в частности IAS 32 «Финансовые инструменты: представление информации», возникшая по различным основаниям дебиторская задолженность признается финансовым активом [5].

Уступка права требования с точки зрения МСФО (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" признается передачей финансового актива, поскольку предприятие передает договорные права на получение потоков денежных средств от этого финансового актива [6].

Передача финансового актива, согласно пункту 3.2.3 вышеуказанного стандарта приводит к прекращению его признания в отчете о финансовом положении. На момент передачи актива организация определяет разницу балансовой стоимости финансового актива (исходя из правил оценки да дату прекращения признания) и суммы полученного возмещения (включая новый полученный актив за вычетом нового принятого обязательства), которая формирует финансовый результат, то есть признается в составе прибыли или убытка [6].

Цессионарий в соответствии с ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений" учитывает приобретаемую дебиторскую задолженность в составе данных активов, на что указывает пункт 3 указанного стандарта. [7] Приобретение денежного требования цессионарием осуществляется, как правило, дешевле номинала, а с должника он взыскивает полную сумму дебиторской задолженности.

Бухгалтерская оценка приобретенной на основании уступки права требования дебиторской задолженности согласно отечественным стандартам производится по первоначальной стоимости, которая определяется как сумма произведенных хозяйствующим субъектом фактических затрат на ее приобретение [7]. К числу фактических затрат на приобретение указанного вида финансовых вложений относятся подлежащие оплате продавцу в соответствии с договором суммы, а также все иные непосредственно связанные с приобретением затраты, включая стоимость информационно-консультационных услуг, посреднических вознаграждений и других затрат [7].

По российским правилам, последующая оценка приобретенной на основании уступки права требования дебиторской задолженности не корректируется, так как по указанным активам не определяется текущая рыночная стоимость.

Взыскание дебиторской задолженности с должника, а также последующая ее переуступка является частным случаем выбытия финансового вложения, результаты которого, как правило, формируются на счете 91 "Прочие доходы и расходы" и определяют общий финансовый результат от прочих операций. Схема бухгалтерских записей по приобретению права требования в учете цессионария и его погашению (выбытию) представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Уступка права требования в учете цессионария

Содержание операции	Дебет	Кредит
Приобретение дебиторской задолженности у цедента на стоимость приобретения	58	76
Перечислены деньги цеденту за приобретаемую задолженность.	76	51
Если цессионарий взыскивает всю сумму дебиторской задолженности с должника		
Получение денег от должника в погашение дебиторской задолженности	51	76 Должник
Поступившая от должника сумма признается прочим доходом организации	76 Должник	91-1
Списывается погашенное финансовое вложение	91-2	58
Начисляется НДС к уплате в бюджет	91	68
Формируется финансовый результат: Прибыль убыток	 91-9 99	 99 91-9
Если цессионарий уступает дебиторскую задолженность последующему кредитору		
Продажа дебиторской задолженности новому кредитору на стоимость продажи	76 Новый кредитор	91-1
Списывается стоимость приобретения дебиторской задолженности	91-2	58
Поступление денег от нового кредитора	51	76 Новый кредитор
Начисляется НДС к уплате в бюджет	91	68
Формируется финансовый результат: Прибыль убыток	 91-9 99	 99 91-9

С позиции МСФО приобретенная на основании уступки права требования дебиторская задолженность признается финансовым инструментом, в результате которого в учете цедента также формируется финансовый актив.

Первоначальная оценка указанного актива производится по справедливой стоимости, скорректированной на затраты по сделке, связанные непосредственно с покупкой данного обязательства. [6]

Под справедливой стоимостью в данном случае понимается цена, которая была бы получена при продаже актива при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки [6]

В случае отклонения справедливой стоимости финансового актива на момент первоначального признания от цены операции, хозяйствующий субъект корректирует сумму операции до справедливой стоимости и признает отсроченную разницу, которая впоследствии относится на прибыль или убыток в зависимости от изменения определенных факторов, повлиявших на установление соответствующей цены на момент приобретения долга.

Для дальнейшего отражения приобретенной дебиторской задолженности в отчете о финансовом положении МСФО IFRS 9 предлагает классифицировать финансовые активы на объекты:

- подлежащие последующей оценке по амортизированной стоимости;
- подлежащие последующей оценке по справедливой стоимости.

На основании анализа пункта 4.1.2 вышеназванного стандарта, можно сделать вывод о необходимости оценки приобретенной на основании уступки права требования дебиторской задолженности по справедливой стоимости, так как договорные условия получения указанного актива не предполагают получение в установленные сроки платежей основного долга и процентов на непогашенную сумму. [6] При этом изменения справедливой стоимости подлежат отражению в составе прибыли или убытка.

Погашение задолженности должником является прекращением его финансового обязательства, соответственно в случае погашения, наличие финансового инструмента не имеет места, соответственно налицо факт прекращения признания финансового актива цессионарием. Последующая переуступка долга цессионарием трактуется как передача финансового актива, которая также ведет к прекращению признания. В данном случае сформированная разница между суммой полученного возмещения и балансовой стоимостью финансового актива формирует прибыль (убыток) хозяйствующего субъекта.

Согласно российскому Плану счетов [8] в бухгалтерском учете должника, чья задолженность была продана выполняются записи, представленные в таблице 3.

Таблица 3 - Уступка права требования в учете должника

Содержание операции	Дебет	Кредит
Смена кредитора на основании третьего экземпляра договора цессии	60 Первоначальный кредитор	76 Новый кредитор
Смена кредитора при последующей уступке права требования	76 Новый кредитор	76 Новый кредитор 2
Погашение обязательства в пользу нового кредитора	76 Новый кредитор 2	51

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, возникшая в учете должника кредиторская задолженность классифицируется как финансовое обязательство, так как должник становится стороной договорных условий инструмента [6].

Оценка финансового обязательства при первоначальном признании производится по справедливой стоимости [6]. Последующая оценка обязательств может осуществляться:

- по амортизированной стоимости, под которой понимается величина, в которой финансовые обязательства оцениваются при первоначальном признании, за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, уменьшенная или увеличенная на сумму накопленной с использованием метода эффективной ставки процента амортизации разницы между первоначальной стоимостью и суммой погашения.
- по справедливой стоимости, если данное обязательство классифицируется как предназначенное для торговли либо устраняет или значительно сокращает несоответствие оценки или признания [6].

Прекращение отражения финансового обязательства в отчетности имеет место только при погашении обязательства, то есть когда оно исполнено, аннулировано, или истек срок его действия [6].

В отношении налогообложения НДС уступки права требования действующим законодательством предусмотрено следующее. Хозяйствующий субъект, реализуя товары, работы, услуги, определяет налоговую базу по налогу на добавленную стоимость при продаже в соответствии со статьей 154 НК РФ [9], и если при этом от покупателя не получена оплата, то при продаже дебиторской задолженности с дисконтом налоговой базы в учете первоначального кредитора не возникает. Налоговая база может лишь возникнуть в случае продаже дебиторской задолженности с прибылью, т.е. по цене выше номинала, что фактически не имеет места в хозяйственной практике, кроме случаев рейдерских захватов. При этом Налоговый кодекс в статье 155 предусматривает соответствующую норму, что при уступке первоначальным кредитором денежного требования, вытекающего из договора реализации товаров (работ, услуг), налоговая база определяется как сумма превышения суммы дохода, полученного первоначальным кредитором при уступке права требования, над размером денежного требования, права по которому уступлены

В большинстве случаев налоговую базу по НДС будет определять новый кредитор, получивший денежное требование, как сумму превышения дохода полученного при последующей уступке права требования, или прекращении обязательства, над суммой расходов на приобретение указанного требования [9].

В соответствии со статьей 164 п. 4, к указанной налоговой базе применяется расчетная налоговая ставка 18/118, а налог исчисляется на дату уступки.

Согласно нормам главы 25 НК РФ, исчисление налога на прибыль по операциям уступки права требования осуществляется в соответствии со статьей 279.

При уступке права требования организацией - продавцом товаров, работ или услуг, применяющей метод начисления до наступления предусмотренного договором срока платежа, отрицательная разница между доходами от реализации права требования и стоимостью реализованных товаров, работ услуг признается убытком, учитываемым при налогообложении в пределах суммы процентов, исчисленных исходя из ставки рефинансирования, увеличенной по общему правилу в 1,1 раза (по 31 декабря 2014 г. – в 1,8 раза) за период от даты уступки до даты платежа, предусмотренной договором [9].

Рассмотрим следующий пример:

1 марта организация продала продукцию за 354 000 руб., в т.ч. НДС 18%, себестоимость продукции 250 000 руб. Срок оплаты продукции покупателем - 30 календарных дней, т.е. 31 марта. А 10 марта организация продала дебиторскую задолженность покупателя за 330 000 и получила о цессионария деньги. Ставка рефинансирования на данный момент составляет 8,25%.

Бухгалтерские записи по вышеуказанному примеру имеют вид, представленный в таблице 4.

Таблица 4 - Пример отражение цессии в учете цедента

Дата	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
01.03	Реализована продукция	62	90-1	354 000
	Начислен НДС к уплате в бюджет	90-3	68	54 000
	Списана себестоимость реализованной продукции	90-2	43	250 000
10.03	Реализовано право требования дебиторской задолженности новому кредитору	76	91-1	330 000
	Списана реализованная дебиторская задолженность	91-2	62	354 000
	Получены деньги от нового кредитора	51	76	330 000
31.03	Сформирован финансовый результат от обычной деятельности	90-9	99	50 000
	Сформирован финансовый результат от уступки права требования	99	91-9	24 000

Для целей налогового учета определим сумму уменьшающего налоговую базу убытка.

Учитываемый убыток = 330 000 * 8,25% * 1,8 * 21 день / 365 дней = 2 819 , 47 руб.

В соответствии с ПБУ 18/02 разница между фактически полученным убытком (24 000 руб.) и учитываемым при налогообложении убытком 2 819 , 47 руб. признается постоянной разницей, приводящей к формированию постоянного налогового обязательства [10], которое начисляется проводкой

Дебет 99 Кредит 68.

Если уступка права требования осуществляется после наступления срока платежа, то убыток включается в состав внереализационных расходов в полной сумме, но не единовременно, а:

- 50% на дату уступки;
- 50% по истечении 45 дней с даты уступки.

То есть, если по данным вышеуказанного примера дебиторская задолженность была реализована после 31 марта, например 10 апреля, то 12 000 руб. отражается в налоговом регистре в составе внереализанионных расходов на указанную дату, а еще 12 000 руб. через 45 дней, т.е. 23 мая.

При этом в соответствии с ПБУ 18/02, если дата уступки и последующего учета части убытка от реализации права требования приходятся на разные отчетные периоды, указанная часть убытка (12 000 руб.) признается вычитаемой временной разницей, приводящей к формированию отложенного налогового актива [10]:

Дебет 09 Кредит 68 12 000 * 20% = 2 400

Погашение указанного ОНА осуществляется на дату признания в налоговом учете внереализационного расхода:

Дебет 68 Кредит 09.

Для цессионария операции по последующей переуступке или при погашении должником денежного требования рассматривается как реализация финансовых услуг, налогообложение прибыли от которых осуществляется в соответствии с пунктом 3 статьи 279.

Доход (выручка) от реализации финансовых услуг определяется как стоимость имущества (сумма денежных средств), причитающихся хозяйствующему субъекту при последующей уступке права требования или прекращении соответствующего обязательства [9]. При этом доход в соответствии со статьей 248 определяется за минусом исчисленного при переуступке (погашении дебиторской задолженности) НДС.

Указанный доход организация - цессионарий вправе уменьшить на сумму расходов по приобретению права требования долга (стоимость реализуемого финансового вложения, учитываемого на 58 счете).

Обращаясь к данным вышерассмотренного примера отразим бухгалтерские записи по приобретению денежного требования цессионарием и его погашению должником, а также рассчитаем соответствующие суммы налогов в таблице 5.

Таблица 5 - Пример отражения цессии и погашения задолженности должником у учете цессионария

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Приобретено денежное требование	58	76 Цедент	330 000
Оплачено денежное требование цеденту	76 Цедент	51	330 000
Погашено обязательство должником	51	76 Должник	354 000
Учтена сумма погашения финансового вложения в составе доходов	76 Должник	91-1	354 000
Списана стоимость приобретения погашенного финансового вложения	91-2	58	330 000
Исчислен НДС к уплате в бюджет (354 000 - 330 000) * 18 / 118	91	68	3 661
Сформирован финансовый результат от операций с приобретенной дебиторской задолженностью	91-9	99	20 339

Для целей налогообложения сформированы результаты, представленные в таблице 6.

Таблица 6 - Пример расчета налога на прибыль по операциям реализации финансовых услуг.

Показатели	Сумма, руб.
Доход от реализации финансовых услуг	350 339
Расходы по приобретению права требования долга	330 000
Налоговая база	20 339
Налог на прибыль 20%	4 068

По рассмотренным данным, разницы в бухгалтерском и налоговом учете цессионария не возникают, и показатели постоянных и отложенных налоговых активов и обязательств в соответствии с ПБУ 18/02 не формируются.

Дискуссионным является вопрос признания для целей налогообложения убытка от последующей уступки дебиторской задолженности, в случае если она была продана по цене ниже стоимости приобретения. Налоговой базы по НДС в данном случае не возникает, поскольку расходы на приобретение денежного требования превысили доход от последующей уступки. В отношении признания убытка в целях налогообложения прибыли позиция налоговых органов определена в частности письмами УФНС по г. Москве от 21.11.2006 N 19-11/101852 и УМНС по г. Москве от 04.08.2004 N 24-11/51137, согласно которым убыток, полученный от реализации приобретенной ранее дебиторской задолженности или ее погашения, налоговую базу по налогу на прибыль не уменьшает [11].

Анализ арбитражной практики по данному вопросу показывает иные решения, в частности Федеральный арбитражный суд Уральского округа в Постановлении № Ф09-4483/05-С7 от 06.10.2005 г. отмечает, что расход в части, превышающей доход от реализации финансовых услуг не включен в перечень неучитываемых при налогообложении прибыли расходов в соответствии со ст. 270 НК РФ, поэтому налогоплательщик имеет право полностью учесть его при исчислении налоговой базы [11].

Кроме того, Федеральный арбитражный суд Северо-западного округа в Постановлении № А56-23172/03 от 21.04.2004 г. отражает, что в случае превышения расходов над доходами субъект мог отнести к внереализационным расходам образовавшуюся разницу как убыток по сделке уступки права требования дебиторской задолженности [11].

С учетом анализа данных документов хозяйствующим субъектам рекомендуется самостоятельно принимать решение в отношении налогового учета отрицательного результата последующей уступки дебиторской задолженности.

Таким образом, в настоящей работе раскрыты особенности бухгалтерского учета операций по уступке права требования для цедента и цессионария, а также налоговые последствия указанных сделок. Четкое следование хозяйствующих субъектов нормам действующего законодательства обеспечит получение положительного аудиторского заключения и отсутствие претензий со стороны налоговых органов. В то же время отмечена достаточная сложность отражения операций в бухгалтерском учете и непризнание убытка от реализации дебиторской задолженности в учете цессионария, если уступка осуществлена до срока платежа, что с налоговой точки зрения не является выгодным для налогоплательщика. Поэтому одним из направлений совершенствования налогового учета является пересмотр положений статьи 279 Налогового кодекса в отношении исчисления налога по уступке денежного требования до истечения срока платежа, установленного договором. А приоритетным направлением совершенствования бухгалтерского учета в отношении отражения уступки права требования является адаптация отечественных стандартов в соответствии с положениями МСФО, что позволит формировать в отчетности репрезентативную информацию не только для отечественных, но и для зарубежных инвесторов и других пользователей.

This article discusses the methodological bases and practice of recording cession registered in the assignor , the assignee and the debtor position with Russian accounting standards and international financial reporting standards . The peculiarities of the recognition, measurement and derecognition of financial assets and liabilities arising from contracts of cession. Based on the analysis of the current legislation formulated priority improve federal accounting standards and their adaptation to the international rules . Considered tax accounting rules cession revealed existing taxation issues and formulate possible solutions based on the analysis of arbitration practice .
Key words: *assignment of claims , assignment , accounting, international financial reporting standards, the initial and subsequent measurement , tax accounting .*

Список литературы

1. Почуйкин В.В. Основные проблемы уступки права требования в современном гражданском праве России: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 08.00.13 - М., 2003. - 188с.

2. Пушкина А.В. Уступка требования как форма правопреемства в гражданском праве: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 08.00.13 - М., 2006. - 194 с.

3. Жуков В.Н. Уступка права требования: особенности налогового учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 22. С. 24-29.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 "Финансовые инструменты: представление информации" [Электронный ресурс]: Приложение N 21 к Приказу Минфина России от 25.11.2011 N 160н – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" [Электронный ресурс]: Приложение N 1 к приказу Минфина России от 02.04.2013 N 36н – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

7. Положение по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" (ПБУ 19/02) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

8. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

10. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" (ПБУ 18/02) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 N 114н – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

11. Практика работы с дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://debex.ru/rules.php?part=13.

Об авторе

Попов А.Ю. – Уральский государственный экономический университет, *prepodpopov@yandex.ru*

УДК 339.924

МЕТОДИКА ОТРАЖЕНИЯ ИМПОРТНОГО ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Л.В. Постникова

В статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета производства готовой продукции из давальческого сырья у переработчика.

Ключевые слова: *интеграция; внешнеэкономическая деятельность; бухгалтерский учет; давальческое сырье; толлинг; импорт; заказчик; переработчик.*

В современных условиях развития внешнеэкономических связей России необходимо обратить особое внимание на восстановление интеграционного взаимодействия между странами Евразийского экономического союза. Потребность в такой интеграции определяется политической и экономической ситуацией в мире, сформировавшейся специализацией отдельных республик бывшего СССР в производстве сельскохозяйственной продукции, предназначенной для межреспубликанского обмена, а также технологической и технической взаимозависимостью национальных агропромышленных комплексов. Такое направление развития современных внешнеэкономических отношений позволит восстановить стабильный и емкий совокупный рынок, сырьевую базу для легкой и пищевой промышленности, общий научный потенциал в сфере АПК, кроме того даст возможность перелива капитала в более прибыльные секторы аграрных экономик этих стран.

Среди форм внешнеэкономической торговли выделяют операции на давальческом сырье

(материалах).

Согласно Методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [6] давальческие материалы – это материалы, принятые организацией от заказчика для переработки (обработки), выполнения иных работ или изготовления продукции без оплаты стоимости принятых материалов и с обязательством полного возвращения переработанных (обработанных) материалов, сдачи выполненных работ и изготовленной продукции.

К давальческому сырью относится сырье, принадлежащее заказчику и переданное на промышленную переработку другому предприятию для производства из него продукции в соответствии с заключенным соглашением или сырье партнера, которое ввозится в другую страну для его переработки и последующего вывоза готовой продукции в страну владельца сырья. Сторонами давальческих операций являются: давалец (заказчик) и переработчик.

Заказчиком является субъект хозяйственной деятельности, являющийся собственником передаваемого в переработку сырья (материалов) и предоставляющий давальческое сырье для изготовления готовой продукции. Переработчик – субъект экономических отношений, осуществляющий переработку давальческого сырья.

К операциям с давальческим сырьем относятся операции по предварительной поставке сырья для его следующей переработки (обработки, обогащения или использования) в готовую продукцию за соответствующую плату, независимо от количества исполнителей, а также этапов (операций) по переработке этого сырья. Взаимоотношения сторон при осуществлении операций по передаче и переработке давальческого сырья характеризуются тем, что:

А) в этих отношениях участвуют две стороны – владелец сырья и переработчик сырья;

Б) право собственности на давальческое сырье на каждом этапе его переработки, а также на изготовленную из него готовую продукцию принадлежит заказчику;

В) переработчик не оплачивает полученное сырье и материалы, а лишь осуществляет работу по переработке, т. е. выступает в качестве подрядчика;

Г) за выполненную работу заказчик оплачивает переработчику соответствующую сумму денежных средств.

Одной из форм использования давальческого сырья является толлинг - в российской деловой практике данный термин употребляется для обозначения операций по переработке давальческого сырья под особым таможенным контролем. Под толлингом понимается внешнеэкономическое сотрудничество предприятий разных стран, при котором организация одной страны передает фирме другой страны сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия для дальнейшей переработки или доработки, а затем получает обратно готовую продукцию, изготовленную из предоставленных сырьевых ресурсов.

Такие операции позволяют предприятию-переработчику:

- дополнительно загружать мощности при неполной их загрузке;
- высвобождать часть оборотных средств, уменьшая страховые запасы сырья на предприятии за счет давальческого сырья;
- расширять рынки сбыта и снабжения;

Одними из первых использовать давальческие условия переработки стали российские сахарные заводы Краснодарского края, перерабатывающие импортный сахар-сырец в белый сахар.

В настоящее время операции на основе давальческой переработки сырья широко распространены при переработке зерна, семян подсолнечника, сахарной свеклы и другой сельскохозяйственной продукции. Суть такой переработки в том, что она позволяет организации-заказчику получить готовую продукцию, не имея при этом собственных производственных мощностей.

В ГК РФ отсутствует прямое упоминание о договоре давальческого сырья (договоре толлинга). На основании ст.703 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) [2] договор на переработку сырья является разновидностью договора подряда. По договору толлинга одна сторона (переработчик) обязуется изготовить из переданного заказчиком сырья продукцию надлежащего качества и количества и передать ее заказчику (давальцу). Материалы, переданные в переработку, остаются собственностью давальца (ст.220 ГК РФ), который обязуется оплатить услуги по переработке. Подрядчик несет ответственность за несохранность предоставленного заказчиком имущества, пере-

данной для переработки (обработки) вещи или иного имущества, оказавшегося во владении подрядчика в связи с исполнением договора подряда (ст.714 ГК РФ). Кроме того, до момента сдачи и приемки готовой продукции подрядчик также отвечает за ее сохранность (ст. 714 ГК РФ).

При толлинге должны выполняться следующие условия: давальцем является организация, имеющая иностранный статус (нерезидент); сырье, передаваемое в переработку, должно пересекать таможенную границу Российской Федерации.

Саму операцию можно разбить на три этапа:

1. ввоз сырья для переработки в страну исполнителя;
2. выполнение работ по переработке;
3. вывоз продуктов переработки в страну заказчика.

В соответствии с положениями главы 37 Гражданского кодекса РФ договор толлинга должен содержать следующие условия: наименование и количество сырья; наименование, стандарты и технические характеристики готовой продукции; распределение рисков; сроки выполнения обязательств и ответственность за их нарушение; стоимость работы, включающую вознаграждение переработчика и компенсацию его издержек; порядок распределения сэкономленных средств; ответственность переработчика за качество работ; гарантийный срок; способы взаиморасчетов.

Кроме того, в заключаемом между сторонами договоре должны быть также предусмотрены следующие условия: порядок передачи материалов (сырья) в переработку и сдачи-приемки уже переработанных материалов (сырья); порядок использования возвратных отходов (передаются ли возвратные отходы заказчику или остаются у исполнителя на безвозмездной основе или за плату, в том числе через снижение стоимости услуг); любые дополнительные условия (передача переработанных материалов или изготовленной продукции в пользу третьих лиц, в том числе на условиях договора комиссии и т.п.).

Как было сказано выше, при передаче сырья в переработку право собственности на него сохраняется за давальцем, поэтому переработчик не вправе отражать полученное имущество на своем балансе. Вследствие этого сырье давальца, принятое в переработку, учитывается у переработчика на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку» в оценке, предусмотренной в договоре, или в оценке, согласованной с их собственником. Основанием для такого отражения в бухгалтерском учете являются следующие нормативные документы:

- п. 14 ПБУ 5/01 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» [5],
- п. 18, абз. 1 п. 156 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных приказом Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н [6],
- Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденная приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н [7].

Для обеспечения учета давальческих материалов на складе, а затем переданных в цех на переработку, считаем возможным открыть к счету 003 «Материалы, принятые в переработку» отдельные субсчета:

- субсчет 003.1 «Давальческие материалы на складе»;
- субсчет 003.2 «Давальческие материалы в переработке».

Так, давальческие материалы, полученные от заказчика и принятые на склад переработчика на основании товарно-транспортной накладной, отражаются по дебету счета 003.1 «Давальческие материалы на складе».

Давальческие материалы, переданные со склада в переработку на основании документов на внутреннее перемещение, списываются с кредита счета 003.1 «Давальческие материалы на складе» и одновременно приходуются в дебете счета 003.2«Давальческие материалы в переработке».

Учет на счета 003 «Материалы, принятые в переработку» ведется в количественном и стоимостном выражении по ценам, предусмотренным в договорах. Кроме того, аналитический учет давальческих материалов должен быть организован по странам, заказчикам, видам, наименованиям, количеству, сортам и стоимости, а также по местам хранения и переработки (выполнения работ, изготовления продукции) [6].

Внутренние записи в аналитическом учете по забалансовому счету 003 «Материалы, принятые в переработку» производятся при получении материалов от давальца, при списании израсходованных

в производстве давальческих материалов и при возврате давальцу неизрасходованных материалов.

Отметим, что учет давальческих операций у переработчика на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку» ведется без применения двойной записи до момента передачи давальцу продукта переработки.

Мы придерживаемся точки зрения, что для учета продуктов переработки (готовой продукции) возможно использовать забалансовый счет 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», что позволит реализовать контрольную функцию бухгалтерского учета по отношению к имуществу, не принадлежащему организации на правах собственности. На этом счете готовая продукция учитывается по стоимости, складывающейся из стоимости давальческого сырья и фактических затрат на его переработку.

Кроме того, на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» целесообразно учитывать отходы в условной оценке (до момента возврата), возвращаемые давальцу по условиям договора.

После подписания акта выполненных работ стоимость давальческого сырья списывается с кредита счета 003.2 «Давальческие материалы в переработке», а готовая продукция заказчика учитывается на забалансовом счете 002 «Товары, принятые на ответственное хранение».

На методику отражения операций по переработке давальческого сырья существенное влияние оказывает порядок расчетов за выполненные работы:

1) оплата денежными средствами;

2) оплата работ переработчика путем предоставления ему части сырья, передаваемого в переработку;

3) оплата работ переработчика путем передачи ему части изготовленной продукции.

Однако в рамках данной статьи рассмотрим только первый вариант.

До момента передачи давальцу готовой продукции затраты переработчика по переработке отражаются у него на счете 20 «Основное производство». Учет затрат ведется в общеустановленном порядке.

Расходы переработчика на изготовление продукции из давальческого сырья (стоимость собственных вспомогательных материалов переработчика, оплата труда с начисленными на нее страховыми взносами во внебюджетные социальные фонды, амортизация основных средств, общехозяйственные расходы и т.д.) признаются расходами по обычным видам деятельности и отражаются на счетах учета затрат на производство (дебет счета 20 «Основное производство»). Состав затрат, включаемых в стоимость работ (услуг) по переработке, является тем же, что и при переработке собственного сырья, за исключением стоимости давальческого сырья и расходов на реализацию готовой продукции. Если в процессе переработки образуются отходы, то договором может быть предусмотрено, что отходы возвращаются давальцу или остаются у переработчика.

Следует отметить, что если организация-переработчик, наряду с переработкой давальческого сырья осуществляет производство готовой продукции из собственного сырья и ее продажу, то она обязательно должна организовать раздельный учет. Это требование вытекает из принципиально различного отражения в бухгалтерском учете операций по производству продукции из собственного и из давальческого сырья.

Переработчик должен организовать:

1) раздельный складской учет давальческих и собственных материалов;

2) раздельный бухгалтерский учет давальческих и недавальческих операций.

Затраты, которые нельзя однозначно отнести к переработке только собственного или только давальческого сырья, переработчик должен распределить в порядке, установленном бухгалтерской учетной политикой:

- или пропорционально количеству переработанного давальческого сырья;
- или пропорционально количеству готовой продукции, изготовленной из собственного сырья.

Расходы, связанные с переработкой давальческого сырья (составляющие себестоимость выполненных работ или оказанных услуг по переработке), затем списываются со счетов учета затрат сразу в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж», (на счете 43 готовая продукция не отражается, так как результаты переработки принадлежат собственнику давальческого сырья).

Основанием для отражения в бухгалтерском учете выручки от продажи работ будут являться акты приемки-передачи выполненных работ заказчиком.

Выручка от выполнения работ (оказания услуг) по переработке материалов отражается в бухгалтерском учете переработчика без учета стоимости давальческого сырья. Поступившая выручка признается переработчиком в составе доходов от обычных видов деятельности на дату подписания сторонами акта приемки-передачи выполненных работ.

При признании выручки по давальческому договору счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетом 90 «Продажи», субсчет 90.1 «Выручка», на договорную стоимость работ.

В бухгалтерском учете организации-переработчика хозяйственные операции, связанные с давальческим сырьем, отражаются при помощи бухгалтерских проводок:

Содержание факта хозяйственной деятельности	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Отражена стоимость материалов, принятых на склад от давальца	003.1 «Давальческие материалы на складе»	
Списаны давальческие материалы со склада в переработку		003.1 «Давальческие материалы на складе»
Учтено давальческое сырье, использованное в переработке	003.2 «Давальческие материалы в переработке»	
Отражены в учете затраты по переработке сырья и материалов	20 «Основное производство»	02 «Амортизация основных средств» (10, 23, 25, 26, 70, 69)
Переработано давальческое сырье		003.2 «Давальческие материалы в переработке».
Списываются затраты по передаче готовой продукции давальцу	90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж»	20 «Основное производство»
Принята к учету произведенная из давальческого сырья готовая продукция	002 «Товары, принятые на ответственное хранение»	
Отражена выручка от выполнения работ по переработке (без учета стоимости материалов, полученных на давальческих условиях)	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	90 «Продажи» субсчет «Выручка»
Начислен НДС	90 «Продажи» субсчет «НДС»	68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС»
Отражен финансовый результат	90 «Продажи» субсчет «Прибыль (убыток) от продаж»	99 «Прибыли и убытки»
Отражено погашение дебиторской задолженности давальца	51 «Расчетные счета» (например, заказчик-резидент Республики Беларусь), 52 «Валютные счета» (с отражением курсовой разницы)	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Возврат давальцу неизрасходованного давальческого сырья		003.1 «Давальческие материалы на складе»
Передана давальцу готовая продукция из давальческого сырья		002 «Товары, принятые на ответственное хранение»

Рассмотрим порядок налогообложения операций с импортным давальческим сырьем. Если российская организация перерабатывает сырье, привезенное из стран Таможенного союза, то при расчете косвенных налогов, в частности НДС, следует руководствоваться двумя Протоколами от 11 декабря 2009 года:

– «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе» (далее - Протокол по экспорту и импорту товаров) [3];

– «О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе» (далее - Протокол по работам и услугам) [4].

Согласно п. 1 ст. 4 Протокола по работам и услугам [4] при ввозе давальческого сырья НДС не исчисляется и не уплачивается.

В случае ввоза товаров для переработки из стран, не входящих в Таможенный союз, также

применяется полное условное освобождение от уплаты ввозных пошлин и налогов. Но только при условии, что впоследствии продукция переработки будет вывезена, что установлено пунктом 1 статьи 239 Таможенного кодекса Таможенного союза[1].

Переработка давальческого сырья, ввезенного на территорию одного государства с территории другого (оба участники Таможенного союза) с последующим вывозом продуктов переработки, облагается НДС по нормам статьи 1 Протокола по экспорту и импорту товаров [3] и на основании документов, указанных в статье 4 Протокола по работам и услугам [4]. При этом налоговая база определяется как стоимость выполненных работ по переработке давальческого сырья. Статья 1 Протокола по экспорту и импорту товаров предусматривает применение нулевой ставки НДС.

Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС в отношении работ по переработке давальческого сырья необходимы следующие документы:

- договор (контракт), заключенный между налогоплательщиками (плательщиками) государств – членов Таможенного союза;
- документы, подтверждающие факт выполнения работ, оказания услуг;
- документы, подтверждающие вывоз (ввоз) товаров;
- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов;
- таможенная (грузовая таможенная) декларация, подтверждающая вывоз продуктов переработки давальческого сырья за пределы территории государств – членов Таможенного союза;
- иные документы, предусмотренные законодательством государств – членов Таможенного союза.

При этом порядок подтверждения нулевой ставки (в частности, срок сбора необходимых документов, порядок действий всех заинтересованных лиц и т. п.) соответствует порядку, применяемому при подтверждении нулевой ставки в случае экспорта товаров в рамках Таможенного союза (этот порядок определен в ст. 1 Протокола по экспорту и импорту товаров) [3]. Срок, отведенный на сбор необходимых документов, составляет 180 календарных дней с момента отгрузки товаров (в данном случае – продуктов переработки) заказчику.

При вывозе продуктов переработки НДС не уплачивается, поскольку продукты переработки принадлежат заказчику и, следовательно, переход права собственности на них не происходит и экспорт места не имеет.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы: до настоящего времени отсутствует трактовки дефиниц «переработчик» и «давалец», не дана характеристика такое важнейшее понятие как давальческие операции, современные методики и обоснованные рекомендации по бухгалтерскому учету у переработчика давальческого сырья.

Требования вести раздельный учет производства готовой продукции из давальческого и собственного сырья сложно выполнить, поскольку в Плане счетов отсутствуют счета для учета незавершенного производства из давальческого сырья. Кроме того собственное и давальческое сырье, как правило, перерабатываются совместно, то выпущенную готовую продукцию невозможно индивидуализировать. Поэтому распределение произведенной продукции на свою продукцию и давальческую производится исходя из норм расхода сырья. Следует отметить, что при недостаточной организации учета на конец отчетного периода у переработчика может возникнуть отрицательное сальдо по счету 43 «Готовая продукция», что обусловливается продажей готовой продукции из давальческого сырья своим контрагентам. Наряду с этим, следует рассмотреть вопросы, связанные с правомерностью учета продукции из давальческого сырья на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», поскольку, по мнению отдельных авторов, учет готовой продукции из давальческого сырья на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» противоречит экономическому содержанию данного счета.

Таким образом, отечественный опыт применения операций с давальческим сырьем свидетельствует о том, что толлинг является перспективным направлением развития внешнеэкономических отношений, при котором российские предприятия получили гарантированное снабжение сырьем, позволяющим увеличить социальную защиту работников путем недопущения снижения рабочих мест, повышения оплаты труда, роста социальных фондов, а также увеличения суммы перечисляемых налогов в бюджеты всех уровней. Иностранные партнеры обеспечивают сбыт услуг предприятий вне зависимости от изменения конъюнктуры на мировых рынках. Кроме того,

иностранный поставщик давальческого сырья, по сути, кредитует российские предприятия, позволяя последним экономить оборотные средства и пускать их, например, на развитие производства и социальные программы.

In this article the author examines the features of the account of finished products from raw material at the processing firm.
***Key words**: integration; foreign economic activity; accounting; raw materials; tolling; import; customer; a processing firm.*

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Протокол от 11 декабря 2009 года «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе»
4. Протокол от 11 декабря 2009 года «О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе»
5. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (с изменениями и дополнениями)
6. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов»
7. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденная приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н
8. Зубенко Е.Н., Фролова О.А., Постникова Л.В. Особенности исчисления себестоимости продукции перерабатывающих предприятий// Бухучет в сельском хозяйстве. - 2014. - №7. С. 18-30
9. Постникова, Л.В. Бухгалтерский учет и налогообложение внешней торговли услугами // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2013. - №8. С. 14-22

Об авторе

Постникова Л.В. – Российский государственный аграрный университет — МСХА имени К.А. Тимирязева, *buh@timacad.ru*

УДК 338.43

СТАБИЛИЗАЦИЯ УСЛОВИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА В АПК НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А.Г. Рулинская

В статье рассматриваются воспроизводственные процессы в АПК, как в сфере производства, так и перераспределения, то есть в сфере финансовых отношений. Охарактеризованы диспропорции воспроизводственного процесса в АПК на современном этапе. Рассмотрены пропорции между фондом потребления и фондом накопления как основополагающие в воспроизводственном процессе. Оценено финансово-экономическое состояние сельскохозяйственных организаций в посткризисный период. Аргументировано наличие теснейшей связи условий воспроизводства и финансово-экономических отношений.
***Ключевые слова**: воспроизводство, финансы, агропромышленный комплекс, финансово-экономические отношения, пропорции, диспропорции.*

Экономическая ситуация в сельском хозяйстве и в целом в агропромышленном комплексе России остается сложной и противоречивой. Одна из основных причин - отсутствие условий, устойчиво благоприятствующих развитию агропромышленного производства. Спад производства в пореформенный период и последовавшее за этим снижение совокупного спроса на продукцию сельского хозяйства, рост импорта продовольствия, диспаритет цен в АПК разрушили сложившиеся ранее пропорции развития аграрной сферы. Последний мировой финансовый кризис усугубил условия воспроизводства в АПК. Назрела необходимость преодоления существующих диспропорций и обоснования экономического механизма, который способствовал бы переходу к инвестиционно-инновационному типу воспроизводства в АПК.

Воспроизводственные процессы распространяются как на отношения производства, так и на отношения перераспределения, то есть финансовые отношения. Это подтверждается практикой реализации Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы и обуславливает актуальность исследования условий и факторов стабилизации процесса воспроизводства аграрной экономики на основе рационального использования финансовых ресурсов.

Воспроизводство в аграрном секторе является частью всего общественного воспроизводства, подчинено общим тенденциям и закономерностям развития экономики в целом, но при этом имеет ряд существенных особенностей. Методологическая и практическая сложность стабилизации условий воспроизводства в АПК связана, прежде всего, с тем, что воспроизводственный процесс в аграрном секторе является результатом межотраслевого взаимодействия с ресурсопроизводящими отраслями АПК, перерабатывающей промышленностью и торговлей, которые определяют эффективность сельскохозяйственного производства [4].

В изучении воспроизводственного процесса доминирующим является макроэкономический подход, который использует в качестве важнейшего критерия оценки конечного результата производственной деятельности валовой внутренний продукт (ВВП) и его использование (Таблица 1).

Таблица 1 - Структура использования ВВП России за период 2009 - 2013 гг.
(в текущих ценах, в % к итогу)*

	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств	54,1	51,0	48,8	48,8	51,4
Расходы на конечное потребление государственного управления	20,8	18,7	17,5	18,6	19,5
Валовое накопление основного капитала	20,2	20,6	21,0	22,0	21,4
Чистый экспорт товаров услуг	7,4	8,1	8,6	7,3	5,7

* По данным Росстата //www//http: gks.ru

В структуре ВВП России за последние пять лет снизилась доля чистого экспорта на 1,7 п.п., что означает снижение роли эксплуатации природных ресурсов в экономическом росте в России. Произошло снижение расходов на конечное потребление домашних хозяйств на 1,3 п.п. Доля валового накопления основного капитала остается на уровне21-22%.

До 2008г. в экономике страны отмечалось оживление: рост промышленного и сельскохозяйственного производства, увеличение инвестиций и реально располагаемых доходов населения, рост валового внутреннего продукта. В сельском хозяйстве улучшилось финансово-экономическое положение организаций; росли собственные и приравненные к ним средства; увеличивалось количество прибыльных хозяйств. Так, если в 2002 г. прибыльных сельхозпредприятий было менее 50%, то в 2008 г. их доля выросла до 81 % от общего количества. С одной стороны, это обусловлено повышением рентабельности сельскохозяйственного производства, а, с другой - тем, что многие убыточные организации обанкротились и перестали существовать. В 2008 г. начавшееся оживление в российской экономике так и не перешло в стадию подъема – экономика оказалась ввергнутой в новый экономический спад, под влиянием которого кризисные явления стали наблюдаться в реальных секторах российской экономики. Так, в 2008 г. рост промышленного производства замедлился и составил 102,1% (аналогичный показатель 2007 г. – 106,3%). Рост инвестиции в основной капитал составил 9,1% по сравнению с предыдущим годом, сократившись практически в два раза по сравнению с показателями 2007 г. Ухудшение условий кредитования и, как следствие, падение спроса

негативно сказались на темпах роста, прежде всего, обрабатывающих производств.

В настоящее время российская экономика характеризуется неэффективной структурой ВВП, что выражается в невысоком уровне потребления и инвестиций по сравнению с другими странами. Оптимальной считается такая пропорция между потреблением и накоплением, которая, основываясь на существующих внутренних и внешних условиях, обеспечивает наибольшие темпы развития производства и социальную устойчивость в обществе. Для периода выхода из кризиса норма накопления должна быть выше, чем во время пика деловой активности.

Аграрные кризисы органически связаны с общеэкономическими кризисами, но в то же время они определяются особенностями воспроизводственного цикла в сельском хозяйстве, что обуславливает их затяжной характер и сложность выхода для сельскохозяйственных товаропроизводителей из кризисного состояния, особенно без государственного экономического регулирования отрасли. Процесс функционирования сельхозорганизаций тоже носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляется: привлечение необходимых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация произведенной продукции и получение конечных результатов. Показатели финансово-экономического состояния сельскохозяйственных организаций в посткризисный период представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий*

	2008	2009	2010	2011	2012
Выручка от реализации всей продукции в действующих ценах, млрд. руб.	887,8	970,0	1090,3	1258,5	1381,7
Себестоимость от продажи товаров, продукции, работ и услуг, млрд. руб.	768,0	860,4	953,6	1094,0	1184,2
Прибыль до налогообложения с учетом субсидий, млрд. руб.	117,4	83,6	82,2	134,0	172,6
в т. ч.: субсидии из бюджетов, относимые на финансовый результат	99,7	112,0	135,3	138,0	115,7
Удельный вес субсидии федерального бюджета, %	84,9	134,0	164,6	103,0	67,0
Рентабельность по всей деятельности, %	14,8	9,4	8,3	11,8	14,6
Рентабельность по всей деятельности без субсидий из бюджетов, %	2,2	-3,2	-5,4	-0,4	4,8
Субсидии к выручке, %	11,2	11,5	12,4	11,0	8,4
Удельный вес убыточных организаций, %	21,7	27,9	29,0	21,8	20,3

* По данным Росстата //www//http: gks.ru

В 2012г. выручка от реализации продукции сельского хозяйства достигла 1381,7 млрд. руб., затраты на ее производство и реализацию составили 1184,2 млрд. руб., прибыль до налогообложения с учетом субсидий из бюджетов увеличилась за пятилетний период в 1,5 раза и составила в 2012 г. 172,6 млрд. руб. Несмотря на улучшение финансово-экономических показателей, полученный размер прибыли не может являться достаточным для ведения расширенного воспроизводства в отрасли, к тому же 1/5 часть сельхозорганизаций убыточны.

Мировой финансовый кризис показал наличие теснейшей связи воспроизводственного процесса и финансовых отношений: коллапс на фондовом рынке повлек за собой кризис на финансовом, который в свою очередь спровоцировал спад на товарных (в т.ч. продуктовых) рынках, что нанесло огромный ущерб процессу воспроизводства во всех отраслях национальной экономики, включая АПК. Сложившаяся ситуация еще больше усугубила нестабильное экономическое положение агропромышленного комплекса России, выявила необходимость проведения выверенной структурной экономической политики, системного подхода к разрешению существующих противоречий в общественном воспроизводстве, в АПК – устранения следующих диспропорций: диспаритета цен; разрыва между стоимостным и натурально-вещественного содержанием продукта, между платежеспособным спросом и предложением на агропродовольственном рынке.

В аграрной сфере значительную роль в оптимизации пропорций воспроизводства играют ценовые отношения. Анализ отношений индексов цен показал неэквивалентность обмена продукцией между сельским хозяйством и другими отраслями АПК (таблица 3). В отдельные годы рост цен на промышленные средства производства и услуги превышал рост цен на продукцию сельского хозяйства, в другие годы отставал, т.е. проблема диспаритета цен в АПК остается не решенной, но она уже не столь острая, как в пореформенный период до 2008 г.

Таблица 3 - Индексы цен на промышленные товары, приобретаемые сельскохозяйственными производителями, и продукцией сельского хозяйства (в процентах к предыдущему году)*

	2009	2010	2011	2012	2013
Индекс потребительских цен	111,7	106,9	108,4	105,1	106,8
Индексы цен на промышленные товары, приобретенные сельским хозяйством, всего	96,9	109,1	112,1	106,2	110,1
в том числе: - ГСМ	131,1	81,9	109,15	120,0	113,17
- электроэнергия	122,3	113,8	111,9	100,3	108,6
-топливо	111,4	119,7	114,8	107,3	111,7
Продукция сельского хозяйства, всего	97,1	106,2	118,6	99,5	107,8

По данным Росстата //www//http:gks.ru

За период с 2009г. по 2013г. цены производителей сельскохозяйственной продукции увеличились в 1,3 раза, а цены на приобретенные сельскохозяйственными организациями промышленные товары и услуги - в 1,4 раза. За этот же период наибольшее увеличение цен среди товаров, приобретенных сельскохозяйственными производителями, отмечалось на топливо (в т.ч. газ горючий природный (газ естественный), уголь), мазут, электроэнергию - в 1,6-1,8 раза. Наибольшее увеличение цен производителей сельскохозяйственной продукции и приобретения промышленных товаров и услуг было зарегистрировано в 2011г. - на 18,6% и 12,1% соответственно. Цены на произведенную сельскохозяйственную продукцию, после некоторого снижения в 2012г., в 2013 г. увеличились на 7,8%. а на промышленные товары, приобретенные сельским хозяйством, на 10,0%. Причиной увеличения цен на товары, приобретенные сельскохозяйственными организациями, стало в основном их удорожание у промышленных производителей. В силу вышеизложенного, актуальным направлением государственной поддержки АПК остается компенсация удорожания приобретаемых сельскохозяйственными товаропроизводителями материально-технических ресурсов - одного из основных источников нарушения эквивалентности межотраслевого обмена в АПК.

Зарождается неэквивалентность обмена во взаимоотношениях сельского хозяйства и перерабатывающей (пищевой) промышленности, которая устанавливает тот ценовой уровень, по которому сельхозпроизводителям приходится реализовывать свою продукцию для последующей переработки, а проявляется между первой и второй сферами АПК, когда в силу низких доходов сельхозтоваропроизводители не могут приобрести необходимые им средства производства. На уровень цен, формирующихся в пищевой промышленности, в свою очередь оказывает влияние торговля, присваивая себе значительную часть прибыли (таблица 4).

Таблица 4 – Структура розничных цен на отдельные виды продовольственных товаров в 2013 г. (на конец года, в % к розничной цене)*

	Мука пшеничная высший сорт	Сахар-песок	Молоко цельное пастеризованное	Свинина, кроме бескостной
Стоимость с/х сырья и основных материалов	29,0	35,5	42,1	49,0
Расходы на производство	11,3	16,5	25,6	9,6
Полная себестоимость	40,3	52,0	67,7	58,6
Прибыль предприятий	1,1	10,9	2,2	4,6
НДС, акциз и другие налоги	4,3	6,2	7,0	5,6
Отпускная цена с НДС, акцизом	45,7	69,1	76,9	68,8
Плата за доставку продукции (товара) покупателям, осуществляемую перерабатывающим предприятием	0	0	0,4	0,2
Оборот сферы обращения, включая НДС, начисленный организациям розничной торговли	54,3	30,9	22,7	31,0

*По данным Росстата //www//http:gks.ru

Таким образом, при разработке механизмов выравнивания межотраслевых ценовых пропорций в настоящее время следует учитывать не только и не столько диспаритет цен между I и II сферами АПК, но ценовые соотношения в цепочке: сельскохозяйственное производство—пищевая промышленность — транспортировка — ритейлеры.

Другая важнейшая диспропорция АПК – это отклонение номинальных размеров накопления и потребления от их реального содержания в связи с инфляционными процессами. Процесс накопления в аграрном секторе экономики, характеризующийся индексами физического объёма основных фондов, начиная с 1990 г. постоянно снижался. Ежегодный ввод в действие основных фондов в сельском хозяйстве с 1995г. по 2003 г. составлял приблизительно по 0,5%. С 2004 г. наметилась тенденция роста. В 2007г. индекс физического объема основных фондов по сравнению с предыдущим годом в первый раз за пореформенное время показал рост и составил 100,6% (в сопоставимых ценах). В посткризисный период накопление как таковое в целом по отрасли осуществляется низкими темпами (Таблица 5).

Таблица 5 - Наличие и состояние основных фондов в сельском хозяйстве в РФ, на конец года*

	2008	2009	2010	2011	2012
Наличие основных фондов на конец года в РФ (в сопоставимых ценах), в % к предыдущему году	100,5	100,9	101,2	101,8	101,6
Износ основных фондов на конец года,%	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5
Ввод в действие основных фондов, в % к предыдущему году	106,9	85,6	92,2	118,6	100,1

*По данным Росстата //www//http:gks.ru

В таком случае (отсутствие либо низкий уровень накопления в отрасли), рост производства может обеспечиваться за счет увеличения фонда потребления населения страны. Особенность АПК заключается в том, что создаваемый здесь конечный продукт представляет собой материальную основу фонда потребления в масштабах всей экономики.

Так, согласно данным Росстата, за 2013 г. объем производства в сельском хозяйстве составил 3 790 822 млн. руб., месячная стоимость минимального набора продуктов питания составляла в 3-м квартале 2013 г. 3 401 руб., или 40 812 руб. в год. Путем простого сопоставления двух цифр можно получить, что продукция сельского хозяйства позволяет обеспечить минимальным набором продуктов питания лишь около 93 миллионов россиян, что составляет примерно 66% от общего количества граждан России. Однако реальная потребность россиян в продуктах питания, а как следствие и траты, значительно выше. Так, согласно данным Росстата, которые подтверждаются многочисленными опросами, в структуре потребительских расходов жителей России, расходы на продукты питания составляют в среднем около 30%. При средней заработной плате по России, которая по данным Росстата, составила в 2013 г. 29 792 руб., расходы на продукты питания составили 8 937 руб. в месяц, или 107 251 руб. в год. При таком уровне потребления сельскохозяйственное производство России может обеспечить продуктами питания немногим более 35 миллионов, или 25% россиян.[1]. Даже если эта цифра занижена экспертами Агентства, значительный разрыв между спросом и предложением в аграрной экономике существует и его сокращение идет в некоторой степени и за счет инфляции, т.е. на стадии обмена путем роста цен, тогда как снижение инфляции должно заключаться в развитии реального сектора экономики, особенно сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, т.е. прежде всего в увеличении предложения на рынке продовольственных товаров, а не столько в сфере совершенствования монетарной политики, которое до сегодняшнего дня в основном было направлено на снижение уровня инфляции. В результате произошло недофинансирование инвестиций в развитие реальных отраслей экономики, инфраструктуры, высоких технологий, что ограничивает возможности перехода на инвестиционно-инновационный путь развития экономики в целом и аграрной в частности.

На протяжении всего пореформенного периода сохраняется еще одна диспропорция в АПК - между возможностями роста аграрного производства и ограниченностью платежеспособного спроса на агропродукцию в силу снижения доходов населения. В последние годы наблюдался существенный разрыв в уровне доходов отдельных социальных групп населения: так, у 12,1% населения в 2013 г. денежные доходы были ниже величины прожиточного минимума. По данным Росстата, индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) с 2000 г. постоянно увеличивался и составил в 2011 г. 0,416, а дифференциация населения по уровню оплаты труда достигла 16 раз. Недостаточный уровень жизни населения влечет снижение платежеспособного спроса, в том числе спроса на продовольствие.

[1] По данным Агентства «ИнтерРейтинг» //www //http::interrating.ru

Практические меры по постепенному смягчению и обеспечению пропорциональности в системе АПК могут быть эффективными только с воспроизводственных позиций, которые предполагают сочетание экономического регулирования на макроуровне, отраслевом, региональном уровнях и на микроуровне. Государство регулирует воспроизводственный процесс, создавая финансово-экономическую среду, оптимизирующую формирование фондов денежных средств на различных стадиях и этапах производства, распределения, обмена и потребления. Областью функционирования финансов является вторая и третья стадии воспроизводственного процесса: распределение и обмен. Именно на этих стадиях появляются финансовые отношения, связанные с формированием денежных доходов и накоплений, принимающих специфическую форму финансовых ресурсов. Соответственно, в воспроизводственном процессе аграрного сектора экономики все большее значение в последнее время играют финансовые отношения.

Таким образом, в системе условий и факторов воспроизводства в АПК в современных условиях финансовые отношения являются приоритетными, поскольку они могут непосредственно и с минимальным временным разрывом трансформироваться в любой другой вид ресурсов. С развитием финансовых отношений стабилизация условий воспроизводства в АПК все большей степени зависима от развития кредитно-банковских операций: возможностей банковского кредитования, расширения и уменьшения денежной массы под влиянием банковских и фондовых операций; колебания ставки Центрального банка и процентных банковских ставок, банковских резервов.

Мировой опыт показывает, что в посткризисных условиях государству целесообразно сместить финансовые потоки в отношении аграрного сектора с субсидирования части процентной ставки по кредитам на увеличение объемов дотаций и субсидий, включая прямую государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В отечественной практике все большую долю в финансовых ресурсах сельхозорганизаций стали занимать средства, полученные от кредитно-инвестиционной деятельности. Так, в пореформенный период с 1993 по 2008 гг.. в общем объеме финансовых ресурсов сельхозорганизаций доля денежных средств, полученных в результате реализации продукции, уменьшилась на 25 п.п., а удельный вес денежных средств, полученных и перечисленных в кредитно-финансовую систему, увеличился почти в 3 раза, т.е. произошло значительное увеличение движения ссудного капитала [2]. При этом бюджетные субсидии играют все меньшую роль в процессе воспроизводства. В посткризисный период ситуация несколько изменилась в связи с вступлением в силу Национального проекта «Развитие АПК», тем не менее подавляющая часть финансовых ресурсов, поступающих в аграрный сектор, носит заемный характер.

Результатом мирового финансового кризиса 2008 г стало значительное ухудшение финансово-экономического положения как в целом по экономике, так и в аграрном секторе, проявлением которого стал значительный невозврат уже выданных кредитных ресурсов и сложность привлечения новых. Сегодня важной государственной задачей является совершенствование финансово-экономических отношений с целью содействия ускорению темпов воспроизводственного процесса, в том числе и в аграрном секторе, путем эффективного распределения и перераспределения национального дохода. В этой связи отдельные ученые предлагают довести соотношение между кредитными ресурсами и бюджетным субсидированием от сложившегося сейчас 82 %(кредиты) к 18 %(субсидии) до 70 : 30 (соответственно) [2].

Безусловно, необходимым условием устойчивого развития аграрной экономики на микроуровне остается оптимизация объемов и эффективное использование факторов воспроизводства (земли, труда и капитала) в сельхозорганизациях.

Важнейший фактор воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве - трудовые ресурсы, эффективность использования которых определяется финансово-экономическим состоянием предприятия, материально-техническим обеспечением производства, природными ресурсами. По данным Росстата, численность занятых в сельскохозяйственном производстве составила в 2012 г. составила 5,2 млн. человек, что на 13,5% меньше чем в 2008 г. Труд в сельскохозяйственном производстве остается сегодня непрестижным, и главная причина этого - низкий уровень заработной платы, не обеспечивающий необходимую мотивацию. Заработная плата в сельском хозяйстве не выполняет и воспроизводственную функцию. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работникам сельского хозяйства хоть и выросла за последние 5 лет на 63 %, все равно остается в 2 раза ниже, чем в среднем по экономике России. В 2013 г. ее средний

размер (по данным Росстата) всего лишь на 14% превысил величину прожиточного минимума на душу населения, равную 7304 руб., и составил 16852 руб.. Это составляет лишь 56,3 % от уровня заработной платы в среднем по отраслям экономики – 29940 руб. На наш взгляд, размер зарплаты в сельском хозяйстве целесообразно довести хотя бы до 70-80% уровня сложившегося в среднем по экономике, как было в дореформенное время, так как расширенное воспроизводство трудовых ресурсов при существующем уровне оплаты труда практически невозможно.

Расширенное воспроизводство в АПК возможно при условии приращения средств производства сверх того количества, которое возмещается за год, за счет роста инвестиций в основной капитал. В ходе реформирования аграрного производства произошло разрушение его материально-технической базы. Так, за последние годы удельный вес сельского хозяйства в инвестициях в основной капитал в целом по видам экономической деятельности составлял 3,5% (2011 г.), 3,9% (2005 г.), тогда как в 1990 г. - 20%.

В связи с принятием Нацпроекта «Развитие АПК», федерального закона «О развитии сельского хозяйства», Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, наблюдается положительная динамика объема инвестиций в аграрное производство. Так, анализ динамики основных средств в сельскохозяйственных предприятиях показывает, что прирост инвестиций по таким направлениям как машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот осуществлялся высокими темпами, опережающими уровень инфляции. Но основные средства, приходящиеся на здания, сооружения и передаточные механизмы год от года значительно уменьшаются [5]. Процессу аграрного воспроизводства содействуют различные условия и факторы, которые могут дать наибольший эффект только взаимодействуя и дополняя друг друга.

Участие государства в регулировании воспроизводства в АПК является неизбежным. Формы и методы госрегулирования должны быть дифференцированы в зависимости от того, в каком из периодов цикла находится национальная экономика. В настоящее время вопрос о сочетании саморегулирования рынка и государственного регулирования в аграрном секторе экономики решен с учетом возросшей роли государства принятием Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и реализацией Государственной программы развития сельского хозяйства. Для стабилизации условий воспроизводства в АПК наиболее значимым, особенно в посткризисных условиях, является установление макроэкономических пропорций развития для всех видов экономической деятельности через показатели ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, объема денежной массы, профицита или дефицита бюджета, валютного курса, тарифов на услуги естественных монополий и т.д.

Для роста аграрного производства и занятости в посткризисный период целесообразно применять инструменты стимулирующей фискальной политики, которая увеличит совокупный спрос посредством одновременного увеличения государственных закупок товаров и услуг, повышения размера трансфертов (пенсии, стипендии, пособия) и снижения налогов. Эти действия со стороны государства дадут мультипликативный эффект роста реального совокупного дохода и увеличения занятости ресурсов. Однако такая государственная политика неизбежно приведет к росту расходов и снижению доходов государственного бюджета.

Для достижения стабильности макроэкономических условий воспроизводства в АПК необходимо воспользоваться инструментами монетарной политики: увеличения бюджетного и банковского финансирования инвестиций в социально-экономическое и научно-техническое развитие без резкого усиления инфляции. В этих целях государству целесообразно рассмотреть вопрос снижения ставки рефинансирования с тем, чтобы банки смогли кредитовать предприятия реального сектора экономики; увеличить инвестиционные расходы бюджета; освободить от обязательного резервирования срочные вклады граждан, подлежащие страхованию, чтобы не было двойного обременения; снизить издержки банков, чтобы сократить банковскую маржу, для чего рассмотреть вопрос о выплате процентов по средствам коммерческих банков в фонде обязательного резервирования и на корреспондентских счетах в Центральном Банке России. Эти меры позволят оживить реальный сектор экономики и тем самым будут способствовать возврату большей части госрасходов в бюджет в виде налогов. Ожидаемый эффект от использования дискреционных инструментов стимулирующей монетарной политики можно добиться в сочетании с применением дискреционных мер стимулирующей фискальной политики (увеличение субсидий и дотаций) [2].

Для оперативной оценки финансово-экономического состояния в аграрной сфере экономики представляет практический интерес разработанная и предложенная учеными в Проекте «Федеральная целевая программа обеспечения устойчивого производства и развития рынка зерна в Российской Федерации на 2002-2005 гг. и на период до 2010 г.» система индикативных показателей: затрат, прибыли, рентабельности, достижение которых обеспечивает заданные темпы расширенного воспроизводства в АПК. Согласно этим расчетам, уровень индикативной отраслевой рентабельности, должен составлять 31-35%. Это обеспечит сельхозорганизациям темп прироста валовой продукции при сложившихся темпах инфляции в 5-7% в год [3].

Основными направлениями развития кредитных отношений в аграрном секторе является совершенствование макроэкономических условий воспроизводства в АПК путем повышения доступности кредитов, создания специальных кредитных линий, усиления роли инноваций в инвестиционном процессе. Для аграрной экономики сейчас как никогда остро стоит задача финансирования отрасли в тех масштабах (с учетом инфляционных процессов), которые были предусмотрены Госпрограммой и расширения возможностей средне- и долгосрочного кредитования. Предложение среднесрочных инвестиционных кредитов может охватить лишь финансово благополучные хозяйства, не имеющие просроченных долгов в федеральный бюджет и внебюджетные фонды. Для получения краткосрочных кредитов платежеспособность не является столь жестким условием, однако большинство хозяйств также не может быть потенциальными заемщиками этого вида кредитов. Ограниченный доступ сельхозпредприятий к кредитным ресурсам в значительной степени усугубляется отсутствием полноценной системы страхования рисков, слабым развитием дополнительных источников и форм финансирования.

Таким образом, проблема стабилизации условий воспроизводства в АПК, на наш взгляд, не может быть решена без корректировки проводимой государственной экономической политики, а на уровне сельскохозяйственных товаропроизводителей – без рационализации использования финансовых, трудовых, земельных ресурсов и широкого внедрения инноваций в производстве, т.е. без совершенствования финансово-экономических отношений, как на макро-, так и на мезо- и микро-уровнях.

The article discusses the reproductive processes in the agricultural sector as in the sphere of production and redistribution, i.e. in the sphere of financial relations. Disproportions of reproduction process in agrarian and industrial complex at the present stage are characterized. Proportions between fund of consumption and fund of accumulation as fundamental in reproduction process are considered. The financial and economic condition of the agricultural organizations is estimated at the post-crisis period. Existence of the closest communication of conditions of reproduction and the financial and economic relations is reasoned.
Key words: *reproduction, finance, agrarian and industrial complex, financial and economic relations, proportions, disproportions*

Список литературы

1. Зинченко, А.П. Воспроизводство и социально-экономические преобразования в сельском хозяйстве России //АПК: экономика, управление. – 2006. – №8. – С. 7-10
2. Маслова В.В. Воспроизводство и финансовые отношения в аграрном секторе экономики. Монография. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2009.
3. Проект «Федеральная целевая программа обеспечения устойчивого производства и развития рынка зерна в Российской Федерации на 2002-2005 гг. и на период до 2010 г.». – М.: МСХ, РАСХН, ВНИЭСХ.: 2001. Авторский коллектив.
4. Ушачев И.Г. Экономические проблемы воспроизводства в АПК России. Монография. – М. : «Энциклопедия российских деревень», 2003.
5. Чутчева Ю.В. Управление процессом воспроизводства средств производства в АПК. Монография. – М.: Издательский центр ФГОУ ВПО МГАУ, 2011.

Об авторе

Рулинская А.Г. – профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, agri57@bk.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК БРЯНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

В журнале «Вестник БГУ» публикуются статьи теоретического, методического и прикладного характера, содержащие оригинальный материал исследований автора (соавторов), ранее нигде не опубликованный.

Статьи представляются в редколлегии серий в печатном и электронном виде с использованием Microsoft Word для Windows. Поля страницы: левое - 2 см, правое – 2 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см. Текст – шрифтом Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный, красная строка (абзац) 1,25 см (формата А-4), выравнивание по ширине. Страницы не нумеруются.

Статьи формируются редколлегиями серий и предоставляются в научно-методический отдел для верстки. Периодичность выхода - №1 (январь-март), №2 (апрель-июнь), №3 (июль-сентябрь), №4 (октябрь-декабрь).

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 правила составления». П.7.4.2. (текст см.:http://protect.gost.ru/document.aspx?control=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).

Все рисунки и чертежи выполняются четко, в формате, обеспечивающем ясность понимания всех деталей; это особенно относится к фотокопиям и полутоновым рисункам. Рисунки, выполненные карандашом, не принимаются. Язык надписей на рисунках (включая единицы измерения) должен соответствовать языку самой статьи. Поясняющие надписи следует по возможности заменять цифрами и буквенными обозначениями, разъясняемыми в подписи к рисунку или в тексте. Авторов, использующих при подготовке рисунков компьютерную графику, просим придерживаться следующих рекомендаций: графики делать в рамке; штрихи на осях направлять внутрь; по возможности использовать шрифт Times; высота цифр и строчных букв должна быть в пределах 3-4% от максимального размера (высоты или ширины) рисунков, это относится и к цифрам на осях вставки; обозначения единиц измерения на осях графиков приводить в скобках. Таблицы, рисунки и подписи к ним помещаются непосредственно в тексте.

Векторные величины выделяются **прямым полужирным шрифтом**. Все сколько-нибудь громоздкие формулы выносятся на отдельные строки.

В тексте статьи допускаются системы физических единиц СИ и СГСЭ.

В конце статьи на английском языке приводятся название, инициалы и фамилии авторов, адреса мест работы авторов, аннотация и ключевые слова с теми же правилами оформления, что и на русском языке.

Если статья выполнена при поддержке гранта или на основе доклада, прочитанного на конференции, то необходимо сделать соответствующую сноску в заголовке статьи.

К статьям, направляемым в редколлегии серий, должна быть приложена авторская справка: Фамилия, имя, отчество, научная степень, ученое звание, место работы, должность, точный почтовый адрес, контактный телефон, e-mail.

К статьям, выполненными аспирантами или соискателями научной степени кандидата наук, необходимо приложить рекомендацию, подписанную научным руководителем.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Редколлегии серий направляют полученные статьи на рецензирование.

Редколлегии серий оставляют за собой право вернуть статью на доработку.

Контактная информация:

Адрес: 241036, Брянск, ул. Бежицкая, 20, редакционно-издательский отдел.

Телефон: (4832) 66-67-58

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского

ЭКОНОМИКА

Учредитель ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петроовского»

Ответственный редактор номера
доктор экономических наук,
профессор А.И. Грищенков

Свидетельство о регистрации выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательствав сфере массовых коммуникаций
и охране культурного наследия ПИ № ФС77-515557 от 26.10.2012
Подписной индекс «Роспечать» -47075 годовая
Подписной индекс «Пресса России»- 40705 годовая

Адрес редакции:
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 20

Подписано в печать 23.09.2014. Формат 60x84/8.
Печать на ризографе. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 41,9. Тираж 500 экз. Свободная цена.

РИО ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского».
241036, г. Брянск, Бежицкая, 20.

Отпечатано в типографии РИО БГУ
241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 20