

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1-2011



ЭЛЕКТРОННОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о
регистрации средства
массовой
коммуникации
Эл № ФС77-45777 от 07
июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Сборник трудов по итогам работы Международного Интернет-Форума
«ИДЕОЛОГИЯ XXI ВЕКА: ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА». Выпуск № 1 (октябрь – декабрь, 2011).
Сайт: <http://www.iupr.ru/1-2011-g/>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2011

*Абрегова М.К., к.э.н.
доцент кафедры БУ
Шибзухова Л.З.
аспирант кафедры «Экспертиза качества и
управление недвижимостью»
Кабардино-Балкарская сельскохозяйственная
Академия им.В.М.Кокова
Россия, г.Нальчик*

СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ФАКТОР РАЗВИТИЯ И АКТИВНОГО РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА

Взаимоотношения частного предпринимательства, власти и общества в сфере социально-экономического развития стран и отдельных территорий развитых капиталистических стран, в настоящее время, с течением времени жестко регулируются в рамках действующего коммерческого, налогового, трудового, экологического законодательства.

В нашей стране главенствующую позицию занимает государство, поэтому развитие происходит медленно. Большинство направлений, таких как, производство качественной продукции, создание привлекательных рабочих мест, соблюдение требований законодательства: налогового, экологического и трудового, эффективное ведение бизнеса, ориентированное на рост благосостояния своих акционеров, вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества, содержит экономические принципы предпринимательской деятельности, этические и юридические нормы ведения бизнеса.

В России корпоративная социальная ответственность бизнеса чаще всего отождествляется именно с внешней корпоративной социальной политикой. Анализ последних тенденций участия российского бизнеса демонстрирует переход от традиционной «хаотичной» модели благотворительности к социальному инвестированию бизнеса.

Рассматривая другую сторону экономической и социальной проблемы, следует отметить, что согласно выборочному обследованию Российской Ассоциации менеджеров в России, социальные инвестиции бизнеса направлены в основном на внутренние программы: на развитие персонала - 52,3% от общего объема социальных инвестиций; 17% - на ресурсосбережение, 12,6% - на охрану здоровья.

И только 10% предназначаются на развитие местного сообщества¹.

Важным элементом анализа КСО в России является проблема взаимодействия бизнеса, власти и общества при разработке и реализации социальных программ бизнеса. Причем это относится как к внутренним, так и к внешним социальным проектам.

Во взаимоотношениях власти и бизнеса главную роль играет, конечно, власть, а подчиненную – бизнес. Сама возможность реализации социальных проектов задается именно властью. Выстраивая ту или иную политику в отношении бизнеса на федеральном уровне и на местах, власть может создавать условия или препятствовать как развитию бизнеса вообще, так и социальным проектам бизнеса.

Чрезмерное налоговое бремя сокращает доходы и препятствует социальной активности бизнеса.

В Российском обществе сущность КСО по разному понимается менеджерами, потребителями, региональными чиновниками и СМИ.

Для менеджеров более важным представляется улучшение условий труда и вложения в развитие производства, для населения – зарплата.

Региональные чиновники отмечают необходимость законодательного принуждения бизнеса к социальной ответственности, объектом социальной ответственности должно быть предприятие и зарплата собственных сотрудников, необходимо поощрять социально ответственный бизнес через доступ социально ответственных предприятий к льготам и кредитам. СМИ не заинтересованы пропагандировать положительный опыт социальной ответственности, а основным инструментом продвижения социальной ответственности бизнеса со стороны государства становится устрашение бизнеса.

Федеральная власть неспособна продвигать принцип социальной ответственности, потому, что она срослась с крупным бизнесом и исповедует его интересы.

На наш взгляд, следует дать возможность бизнесу развиваться по законам рынка, а государству перераспределять средства через налоги в социальные бюджеты, особенно на поддержку нетрудоспособных.

Наибольшую КСО проявляют крупные компании, а наименьшую – малый бизнес. Это представляется вполне понятным. Ведь малый бизнес задушен налогами, административными поборами, еле выживает, поэтому развит в России крайне недостаточно и не имеет необходимой финансовой базы даже для собственного развития. В российском обществе для улучшения социального климата развитие корпоративной социальной ответственности создает более благоприятные условия и служит делу повышения качества жизни населения.

Следует отметить, что экономические реформы, проводимые в нашей стране, выдвигают новые актуальные вопросы взаимоотношений общества с одной стороны и бизнеса с другой. Рассматриваются такие моменты как, социальная ответственность делового сообщества, компаний и отдельных представителей бизнеса, мера подобной ответственности и её содержание.

Вместе с тем, представители российских деловых кругов создают общественные комитеты по корпоративной социальной ответственности, отрабатываются различные модели социального партнерства

государственных, общественных и коммерческих структур.

Нами учитывается, что социальные инвестиции являются наиболее прагматичной формой корпоративной социальной ответственности для нынешнего этапа развития экономики и социальной сферы страны.

Надо отметить, что в нашей стране социальные инвестиции направлены преимущественно на «внутренние» программы – развитие человеческого капитала компаний.

Величина и структура социальных инвестиций компаний зависит от соотношения трудоемкости и капиталоемкости производств, что подтверждает именно инвестиционный характер социальных вложений.

**Структура отраслевых социальных инвестиций в 2011 г. по направлениям использования
(в % от общего объема социальных инвестиций)**

Рис.1

Отрасли экономики	Развитие персонала	Охрана здоровья	Ресурсосбережение	Добросовестная деловая практика	Развитие местного сообщества	Другое
Топливный комплекс	37,0	6,1	35,5	5,5	10,9	4,9
Электроэнергетика	40,7	9,1	42,0	1,3	4,9	1,8
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	48,4	9,7	15,9	1,7	16,9	7,2
Производство потребительских товаров	47,1	10,1	11,7	1,2	20,2	9,4
Сервис	79,1	0,4	0,0	9,9	10,5	0,0
Телекоммуникации	70,0	10,8	0,4	1,9	3,1	13,5
Транспорт	58,4	33,0	2,9	1,5	2,8	1,1
Финансовый сектор	75,9	0,0	0,0	6,9	17,0	0,0
Торговля	59,0	10,6	17,7	0,0	12,7	0,0
Межотраслевые холдинги	31,7	13,8	18,6	0,9	20,9	14,0
В среднем:	52,3	12,6	17,0	3,7	10,1	4,0

Устойчивые позиции отраслевых лидеров занимают транспортные компании, предприятия химической промышленности и черной металлургии, которые выступают в роли основных «центров притяжения» социальных инвестиций [Рис.1].

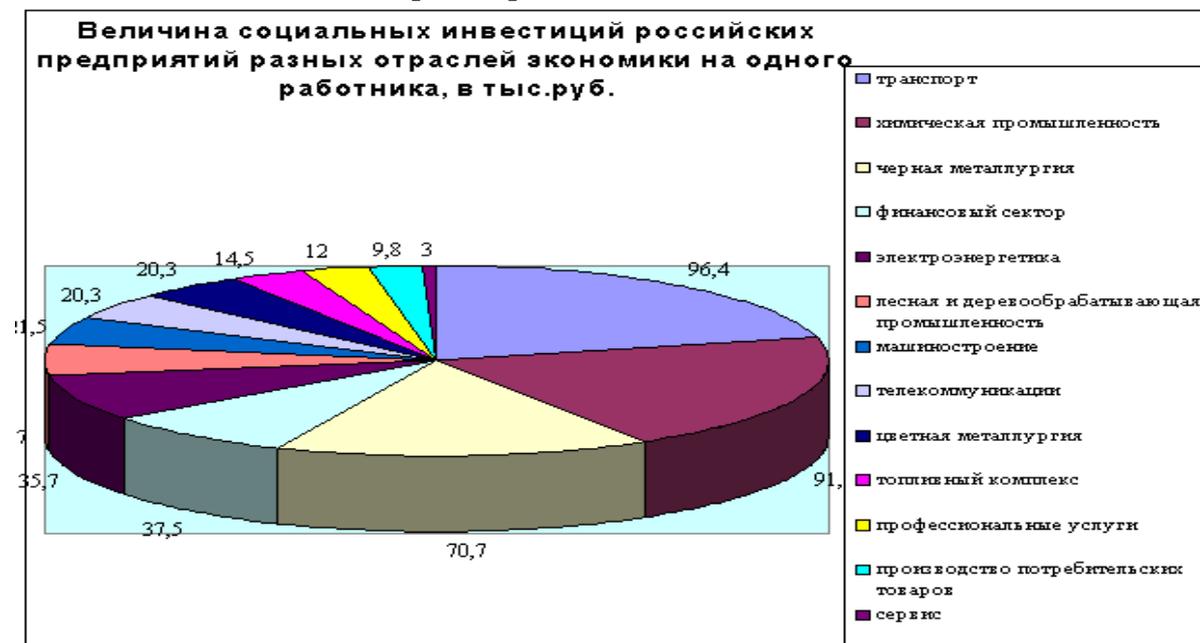


Рис. 2. Величина социальных инвестиций российских предприятий разных отраслей экономики на одного работника, в тыс.руб.

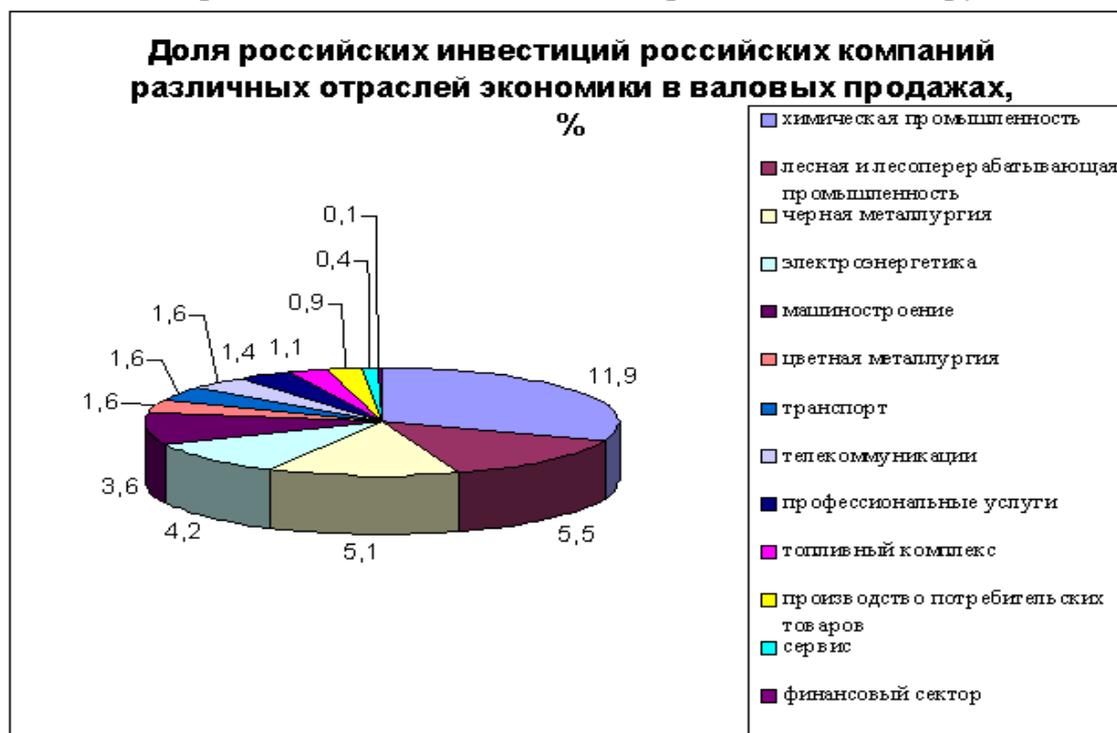


Рис. 3. Доля российских инвестиций российских компаний различных отраслей экономики в валовых продажах, в процентах.

Все эти отрасли относятся к разряду «тяжелых» секторов экономики. Таким образом, в настоящее время в России бремя социальных расходов неравномерно распределяется между отраслями, и ложится в основном на

«тяжелые» отрасли. Это свидетельствует о том, что для формирования потоков социальных инвестиций значительно большее значение имеет отраслевая и производственная специфика компании, нежели ее принадлежность к той или иной форме собственности.

Сделанный вывод о высокой зависимости социальных инвестиций от отраслевой специфики подтверждается структурой распределения затрат на социальные мероприятия. Представление годового корпоративного социального отчета является одним из способов информирования общества и государственных органов о реализации принципов социальной ответственности в деятельности компании и может рассматриваться как эффективный механизм информирования, в первую очередь, инвесторов, потребителей, местного сообщества и органов власти о том, что компания ведет свою деятельность социально ответственным образом.

Анализируя тенденцию социально – экономического развития России в целом и нашей республики, необходимо отметить, что на сегодня, в КБР разработаны несколько документов по заказу руководства Кабардино-Балкарии: «Стратегия развития КБР до 2022 года», «Программа социально-экономического развития КБР на 2011 год» и «Схема территориального планирования КБР». Перед разработчиками стояла задача учесть не только ситуацию в республике, но и действующие отраслевые программы.

Основной документ, согласно которому, возможно, республика будет жить в ближайшие годы - «Стратегия развития КБР».

Несмотря на перемены к лучшему, экономика КБР продолжает оставаться одной из наименее конкурентоспособных в России.

Проблемы накапливались десятилетиями, и в одночасье их решить невозможно. Чтобы обеспечить комплексный подход к их решению, и была разработана «Стратегия развития КБР». Ее авторы проанализировали мировые тенденции, природно-климатические особенности и сложившуюся структуру экономики республики.

Реализация «Стратегии» позволит к 2022 году увеличить валовой республиканский продукт до 123 миллиардов рублей (в 3,5 раза), сократить безработицу с нынешних 25% до 6%, увеличить долю собственных доходов в бюджете с 22,6% до 65% и повысить среднюю зарплату в республике с 4 до 16 тысяч рублей (в современных ценах).

Кроме того, в результате будет сформирован новый имидж республики, как успешно развивающегося, надежного и безопасного для проживания и отдыха региона России...

За прошедший год в КБР достигнуты значительные результаты. Ее экономика вышла из фазы застоя. Заметно увеличились темпы промышленного производства. Эти изменения свидетельствуют о возможности улучшать экономическое положение в северокавказских республиках с помощью активных действий региональной власти.

Несомненно, Кабардино-Балкария выступает как пример результативности стратегического подхода для других республик. Сегодня необходимо закрепить и наращивать достигнутые успехи. Республике нужно научиться концентрировать ресурсы на ключевых проблемах развития.

Так же, разработка и реализация «Стратегии развития» служит решению этой задачи. Ключевые цели правительства и президента, обозначенные в «Стратегии», — это достойный уровень и качество жизни населения, повышение конкурентоспособности республики и востребованность ее экономики на российском и мировом рынках.

Использованные источники

1. Доклад о социальных инвестициях в России за 2011 год /под общей редакцией С.Е. Литовченко – М.: Ассоциация менеджеров, 2011 , с.9.
2. Е.Г.Балобанова. Средний класс как объект исследований российских социологов // Общественные науки и современность. 2010. № 1.
3. Р.Х.Симонян. Средний класс в современной России: миф или реальность? // Общественные науки и современность. 2010. № 1.
4. Е.М.Авраамова. Средний класс эпохи Путина // Общественные науки и современность. 2010. № 1.
5. В.В.Радаев. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса // Мир России. 2010. Т. XII. № 4.
6. С.Г.Шагинян. О приоритетах рациональной модернизации отечественной экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 3. № 4.
7. И.П.Попова. Статусные рассогласования: методология анализа и практика исследований // Социологические исследования. 2011. № 4.
8. Ю.В.Федотова. Проблема понимания кризиса семьи // Социологические исследования. 2010. № 11.

¹ Доклад о социальных инвестициях в России за 2010 год /под общей редакцией С.Е. Литовченко – М.: Ассоциация менеджеров, 2011 , с.9.

*Авилова И.П., доц., канд. экон. наук, зав. кафедрой
экспертизы и управления недвижимостью
Стрекозова Л.В., ст. преподаватель
Белгородский государственный
технологический университет им. В. Г. Шухова
Россия, г.Белгород*

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В целях реализации новых подходов в жилищном строительстве, создания более комфортных условий для проживания людей, дальнейшего увеличения темпов роста строительства и приведения его структуры и технических характеристик в соответствие с современными

требованиями постановлением губернатора Белгородской области были определены стратегические направления в развитии жилищного строительства. Это строительство индивидуального жилья и создание необходимых условий для увеличения его объемов до 1 млн. м² в год.

Решение выдвигаемых временем задач в сложившихся условиях хозяйствования возможно только путем интенсивного ведения инвестиционной деятельности в строительстве, играющем важную роль в росте экономики и решении социальных проблем.

Все более важным становятся создание и апробация теоретических и методических разработок по формированию и совершенствованию механизма управления инвестиционной деятельностью в отрасли и повышению эффективности использования капиталовложений. При этом речь должна идти обо всех видах эффективности: экономической, коммерческой, бюджетной, социальной и экологической.

В первую очередь необходимо провести анализ и ранговую классификацию факторов, предопределяющих инвестиционно-строительную деятельность в целом и обуславливающих специфику развития отрасли:

- социально-политических;
- экономических;
- организационно-управленческих;
- информационных;
- экологических.

И хотя все эти факторы влияют на конкурентоспособность проектируемого или строящегося объекта, практика показывает, что поиск целесообразных решений основан на возможно полном анализе внешних факторов, влияющих на экономические критерии объекта, иными словами, экономические условия, выраженные в системе оценочных показателей становятся решающими для инвесторов любого уровня при решении вопроса о целесообразности проектирования, строительства и реализации каждого объекта.

Необходимо также иметь в виду, что наибольшая экономичность проекта может быть достигнута только при учете, по возможности, всех объективных и субъективных условий и степени их влияния на осуществление конкретного объекта. В то же время инвестору важно правильно определить предстоящий характер инвестиционного рынка, соизмерить вероятность потерь с ожидаемой выгодой, что образует основу выбора решений о целесообразности осуществления инвестиционной деятельности на рынке.

При проведении анализа экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо решить две задачи: прогнозирование объема будущих денежных потоков проекта и выбор ставки дисконтирования. С методической точки зрения определение объемов генерируемых проектом денежных потоков затруднений не вызывает, а

использование современных программных средств позволяет выполнить эту работу сколь угодно детально.

Агашков А.П.

«Московская Финансово-Промышленная Академия»

Россия, г. Москва

БАЗОВАЯ СТРУКТУРА УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ФИРМОЙ- КОНСУЛЬТАНТОМ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ

Фирма, предоставляющая управленческое консультирование для фирмы заказчика рассматривает бизнес как систему, в которой все составляющие взаимосвязаны и влияют друг на друга. Исходя из этого принципа, фирма-консультант выстраивает услуги и решения в области управленческого консалтинга:

- стратегия,
- бизнес-процессы,
- финансы,
- продажи и маркетинг,
- информационные технологии.

Управленческий консалтинг направлен на построение эффективной системы управления в компании (внедрение системы прогнозирования, планирования и анализа деятельности; построение оптимальной структурно-функциональной схемы; распределение функций, полномочий, ответственности, материальных ресурсов; построение системы бизнес-процессов; оптимальной системы информационного обмена и документооборота).

Схема сотрудничества обычно состоит из 5-ти этапов:

1. Диагностика компании.
2. Определение состава услуг, срока реализации и стоимости проекта.
3. Выполнение проекта.
4. Внедрение изменений в систему управления компании.
5. Постпроектное сопровождение.

В ходе реализации проектов по управленческому консалтингу особое внимание консультанты уделяют:

1. Разработке стратегии развития компании.
2. Построению финансовой модели бизнеса.
3. Формированию и развитию системы бизнес-процессов.
4. Анализу и прогнозированию результатов деятельности компании.
5. Разработке и сопровождению внедрения новых концепций развития бизнеса.

6. Формированию системы информационного обмена и документооборота.
7. Созданию и развитию корпоративной культуры.
8. Формированию команды для реализации новых бизнес-проектов.

Стратегия взаимодействия фирмы-консультанта и заказчика включает в себя решение следующих задач:

1. Анализ текущего состояния - «Стратегический анализ» (что сейчас есть).
2. Формирование желаемого состояния - «Стратегическое планирование» (как должно быть, как хочет собственник компании).
3. Реализация намеченных планов - «Стратегическое управление».

Можно выделить несколько «симптомов», которые, как правило, свидетельствуют о том, что настала пора руководству компании задуматься о стратегии:

1. У собственников или руководителей компании есть ощущение неблагоприятных тенденций в развитии, но причины не вполне ясны.
2. Собственники и руководство компании понимают дальнейшие направления развития бизнеса и способы достижения целевого состояния, однако, стратегия и цели компании не формализованы.
3. Система управления является непрозрачной, руководство и собственники компании сталкиваются с трудностями при определении проблемных областей.

Типичной является ситуация, когда усилия по достижению целей не скоординированы и не приносят ожидаемого результата. Чаще всего это происходит из-за того, что руководители линейных подразделений не осведомлены об общей стратегии компании, поэтому сосредоточены только на своей непосредственной текущей деятельности.

Решение оперативных проблем не оставляет возможности для комплексного анализа деятельности компании в целом.

После прохождения всех этапов проекта по созданию стратегии компании консультанты получают формализованную стратегию компании, переведенную в набор поставленных и измеримых целей. Кроме того, в ходе работы заказчик имеет четкие представления о том, что сейчас делают консультанты, для чего это нужно и как будет развиваться их деятельность на следующем этапе.

В результате реализации проекта собственники и руководители компании получают следующие ощутимые выгоды:

1. Четкое понимание того, как работает компания (зачастую уже на этапе описания разгораются ожесточенные споры).
2. Стандартизация процессов (когда они не описаны, каждый работник выполняет задачи в меру своего понимания и таланта).

3. Снижение издержек и повышение эффективности (в описываемые модели бизнес-процессов закладывается наиболее успешный опыт и самые лучшие технологии выполнения операций).
4. Возможность осознанно улучшать деятельность компании, оптимизировать взаимодействие подразделений, а также осуществлять управляемые изменения в структуре компании и модели ведения бизнеса.

Основные проблемы компании заказчика в процессе реализации товаров и услуг заключается в том, что компания быстро растет, развивается по всем направлениям и возникает необходимость просчитать альтернативы развития в зависимости от собственных действий, трансформировать долгосрочные цели в краткосрочные планы отдельных подразделений и сотрудников. Конкуренция постоянно ужесточается, рынок становится более динамичным, возникающая неопределенность в среднесрочной перспективе и длительный период реакции на изменения заставляет заранее планировать действия.

Компания в результате своего развития создает сложную организационную/юридическую структуру, что приводит к необходимости согласовывать планы различных структур, конкурирующих за ресурсы.

Ощущается нехватка финансовых ресурсов и возникает потребность во внешнем финансировании. Происходит необдуманное, ситуативное управление бизнесом.

В этой системе координат управленческий консалтинг является необходимым и мощным инструментом для повышения конкурентоспособности компании заказчика и верным помощником в поиске перспектив развития компании на рынке и разработке бизнес-решений для их реализации.

Использованные источники:

1. Геннадий Маринко. Управленческий консалтинг.// Инфра-М, 2005 г.
2. Управленческий консалтинг. Журнал «Услуги №1», март 2009.
3. Владельческий консалтинг. Журнал "Бизнес-журнал" №10 от 26 Июня 2005 года.

*Аксенов Е.П., к.э.н., доцент
доцент кафедры отраслевой экономики
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово*

ИДЕОЛОГИЯ XXI ВЕКА: СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТОВ, ПРИОРИТЕТОВ В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФИНАНСОВ

В XXI веке как никогда активно идеология и ее производные наука, культура определяют бытие человека, социума, качество которого, по сути, является их производным состоянием. Современная экономическая, финансовая наука представлена множеством различных мнений, гипотез, концепций, теорий, направлений, течений, которые связаны с непрерывно

расширяющейся методологической проблематикой, с формированием различных подходов к решению сложнейших социально-экономических проблем, финансовых задач.

Поэтому экономическая идеология эпохи постмодерн, неоклассическая теория финансов играют не просто активную роль в жизни социума, а имеют определяющее значение для устойчивого социально-экономического развития государств, регионов, муниципалитетов, хозяйствующих субъектов. Поэтому в условиях формирования современного российского общества на основе идей постиндустриализма, глобализма, общечеловеческих ценностей уровень социально-экономического развития государства, регионов, муниципалитетов, хозяйствующих субъектов при прочих равных условиях тем выше, чем выше уровень идейного богатства нации, в том числе в области современной инновационной финансовой методологии.

В настоящее время существует три основные точки зрения о роли и значении идеологии в социально-экономическом развитии, которые представлены в виде определенных теоретических концепций: 1) идеологизации общества; 2) деидеологизации общества; 3) полного отрицания идеологии. Они имеют огромное значение для правильного понимания генезиса структурно-функциональной методологии финансового менеджмента, являются необходимой составной частью современной экономической культуры, инновационного сознания.

Основы идеологизации общества были заложены во Франции. Термин «идеология» впервые ввел в употребление А. Де Трасси (1754-1836). Согласно его взглядам, которые он изложил в своей работе «Элементы идеологии», идеология есть наука о том, как сознание производит идеи из ощущений, а источником идей выступает память, способность к суждению, воля индивида. П. Кабанис (1757-1808) является основателем учения об «идеологии» как науке о всеобщих, неизменных законах образования идей. К. Буажире (1757-1820), известный более под псевдонимом Вольнея, активно развивал идеологию научного познания.

В теории марксизма по отношению к идеологии можно выделить два основных методологических подхода. Первый подход предполагает использование понятия «идеология» в традиционном смысле, для обозначения искаженного, превращенного сознания. К. Маркс, Ф. Энгельс не считали, как Наполеон Бонапарт, что идеология, будучи ложным сознанием, бессодержательна и бессмысленна. Они видели, что в такой превращенной форме отражается историческое развитие.

Второй подход предполагает рассмотрение общественного сознания в качестве отражения общественного бытия. К. Маркс в работе «К критике политической экономии» [1, с. 540] отмечал, что с изменениями экономического базиса общества наступает переворот во всей политической и идеологической надстройке. В данном подходе К. Маркс, говоря об идеологических формах познания, не имел в виду только

иллюзорное, превращенное сознание, а рассматривал те формы, в которых дается правильное познание объективной реальности.

Современный западный исследователь идеологии О. Лемберг в своей известной работе «Идеология и общество» следующим образом характеризовал общее для западных концепций понятие идеологии: «Идеологией называют неистинное или полуистинное, сознательное или несознательное сокрытие, искажение фактов, зачастую обоснованное целью оправдать собственные позиции или опровергнуть позиции противника»¹², с. 25¹.

Даже если она является просто ложью, обманом, самообманом, «ложным сознанием», он считал разработку теории идеологических систем одной из важнейших задач философии и социологии. О. Лемберг неоднократно подчеркивал необходимость проведения специального анализа идеологии как реального явления социально-экономической действительности, исследования источников возникновения, социальных, экономических, финансовых функций, структуры, направлений генезиса.

В настоящее время западное общество считается не идеологизированным. И, несмотря на то, что ее существование, по сути, отрицается, это есть одна из самых плодотворных идей «глубоко законспирированной» западной идеологии. Она существует, являясь более мощной, чем была советская идеология по всем параметрам: 1) числу занятых; 2) средствам распространения, зомбирования населения; 3) насыщению всех сфер общества.

Идеология растворена во всем, что предназначено для целенаправленного формирования сознания индивидуумов: в литературных и научно-популярных произведениях, фильмах, книгах, периодических изданиях, рекламе. Она слита с внеидеологическими феноменами настолько, что они просто немислимы без нее. Это делает ее неуязвимой для критики. Она везде и во всем, и потому, кажется, будто ее нет. Поэтому человек даже не замечает, что с рождения и до самой смерти постоянно находятся в поле мощного воздействия действия идеологии, которое формирует его сознание, поведение.

Особое место среди критиков идеологии занимают представители Франкфуртской школы философии. Так Г. Маркузе [3, с. 21], например, утверждал, что в настоящее время наука и техника полностью превратились в идеологию. Ю. Хабермас [4, с. 12] считает, что наука и техника, выполняя задачи идеологии, воздействует на развитие общества стальной логикой господства более, чем все прежние идеологии. В то же время, следует отметить, что в социальных концепциях постмодерна тенденция идеологизации современного общества имеет место быть наряду с теориями деидеологизации.

К сожалению, в настоящее время после произошедшей деидеологизации советского, а затем и российского общества проблемам изучения идеологии уделяется недостаточно внимания. Деидеологизация

России в конце XX в. привела к хаосу в социальной, политической, экономической, финансовой сферах. После ликвидации диктатуры марксистско-ленинской идеологии идейное производство российского общества находится в состоянии стагнации в условиях хронического недофинансирования российской науки и образования.

В этой связи возникли ошибочные точки зрения о том, что в настоящее время рассуждения об идеологии, основанные на логическом анализе соотношения общественного бытия и общественного сознания, не соответствуют действительному положению вещей [5, с. 69]. В этой связи неправомерен перенос основного вопроса философии об отношении сознания к бытию на общество в целом. В действительности присутствует философское, научное, нравственное, правовое, политическое, экономическое, финансовое сознание индивидов, а не общества в целом. То есть отсутствует как таковая «идеальная голова» общества.

Однако нельзя согласиться с этим, так как общественное сознание отражает преобладающий идейный уровень развития, качество идеологии общества, точно так же как и технический уровень производства. В современных условиях бурного развивающегося научно-технического прогресса первично качество социально-экономической, финансовой идеологии по отношению к качеству бытия, поскольку позитивная рациональная мысль, идеология, в том числе финансового менеджмента определяет качество жизни населения, восприимчивость наций к научно-техническому прогрессу, инновациям, общечеловеческой культуре.

В связи с актуальностью разработки, необходимостью уточнения содержания национальной идеи, идеологии социально-экономического развития подчеркивается: «Одним из важных результатов обретения Россией к началу XXI века макроэкономической и политической стабильности стало возобновление интереса к долгосрочным проблемам социально-экономического развития страны и мира. В первое посткоммунистическое десятилетие эта тематика по понятным причинам полностью исчезла из повестки экономико-политических дискуссий: в центре внимания стояли острые текущие проблемы преодоления кризиса, создания базовых институтов государственной власти, которых Россия почти полностью лишилась после распада СССР» [6, с. 12].

Необходимость обеспечения политической, экономической стабильности сделала проблему разработки национальной идеологии социально-экономического развития особенно актуальной. Глобальный финансово-экономический кризис повысил уровень неопределенности перспектив развития российского государства, значительно обострил необходимость комплексной модернизации, инновационного роста экономики, что только усилило актуальность ее разработки.

Председатель Правительства Российской Федерации В. Путин впервые в 1999 г. озвучил проблему, связанную с необходимостью разработки государственной идеологии социально-экономического

развития, предполагающей наличие обоснованной стратегии как минимум на десять лет вперед. Эта конструктивная мысль является основой деятельности Правительства России до настоящего времени. Позднее в посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию был сформулирован ряд идей концептуального характера, которые легли в основу деятельности органов исполнительной власти, связанных, например: 1) с удвоением ВВП в течение десятилетнего периода, 2) ликвидацией бедности, рядом других.

Реализация этих основополагающих идей имеет принципиально приоритетный характер. Для их осуществления нужны скоординированные усилия государства, муниципалитетов, хозяйствующих субъектов, направленные на полномасштабную модернизацию национальной экономики, всех сторон деятельности, функций современного российского общества. Президент России Д.А. Медведев внес для реализации ряд принципиально новых идей, составляющих основу концепции долгосрочного экономического развития России до 2020 г., объявив курс на инновационное развитие национальной экономики, выделив приоритеты, связанные с обеспечением высокого качества жизни граждан, повышением конкурентоспособности российской экономики.

Современная идеология социально-экономического развития опирается на цели, сформулированных Правительством Российской Федерации, связанных с необходимостью: 1) повышения уровня и качества жизни населения; 2) роста уровня национальной безопасности; 3) обеспечения высоких темпов устойчивого экономического роста; 4) создания потенциала для будущего развития. Решение среднесрочных, долгосрочных задач развития российского государства способствует реализации приоритетных национальных проектов, содействующих достижению Целей Развития Тысячелетия (*англ. Millennium Development Goals*), сформулированных ООН.

В этой связи финансовый менеджмент как составная часть общего научного мировоззрения формирует, развивает и реализует *идеологическую функцию*, побуждающую хозяйствующие субъекты к осознанию реального финансового состояния и реализации определенного набора действий как финансово-экономических функций, функций управления. Эти функции направлены на улучшение, совершенствование методологии обеспечивающей поддержание на необходимом уровне платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, рыночной активности хозяйствующих субъектов.

Вне хозяйствующего субъекта экономические, финансовые идеи, теории, концепции, учения не являются осознанными и, по сути, представляют опредмеченные результаты познания, ранее произведенные индивидами. В этой связи наука, философия, мораль, искусство, право,

политика, экономика, финансы являются специфическими формами социально-экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Говоря языком науки, они являются специализированными взаимосвязанными кластерами идеологии и культуры, в которых индивиды, хозяйствующие субъекты профессионально осуществляют деятельность, связанную с познанием законов природы, общества, мышления, принципов, закономерностей финансово-экономической деятельности.

В целом идеология представляет определенную систему философских, научных, морально-нравственных, правовых, политических, экономических, финансовых, социологических знаний, ценностей социально-экономической действительности, находящихся в основании формирования, развития знаний об управлении финансами. Доминирующая идеология управляет деятельностью индивидов, координирует, направляет деятельность государственной, политической, экономической форм власти общества.

Идеологические организации разрабатывают, внедряют в сознание индивидов идеологические учения, контролируют деятельность социальных сфер, различных ветвей власти общества. Идеологическая структура является определяющей силой развития, функционирования всех систем социосферы, в том числе финансов хозяйствующих субъектов.

Финансовая методология дает представление о месте и роли хозяйствующего субъекта в социально-экономической действительности, позволяет осознать свои интересы, правильно сформулировать финансовые цели и задачи, избрать эффективные методы их реализации, решения. То есть позитивная рациональная финансовая идеология формирует правильные ориентиры, к которым необходимо стремиться, и побуждает индивидов, хозяйствующих субъектов к конкретным финансовым действиям на основе эффективной методологии, реализации функций управления.

Поэтому позитивные финансовые знания, ценности организуют, регулируют, направляют, интегрируют деятельность индивидов, хозяйствующих субъектов в политической, экономической, социальной сферах общества, объединяют государства, направляют взаимодействие между регионами, обеспечивают целостность социальной, финансовой сферы.

Идеология сложная научная, философская категория, которая представляет совокупность:

1) взаимосвязанных по определенным принципам, законам идей, мыслей, понятий, представлений, отражающих действительность в различных формах общественного сознания, таких как: философия, политология, экономическая теория, правоведение, социология, культурология, теология, финансы, образующих систему мировосприятия, отношения к окружающей действительности, мировоззрения,

побуждающая индивидов, хозяйствующих субъектов к конкретным социально значимым действиям;

2) научных знаний о методах, принципах, законах, закономерностях познания, образующих систему научных идей об окружающей действительности, составляющих научную методологию;

3) взглядов, идей, характеризующих определенную социальную группу, политическую партию, методов политической борьбы, завоевания власти.

Первое определение идеологии полезно с точки зрения определения взаимосвязи культуры, менталитета, идеологии, науки, социально-экономического развития. Во втором случае категория «идеология» является синонимом категории «наука». При этом в третьем случае идеология с позиций социальных групп, партий рассматривается как частный случай, как проявление специфической формы общественного сознания.

В этой связи научное знание о финансовых отношениях должно основываться на рациональном восприятии мира как особом свойстве человеческого разума (от лат. «*ratio*»), которое включает стремление «*homo oeconomicus*» (экономического человека) как «*homo sapiens*» (человека разумного) к добру, истине, просвещению.

Поэтому еще в античные времена Парменид из Элеи (564-501 гг. до н. э.), Платон (427-347 гг. до н.э.) и Сократ из Афин (470-399 гг. до н.э.), Аристотель из Стагирит (384-322 гг. до н.э.), другие крупные идеологи древности считали главным в человеке духовное, творческое, доброе начало. Они подчеркивали, что рациональное поведение основывается на стремлении к гармонии, нераздельному единству добра, блага, истины и справедливости.

В идеологии эпохи Просвещения разум, свобода, гуманизм не противостояли друг другу, а составляли устойчивое единство, ведущая роль в котором принадлежала разуму. Б. Грасиан вполне обоснованно отмечал: «Добродетель – центр всех совершенств, сосредоточие всех радостей. Она делает человека благоразумным, внимательным, проникательным, рассудительным, мудрым, мужественным, осмотрительным, прямодушным, счастливым, достохвальным, истинным и универсальным...» [7, с. 311].

В этой связи нельзя согласить с взглядами Н. Макиавелли, З. Фрейда, В. Парето, рассматривающими человека как существо иррациональное, управляемое только чувствами, инстинктами, бессознательными импульсами, стремящееся рационально объяснить иррациональные основания своего поведения. В противном случае наука вообще и финансовая наука в частности неизбежно скатываются на антигуманные позиции, превращаясь в злое порождение большого воображения, сопровождающееся подменой сущности, истины, правды ложью, заблуждением, дезинформацией, по сути, превращаясь в лженауку.

И, несмотря на то, что иррациональное присутствует во всех сферах деятельности человека, главное, чтобы приоритет в финансовой науке, социально-экономическом развитии всегда оставался за разумом, плодотворной мыслью, созидающей гуманную идеологию, финансовую методологию. В результате в XXI веке многие специальные науки приобретают мультидисциплинарный характер и к ним с полным основанием применяют, например, такие наименования, как философия экономической науки, финансовая идеология, большой вклад в развитие которых внесли: М. Блауг, В.А. Канке, А.М. Орехов, А.И. Субетто, ряд других авторов.

Использованные источники:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х томах. Т.1. – М.: Политиздат, 1980. – С.539-548.
2. Lemberg E. Ideologic und Gesellschaft. – Stuttgart, 1974. – S. 25.
3. Маркузе Г. Конец утопии // Логос. – 2004. – №6. – С. 18-23.
4. Хабермас Ю. Политические работы. – М.: Праксис, 2005. – 368 с.
5. Волков Ю. Г. Манифест гуманизма. Идеология и гуманистическое будущее России. – М.: АНО РЖ «Соц.-гуманит. знания», 2000. – С. 69.
6. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее. Доклад о развитии человеческого потенциала в российской Федерации. – М.: ЮНФПА, 2010. – С.12.
7. Грасиан Б. Карманный оракул. – М.: «Мартин», 2005. – С. 311.

Александрова Е.С.

ст. преподаватель

Дудогло Т.Д.

ст. преподаватель, мастер права

Комратский Государственный Университет

Молдова, г. Комрат

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК НЕОХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Эффективность работы любого предприятия во многом определяется уровнем управленческой деятельности, обеспечивающей реальную экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентоспособность и положение на рынке. Процесс управления предприятием в сложившейся экономической ситуации сложен и требует значительной, всесторонней информационной поддержки. Все предприятия по ходу деятельности используют значительные объемы различной информации, как из внешней среды, так и генерируемой внутри самого предприятия. Без информации невозможно определить цели управления, проанализировать сложившуюся ситуацию, сформулировать проблему, принять правильное решение и проконтролировать его выполнение.

Инструментом для обобщения внутренней информации является управленческий учет. Управленческий учет – это информационная система, обеспечивающая управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, регулирования, контроля и анализа, то есть являющаяся информационной базой для принятия управленческого решения. Для повышения эффективности деятельности, а также существования предприятия в современных условиях, внедрение управленческого учета является объективной необходимостью.

Для разных уровней управления обработка первичной информации может быть различной: информация может агрегироваться, детализироваться или специальным образом структурироваться. Подробная информация в аналитических разрезах необходима только руководителям структурных подразделений, а на уровне высшего руководства следует выводить уже только итоговые показатели

Внутренняя управленческая отчетность обеспечивает решение внутренних управленческих задач на основе получения оперативной информации о затратах и результатах. Здесь чаще всего превалирует контроль и управление затратами по отклонениям от планируемых. Реализация системы управления по отклонениям делает возможным регистрацию положительных отклонений или ликвидацию отрицательных путем анализа причин и принятия своевременных и обоснованных решений.

Эффективность управленческой отчетности повышается, если в ее совершенствовании принимает участие каждый руководитель. Он должен выполнить анализ того, какая информация нужна ему для успешного ведения его деятельности. Если эта информация может быть предоставлена другими подразделениями, необходимо согласовать возможность ее предоставления этими подразделениями. В системе управления деятельностью предприятия внутренняя отчетность подразделений является важнейшим инструментом контроля, представляя собой синтезированную и обобщенную информацию.

Возможность располагать всеми данными в системе эффективного управления предпринимательской деятельностью – залог успеха, обеспечиваемый внедрением на предприятии непрерывного потока итоговых отчетных показателей. Внедрение хорошо отлаженной системы управленческого учета и управленческой отчетности обеспечивает возможность получения оперативной и качественной информации о текущих затратах и результатах, повышение эффективности принимаемых управленческих решений.

На многих предприятиях Молдовы необходимо автоматизировать управленческий учет, однако, подход к автоматизации у всех предприятий разный. Наиболее распространенный способ решения задач автоматизации управленческого учета на этих предприятиях являются собственные разработки или адаптируемые продукты. Основной довод в пользу такого

подхода - высокая стоимость комплексных информационных систем. Но финансовые директора осознают «лоскутность» своих программных продуктов и намерены их совершенствовать. Идеальным вариантом, по нашему мнению, будет серьезная комплексная информационная система. От неэффективного программного продукта страдает качество как бухгалтерской, так и управленческой информации: не достигаются необходимые степень детализации и скорость предоставления данных.

Несмотря на то, что многие предприятия достаточно давно работают на рынке, система управленческого учета функционирует в них от двух до пяти лет. Лишь на некоторых предприятиях управленческий учет внедрялся одновременно с их созданием.

Анализируя опыт функционирующих предприятий, можно сделать вывод, что разработчикам системы управленческого учета пришлось ответить на следующие основные вопросы: кому должна предназначаться управленческая информация и какие показатели деятельности предприятия надо учитывать.

В целом можно выделить три основных уровня потребителей управленческой информации: корпоративный (акционеры, инвесторы), топ-менеджмент (генеральный директор, его заместители, финансовый директор) и руководители среднего звена (функциональных подразделений, служб, отделов).

Управленческий учет уже перестал быть просто учетом, «параллельным» бухгалтерскому, что подтверждает деятельность многих предприятий. Результаты исследования показывают, что во всех странах управленческий учет развивался поэтапно в соответствии с изменениями конкурентной ситуации и задач, стоящих перед компаниями.

За последние 10-15 лет многие молдавские предприятия пытаются пройти путь, на который западным компаниям понадобилось не одно десятилетие. При этом основные этапы развития управленческого учета одинаковы и для молдавских, и для западных компаний, так как продиктованы развитием рынков.

Когда ключевыми конкурентными факторами являются цена и уровень издержек, самое важное место в управленческом учете занимает учет затрат. Затем компания растет, и для упорядочения финансовых потоков вводится бюджетирование и выделяются центры финансовой ответственности. Нефинансовые и качественные параметры выходят на первый план на этапе, когда основным фактором конкурентоспособности компании становятся эффективное управление уникальными ресурсами предприятия и компетентность персонала.

В Молдове на многих рынках до сих пор идет ценовая конкуренция, и именно поэтому некоторые предприятия все еще сосредоточены на финансовых показателях. Однако на рынке услуг, где важное значение имеет степень удовлетворенности клиента, компании уже активно вводят

качественные показатели, которые позволяют им отследить не только результат, но и процесс его достижения.

Значительную часть пути по постановке управленческого учета многие предприятия уже преодолели, но еще большая часть работы впереди. Как показало наше исследование, молдавским предприятиям предстоит решить следующие основные задачи: создать единую информационную среду, охватывающую всю систему управленческого учета; активно использовать нефинансовые показатели в системе управленческого учета, поскольку без них невозможно принятие обоснованных управленческих решений; увязывать системы мотивации персонала и управленческого учета, чтобы обеспечить объективность премирования сотрудников.

Вместе с тем не следует надеяться на какой-то «особый» программный продукт, который решит все проблемы. Любой инструмент без думающего аналитика подобен микроскопу, которым забивают гвозди.

Использованные источники:

1. Ткач В.И., Ткач М.В. Управленческий учет: международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1994.
2. Управленческий учет: Учебное пособие/ Под ред. А.Д.Шеремета. – 2-е издание, исправленное. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.
3. Хонгрэн Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект, М.: Финансы и статистика, 1995.

Алиев М.Т., аспирант

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

Уже в прошлом веке возникла тревога человека за судьбу планеты, а в текущем столетии дело дошло до кризиса мировой экологической системы из-за возрастания нагрузок на природную среду. Загрязнение окружающей среды, истощение природных ресурсов и нарушения экологических связей в экосистемах стали глобальными проблемами. И если человечество будет продолжать идти по нынешнему пути развития, то его гибель, как считают ведущие экологи мира, через два-три поколения неизбежна.

Однако, государственная задача состоит в сохранении и бережном использовании леса, в то время, как эффективность использования лесов может быть обеспечена частным сектором. Так, например, крупное лесоперерабатывающее предприятие существует в Усть-Куте (Иркутская область). Этот проект включен правительством РФ в перечень приоритетных инвестиционных проектов в сфере лесной промышленности. Его среднегодовая мощность по готовой продукции составит около 1 млн кубометров. Ввод таких предприятий в

эксплуатацию, по прогнозным оценкам, позволит минимум втрое увеличить объемы переработки местного сырья и наращивать экспорт из Восточной Сибири продукции глубокой переработки леса [5].

За последнее время положение в лесном хозяйстве России значительно ухудшилось, хотя, по данным Федерального агентства лесного хозяйства РФ, ежегодно вырубается леса на площади в 2 млн. гектаров, а это означает сокращение экспорта леса за рубеж. Однако, имеются сведения о том, что ежегодная рубка леса в России осуществляется на площади 12 млн. гектаров. К этому следует добавить, что экспортом леса бесконтрольно занимаются около 300 организаций, поэтому в действительности экспорт леса за рубеж существенно возрастает [4].

С учетом этих обстоятельств разработана Концепция развития лесного хозяйства Российской Федерации, которая имеет целью повышение продуктивности леса и стабилизацию экологической обстановки в тех регионах, где процесс обезлесения принимает характер экологического бедствия. Данная Концепция предусматривает планомерный переход к комплексному ведению лесного и охотничьего хозяйства. Таким образом, административно – правовые меры государственного регулирования лесопользования в настоящее время недостаточно эффективны [2].

Основные проблемы лесопользования сводятся к следующим: лесные пожары, лесные вредители, заражения и болезни, в том числе радиационное поражение лесов, а также незаконные рубки.

В качестве путей решения этих проблем предлагаются следующие меры.

Для обеспечения оперативного обнаружения и тушения лесных пожаров в условиях чрезвычайных ситуаций необходимо создание совместно с органами государственной власти субъектов РФ национального и межрегионального авиационных лесопожарных центров, которые будут полностью укомплектованы силами и средствами пожаротушения, транспортом и связью. В целях усиления охраны лесов от пожаров следует переходить от постоянной борьбы с лесными пожарами к стратегии управления ими. Необходимо завершить работы по зонированию лесов России по видам и уровням охраны; усилению противопожарной пропаганды и государственного пожарного надзора в лесах; предотвращению возрастания числа возникающих лесных пожаров, связанного с хозяйственным освоением лесов; повышению оперативности обнаружения лесных пожаров, их тушения в начальной стадии, а также эффективности борьбы с крупными лесными пожарами. Для более эффективной охраны лесов развивается Информационная система дистанционного мониторинга лесных пожаров, в рамках которой обеспечиваются: повышение оперативности использования данных высокого разрешения; расширение использования данных зондирования

Земли с российских Космических аппаратов, в том числе с инфракрасным излучением; расширение сети приемных станций; оперативный прогноз распространения лесного пожара и предварительная оценка возможного ущерба с целью формирования рекомендаций о приоритетах тушения лесных пожаров (или решения о нецелесообразности тушения); развитие средств и методов регистрации молниевых разрядов.

Защита лесов от вредителей, болезней и других неблагоприятных факторов требует координации действий для своевременного обеспечения прогноза лесопатологической ситуации, назначения мероприятий по локализации и ликвидации очагов вредных организмов. Усиление защиты лесов от вредных организмов достигается за счет: повышения оперативности выявления и качества диагностики неблагоприятных лесопатологических факторов в процессе лесопатологического мониторинга; своевременного и качественного проведения санитарно-оздоровительных мероприятий; повышения эффективности мероприятий по локализации и ликвидации очагов массового размножения вредных организмов. В части лесопатологического мониторинга предусматриваются: развитие регулярной сети постоянных пунктов наблюдений, обеспечивающей достоверную информацию о санитарном и лесопатологическом состоянии лесов; внедрение системы дистанционного лесопатологического мониторинга с использованием космических и аэрофотоснимков; развитие системы прогнозирования изменений состояния лесов для подготовки своевременных управленческих решений. Своевременность и качество санитарно-оздоровительных мероприятий обеспечиваются созданием системы интегрированной защиты лесов, базирующейся на лесозащитном районировании, прогнозе развития лесопатологической ситуации и оценке экономической эффективности проводимых работ.

Российская Федерация является активным участником международного процесса по проблемам правоприменения и управления в лесном секторе (FLEG), связанного с противодействием незаконному лесопользованию. Сегодня объем незаконных рубок в стране, по разным оценкам, составляет 15-20 млн. м³, ежегодно ущерб от них превышает 20 млрд. руб. Для сокращения объема незаконно заготовленной древесины предусмотрены организация межведомственного взаимодействия и взаимодействия с органами власти субъектов РФ, а также обеспечение информационного обмена между разными ветвями исполнительной власти.

В целях предотвращения незаконных заготовок и нелегального оборота древесины предусмотрено создание в субъектах РФ современных систем учета и контроля круглых лесоматериалов, опытная эксплуатация и внедрение которых в ряде субъектов РФ планируется в 2010 г. К 2020 г. данной системой будет охвачена вся территория России. До создания и ввода в действие государственной системы учета объемов круглых

лесоматериалов в целях эффективной борьбы с нелегальным оборотом древесины и сертификации лесов по национальным стандартам устойчивого управления сохраняется разрешительная система пользования лесными ресурсами [3].

Таким образом, приоритетными направлениями развития лесного законодательства являются совершенствование системы государственного управления лесами, правил заготовки древесины, ухода, охраны и защиты лесов, системы платежей за использование лесов, а также порядка осуществления государственного контроля и надзора в лесах, повышение правового статуса и расширение функций лесоустройства как основы лесного планирования и лесоуправления, создание нормативной базы для организации системы учета и контроля заготовленной, приобретенной и переработанной древесины, определение порядка создания и функционирования объектов лесной инфраструктуры.

Указанные меры по охране и защите лесов призваны обеспечить решение современных проблем лесопользования и создание эффективной системы государственного управления лесным хозяйством.

Подводя итоги, стоит выделить основные цели развития лесного хозяйства – обеспечение устойчивого управления лесами, сохранение и повышение их ресурсно-экологического потенциала, удовлетворение потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции отечественного производства, снижение доли импортируемой продукции на внутреннем рынке (импортозамещение), повышение вклада лесного комплекса в социально-экономическое развитие регионов страны, обеспечение экологической безопасности и стабильного удовлетворения общественных потребностей в ресурсах и услугах леса. Достижение указанных целей направлено на инновационное развитие отрасли и требует решения комплекса задач в области законодательства, управления, планирования, инвентаризации, мониторинга, инфраструктуры, технологического развития и т. д. Для лесного хозяйства приоритетным направлением развития является организация рационального, многоцелевого, непрерывного и неистощительного использования лесов.

Использованные источники:

1. Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г.
2. Концепция развития лесного хозяйства Российской Федерации на 2003 - 2010 годы, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 января 2003 года №69-р
3. Савинов А.И., Руководитель Федерального агентства лесного хозяйства «Основные задачи лесного хозяйства на современном этапе». Лесное хозяйство, №1, 2010 г.
4. Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства – <http://www.rosleshoz.gov.ru/activity/illegal/stat/2>

*Андреева Л.А., кандидат юридических наук, доцент
Филиал Российского государственного гуманитарного университета
Росси, г.Великий Новгород*

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ» В СВЕТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕФОРМ

Переход на новый федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования в этом году привнес новые требования, подходы и методики преподавания правовых дисциплин в высших учебных заведениях. Конкурентноспособность юристов-выпускников приобретает особое значение, так как большое количество вузов и их филиалов готовят специалистов по этому направлению подготовки.

Некоторые изменения системы подготовки юристов, образовательный стандарт, безусловно, принесут пользу, вместе с тем, отдельные направления подготовки бакалавров, например педагогическое, не получили правового и педагогического фундамента. Срок обучения в бакалавриате и программы не обеспечат подготовки ни педагога, ни юриста.

Общекультурные компетентности, такие как осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладание достаточным уровнем профессионального правосознания, соблюдение принципов этики юриста, нетерпимое отношение к коррупционному поведению, уважительное отношение к праву и закону, остаются только на бумаге. Из юридического образования исчезает моральная составляющая, юристы начинают осознавать себя только профессионалами, предпринимателями или чиновниками. Происходит переоценка ценностей в работе специалиста: в юристе больше ценится преданность заказчику, лояльность, конформизм.

Следует обратить внимание и на жесткое ограничение по количеству часов по программе бакалавриата, что неизбежно отразится на качестве подготовки правоведов. Учитывая бурное развитие отраслевого законодательства, студент не в состоянии будет усвоить весь объем необходимой информации, а, следовательно, пострадает качество, знания будут фрагментарны. Несколько облегчит положение студента узкая профильность, но вместе с тем, без основных фундаментальных отраслей права, усилия будут сведены на «нет». Выпускник-бакалавр, получивший профессиональную подготовку по нормотворческой деятельности, и не имеющий фундаментальных знаний по теории государства и права и основам отраслевого законодательства – бесполезен, а иногда и «опасен» для правоприменительной деятельности. В частности, переход на уровневую систему требует изменения и количественного, а главное

качественного, состава преподавательских кадров, соотношение остепененных и иных преподавателей. Трудно сохранить преемственность преподавательских кадров, стимулировать молодых сотрудников, а также привлекать их к практике, так как оплата преподавательского труда не соизмерима с профессиональной деятельностью, а переход на практику, во многих случаях, исключает участие в учебном процессе. За последние годы из-за увеличения интенсивности труда практических работников и низкой оплаты труда преподавателей вуза сократился приток в юридические вузы на преподавательскую работу практических работников, что не может не отразиться на качестве преподавания.

Безусловно, разрабатывая проекты стандартов, прежде всего, необходимо было решить вопросы содержания юридического образования, которое затем и заложить в государственные стандарты, сформулировав новое видение высшего профессионального образования в стране, его роль и значение для будущего России. Приступая к подготовке юристов по многоуровневой системе (бакалавр–магистр), в Федеральный государственный образовательный стандарт необходимо было включить все те дисциплины и спецкурсы, которые позволят выпускникам вузов адаптироваться в новых условиях развития государства и общества.

Анализ федеральных государственных образовательных стандартов по «Юриспруденции» позволяет прийти к некоторым выводам:

Структура ООП бакалавра состоит из трех циклов (гуманитарный, социальный и экономический цикл, информационно-правовой цикл и профессиональный цикл). Вместе с тем, анализ современной юридической практики показывает, что математика все чаще становится действенным инструментом исследования юридических объектов, так как значительно увеличился объем нормативно-правовой, криминологической, уголовной и другой информации, которая требует математической обработки и интерпретации. Например, при описании безопасности бизнеса обоснованно использовать математические расчеты и формулы при решении задач. Считаю, что отсутствие математического цикла приведет к ухудшению подготовки будущих юристов. В то же время появление дисциплин – «Информационные технологии в юридической деятельности» и «Юридическая техника», улучшат качество подготовки по отдельным видам юридической деятельности и бакалавров в целом.

Профессиональный цикл государственного стандарта бакалавров по юриспруденции включает достаточное количество дисциплин в базовой (обще-профессиональной) части. Однако имеются замечания как по набору дисциплин, так и по количеству часов, отводимых на изучение каждой из этих дисциплин. Требуется пересмотра подход к таким базовым юридическим дисциплинам, к которым традиционно относится «Административное право». Необходимо увеличение часов на изучение блока административно правовых дисциплин: административного права России, административного процесса и административного права

зарубежных стран, что позволит усилить профессиональные возможности выпускников в решении практических вопросов в сфере государственного управления, применения норм административного права, квалифицированной защиты прав и законных интересов граждан и юридических лиц. Справедливо введение в государственный образовательный стандарт в качестве самостоятельных дисциплин «Административного процессуального права» и «Административного права зарубежных стран», которые имеют самостоятельные предметы и методы административно правового регулирования, а не делить курс «Административное право» на две части. Можно продолжить дискуссию по поводу предложенного набора дисциплин, необходимости и актуальности каждой из них при подготовке бакалавров.

Современная высшая школа представляет собой социальный институт общества, имеющий своей целью трансляцию знаний, норм, ценностей и эталонов культуры подрастающим поколениям для того, чтобы обеспечить преемственность и необходимую российскому обществу сплоченность и стабильность, без чего невозможны преодоление системного кризиса и становление рыночных отношений. Результатом инновационных процессов в науке стало внедрение в образовательные процессы новых информационных технологий, использование различных форм дистанционного обучения на основе современных достижений науки и техники в сфере информатизации. Вместе с тем, приходится констатировать, что современные процессы в сфере подготовки специалистов с высшим профессиональным юридическим образованием не получили комплексного и системного анализа с точки зрения их публичной направленности и выполнения социальной функции.

Безусловно, федеральные государственные образовательные стандарты упорядочили требования по подготовке по направлению «Юриспруденции» по квалификации «бакалавр», определены виды профессиональной деятельности подготовки бакалавров по юриспруденции: нормотворческая, правоприменительная, правоохранительная, экспертно-консультационная, педагогическая (преподавание правовых дисциплин в образовательных учреждениях, кроме высших учебных заведений). Среди традиционных профессиональных задач перед бакалаврами ставятся и новые задачи – нормотворческая деятельность, предполагающая участие в подготовке нормативно-правовых актов. Для правотворческой деятельности важное значение имеет правильное определение понятия и признаков нормативного правового акта, анализ и особенности понятия и признаков нормативных правовых актов различных уровней, их виды, иные формы (источники) права в региональных и местных правовых системах. Новая специализация потребует проектирования основных образовательных программ по основам правотворчества. Выпускник бакалавриата должен профессионально участвовать в нормотворческой деятельности, в том

числе государственных и муниципальных органов и учреждений, имеющих особый нормотворческий процесс и способы регулирования правовых отношений.

Вместе с тем переход на новый государственный стандарт потребует от вузов и их филиалов дополнительных затрат на оборудование учебных мест студентов-юристов, обеспечение их обучения поисковыми системами Гарант и Консультант, создания условий для проведения игровых ситуаций гражданских и уголовных процессов. Таким образом, проблема развития юридического образования сводится, как к сохранению полезных и оправдавших себя методов и способов преподавания. Участие в «болонском процессе» применительно к юридическому образованию не может быть слепым копированием навязываемых стандартов. В условиях перехода к рыночной экономике коренным образом изменился правовой статус образовательных учреждений, их филиалов и виды участия в образовательной деятельности в области юриспруденции, удовлетворения потребности в юристах, а также проектировании основных образовательных программ для новых специалистов по юриспруденции, в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования по направлению подготовки «Юриспруденция». Из решения этой проблемы вытекает и решение другой – это конкурентоспособность и компетентность выпускников квалификации «бакалавр» и «магистр». В целом, проводимая в рамках Болонского процесса, реформа отечественной высшей школы должна интегрировать российскую систему образования в общемировую.

*Андреева Л.А., кандидат юридических наук, доцент
Филиал Российского государственного гуманитарного университета
Россия, г.Великий Новгород*

РИСКИ РЕЙДЕРСКИХ ЗАХВАТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

«Рейдер», «рейдерский захват», «рейдерская атака» закрепились в лексиконе юристов, предпринимателей и общества. В России перераспределение активов происходило на фоне масштабной структурной перестройки экономической системы. Получение и удержание контроля над предприятиями осуществлялось в значительной мере силовыми методами с использованием криминальных структур и подкупа государственных служащих. Постепенно формирующаяся законодательная база зачастую не только не предотвращала, но и напротив, стимулировала появление различных видов преступного поведения на рынке корпоративного контроля. Этот период представлял собой «варварское» рейдерство. Затем российский рынок столкнулся с новым проявлением рейдерства, когда возникли устойчивые формальные и неформальные группы, осуществляющие систематическую деятельность по установлению контроля над субъектами экономики. Высокий уровень доходности,

быстрая окупаемость затрат и отсутствие механизмов противодействия уголовно-правовой практики способствовали тому, что в течение нескольких лет на рынок корпоративного контроля вышли десятки групп, для которых захват бизнеса стал основным видом деятельности. Высокая ликвидность способствовала сращиванию рейдерства и чиновничества. Доступ чиновников к процессу приватизации, передача в аренду и возмездное использование государственных и муниципальных объектов собственности привели к объединению рейдеров и госструктур в преступные сообщества, целью которых являлось завладение не только собственностью, активами, а собственно бизнесом в целом. Существенные изменения законодательных норм обусловили значительное снижение количества рейдерских акций, предполагающих инициацию производства по делу о несостоятельности. В большинстве случаев попытки недружественного поглощения сопровождались конфронтацией с бывшими собственниками. Таким образом, рейдеры значительно укрепили свои позиции в экономике и были готовы к реализации более затратных и более длительных проектов. С другой стороны, изменения внешней среды привели к снижению количества возможных проектов, на первый план выходят проекты, предполагающие оказание существенного правового или неправового давления на оппонентов. Важной особенностью новой стадии развития рейдерства следует признать значительно возросшую роль государства. Если в период становления рейдерства, государство оставалось в стороне от корпоративных захватов, то теперь оно в лице отдельных групп стало едва ли не важнейшим участником рейдерских проектов. По мнению автора, действия рейдеров необходимо квалифицировать как тяжкое уголовное преступление, как «экономический терроризм», так как проблема заключается в общественной опасности рейдерства, противоправности рейдерских захватов, несовершенстве законодательства и коррупции. Например, предприниматель осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством, имеет все разрешительные документы для осуществления деятельности, добросовестно и вовремя перечисляет все налоги и считает, что является добросовестным участником экономических отношений. Однако, используя подложные документы, против предпринимателя фабрикуется уголовное дело и обвинения в преступлении, которого он не совершал. Правоохранительные органы проводят расследование, допросы, арестовываются счета фирмы, проводятся бесконечные проверки и другие следственные действия. Предприятие оказывается фактически лишенным возможности работать, одного этого достаточно, чтобы негативные последствия для малого бизнеса стали необратимыми. Риск нападения рейдеров многократно увеличивается, если собственники и руководство предприятия допускают такие ошибки, как вывод прибыли с предприятия; минимизация налогов или их неуплата; игнорирование природоохранных и других норм законодательства. Последние нарушения с высоким риском

уголовного преследования руководителей предприятия и временного их отстранения от работы.

Последние изменения в УК РФ и в УПК РФ лишь частично реализуют предложения в области корпоративного права, дополняя УК статьей, предусматривающей ответственность за фальсификацию единого государственного реестра юридических лиц или реестра владельцев ценных бумаг. Есть множество способов захвата предприятия рейдерами, они зависят от разных условий (организационно-правовой формы, наличия задолженности по кредитам, степень близости захватчика к административному ресурсу и многое другое). В малом бизнесе, чаще всего, целью захвата является простой вывод активов, моментальная их продажа и дальнейшая перепродажа, признание сделок с государственными и муниципальными органами недействительными, передача ранее арендованного имущества государственной и муниципальной собственности, в руки конкурентов либо государственным и муниципальным предприятиям, обрекая предприятие на процедуру банкротства.

Российские рейдеры не ставят задачу сохранения и развития приобретаемых активов. Предприятия меняют профиль, производственные мощности используются под офисы. Работники предприятий без гарантий выдворяются на улицу. Угроза рейдерского захвата, легкость потери собственности в условиях коррупции, угроза жизни и здоровья собственникам и их родственникам, представителям менеджмента, несоизмеримые вложения по обеспечению безопасности бизнеса, приводят к нерентабельности предпринимательской деятельности малого бизнеса и риску его потери.

Оценка уровня безопасности малого бизнеса на основе статистических методов обработки информации затруднена, так как большинство аспектов правовой безопасности фирмы не поддается математической формализации. Возможно, показатель безопасности разделить на критерии правовой безопасности фирмы по каждой из ее составляющих и рассчитывать их на основе оценки ущербов интересам фирмы и эффективности мер по их предотвращению.

Правовая составляющая безопасности малого бизнеса включает в себя три основные группы критериев:

К первой группе относятся гражданско-правовые показатели: удельный вес судебных гражданских и арбитражных процессов в общей сумме хозяйственных договоров фирмы, доля процессов, возбужденных против фирмы, доля процессов, возбужденных фирмой, доля процессов, имеющих охранное значение для фирмы, количество сотрудников организации на одного работника юридической службы либо обслуживание фирмы по договору и другие. Показатели данной группы определяют степень охвата всех сфер деятельности фирмы ее юридической поддержкой, а также качество правового обеспечения в плане проработки

юридической стороны договорных обязательств фирмы, эффективного отстаивания интересов в конфликтных ситуациях, а также уровень юридического обеспечения с целью предотвращения возможных рейдерских атак.

Ко второй группе относятся уголовно-правовые показатели, в том числе возмещение ущерба внутренними и внешними субъектами. Наиболее распространенным преступлением как угроза безопасности фирмы является следующие преступные деяния, которые делятся на растраты или хищение со стороны наемных работников. В эту группу входят воровство наличности, чеков, инвентаря, использование наличности не по назначению, фальсификация транспортных накладных, сговор с клиентами или поставщиками, "откаты", использование подставных поставщиков, переплата, манипуляции с кредитными карточками, фальсификация записей в бухгалтерских книгах, искажение расходов в отчетах о командировках, несанкционированная продажа имущества организации и другие. Другими являются мошенничество со стороны администрации фирмы и его менеджмента. Наиболее часто обман совершается путем манипуляций с финансовой отчетностью, в которой искажаются данные о доходности и дебиторских задолженностях фирмы. При этом руководство всегда стремится к тому, чтобы собственники представляли финансовое положение гораздо лучше, чем на самом деле. Этот обман, преследуемый по закону как преступление об искажении бухгалтерской отчетности, может быть этапом приготовления к совершению рейдерского захвата. Второй вид преступлений со стороны администрации и менеджмента фирмы - создание параллельного бизнеса и перекачивание туда активов и средств фирмы. Создание одноименных фирм с частичным или полным смещением фирменного наименования, незаконное использование сайта фирмы, фирменного знака и доброго имени фирмы. Эти действия можно рассматривать как приготовления к рейдерскому захвату бизнеса.

Для предприятия малого бизнеса чрезвычайно важна аренда помещений, где расположены производства по выпуску продукции и оказания услуг. Решение собственника помещений о прекращении арендных отношений и обязанности освободить помещения, в определенных случаях лишает фирму основного вида деятельности и приводит к ее ликвидации. Таким действия арендодателя, подпадающие под гражданско-правовые отношения, могут служить началом рейдерского захвата бизнеса, подкрепленного административным ресурсом. Однако, необходимо оценивать масштаб и множественность таких действий, в некоторых случаях являющихся согласованными действиями начала рейдерской атаки на бизнес.

К третьей группе относятся показатели административно-правовой ответственности: началом рейдерской атаки можно считать ситуацию, когда на фирму без повода зачастили контролирующие структуры,

применяющие многочисленные и повторяющиеся штрафные санкции. С определенностью можно считать, что в данном случае рейдерский захват бизнеса подкреплен административным ресурсом. Наиболее распространенными мерами административной ответственности являются решения о приостановлении деятельности юридического лица на 90 дней, которые практически приводят к прекращению существования форм малого бизнеса. Основной формой доказывания незаконности применения административной ответственности, в основном является установление повторности ответственности за одно правонарушение, либо отсутствие самого факта состава административного нарушения в судебном порядке. Наконец, минимизация и снижение затрат на обеспечение силовой составляющей безопасности фирмы, может привести к переходу через уровень предела безопасности, происходит скачкообразное увеличение ущерба даже при незначительном снижении затрат на реализацию мер по обеспечению силовой составляющей экономической безопасности фирмы.

Уровень безопасности малого бизнеса заключается в организационном и правовом его сопровождении, выраженном в системе органов государственной власти, обеспечивающих формирование и реализацию политики в области экономической безопасности и системе нормативных правовых актов, регулирующих отношения в сфере безопасности, служащих правовым средством обеспечения безопасности малого бизнеса. Правовой аспект безопасности фирмы характеризуется системным подходом, складывается из суммарных показателей, но не предстает собой простую совокупность факторов успешного развития, недостаточную для обеспечения экономической безопасности, для защиты бизнеса и общества от возможных рейдерских угроз.

Рейдерство носит ярко выраженные коррупционные признаки: рейдеры и должностные лица, действуют согласованно, при этом, чиновники используют свои должностные возможности, а нередко, руководят процессом захвата бизнеса; должностные лица, уполномоченные либо не уполномоченные на издание нормативных и иных правовых актов, издают правовые акты, способствующие либо облегчающие процесс рейдерского захвата; должностные лица издают заведомо незаконные правовые акты, направленные против предпринимательской деятельности, либо участвуют в процедурах создания особых условий конкуренции; проявляется влияние чиновников на решения «дружественных судов».

*Антонов Н.Е.
студент 1 курса*

*НВПОУ «Уральский институт экономики, управления и права»
г.Екатеринбург*

СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО И МОЛОДЕЖЬ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Одной из актуальных проблем современного российского общества является низкий уровень правовой культуры и прежде всего правовой нигилизм как форма правового сознания в среде современной российской молодежи.

Правовой нигилизм (от лат. Nihil — ничто, ничего) - отрицание права как социального института, системы правил поведения, которая может успешно регулировать взаимоотношения людей. Такой юридический нигилизм заключается в отрицании законов, что может приводить к противоправным действиям и, в целом, тормозить развитие правовой системы.^[1]

По мнению ряда исследователей, правовая культура молодежи в современной России отражает общее состояние культуры общества, которое сегодня можно охарактеризовать как трансформирующееся. В результате правовая культура российского общества в целом и молодежи в частности характеризуется наличием элементов деформированного правосознания, не правовых ориентаций и мотиваций, значительным уровнем правового нигилизма. Важной ее характеристикой является обесценивание правомерного поведения как универсальной модели, нарастание социальной приемлемости по отношению к распространенному противоправному поведению. Правосознание – чисто субъективное явление; оно состоит из представлений людей о праве; из субъективного отношения к самому феномену права, его ценностям; из правовой психологии и даже из индивидуальной или массовой эмоциональной реакции на право, подчас интуитивной, подсознательной. Правосознание молодежи имеет специфические социальные и психологические черты, которые обусловлены возрастными особенностями, социально – экономическим и общественно – политическим положением данной группы населения, а так же тем, что духовный мир молодых людей находится в состоянии становления и формирования.

Можно выделить такие действия и поступки молодых граждан, которые не обозначены законом как правонарушения и не подпадают под определение «правового нигилизма молодежи», но являются их предпосылками, подтачивающими общество изнутри. К их числу, на мой взгляд, относятся злоупотребление алкоголем, табакокурение, наркомания.

Данные факты, требуют пристального внимания и активных незамедлительных действий со стороны общества, государства,

направленных на предотвращение и предупреждение перечисленных подростковых и молодежных девиаций. От того, насколько благополучно молодежь будет интегрироваться в общество, во многом будет зависеть стабильность и прогрессивное развитие социума.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия; Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2001

*Антонюк О.А., аспирант
Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г. Тольятти*

**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ
КРИЗИСА**

Банковская система – это неотъемлемая часть современной экономики, стратегическое положение которой определяется ее целями и функциями. Функционирование банковской системы происходит посредством банковского сектора, опосредующего связи между промышленностью, торговлей, сельским хозяйством, населением и т.д. Любой сбой в реализации функций приводит к дестабилизации различных сфер общественной жизни, в связи с этим важными вопросами российской экономики становятся устойчивость и развитие банковской системы.

В Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» отмечается, что банковская система включает Центральный банк, кредитные организации и их ассоциации. Эти элементы, образующие в совокупности систему, обладают определенными признаками и свойствами [1]. Однако с расширением экономических связей банковская система приобретает более сложную структуру (рис.1).

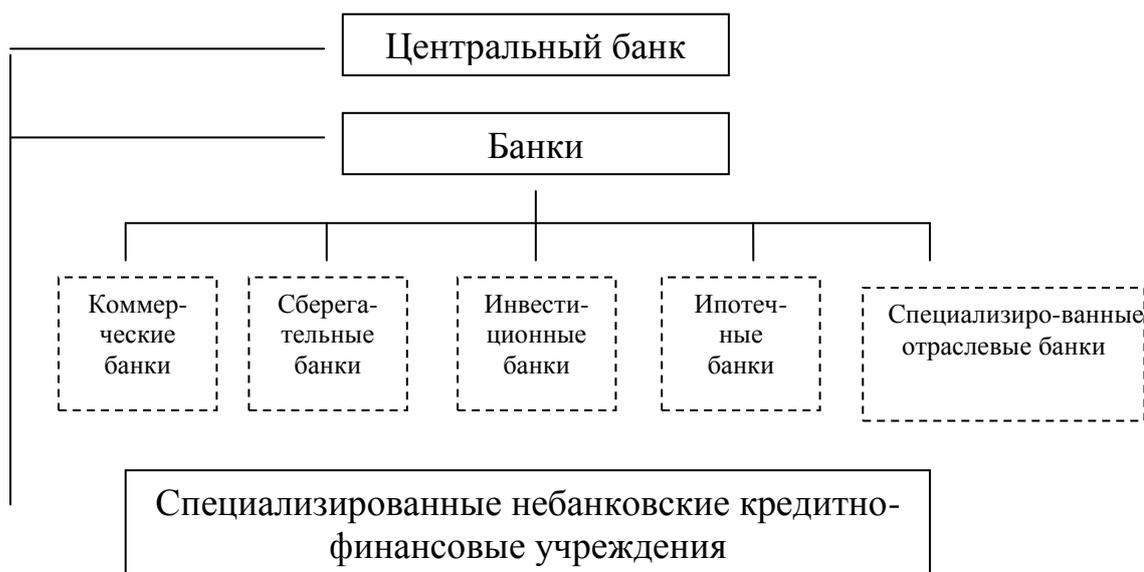


Рис. 1. Элементы банковской системы

В современном обществе любая банковская система чувствительна, и чем сложнее ее структура, тем она более подвержена к воздействию различного рода факторов. Это непосредственно влияет на ее устойчивость, процесс развития и на ее роль в социально-экономическом развитии страны. Стабильность банковской системы предполагает эффективное функционирование банков в соответствии с их целями и задачами. Она нарушается, если у отдельных банков возникают финансовые трудности, перерастающие в банкротство. Ситуацию, когда происходит ряд банковских банкротств и нарушение функционирования всей банковской системы, называют банковским кризисом. Он становится, как правило, следствием каких-либо серьезных дисбалансов в экономике. Пример тому может служить финансовый кризис 2007-2008 гг., охвативший всю мировую экономику.

В России за семь месяцев в 2007 г. объемы рефинансирования коммерческих банков возросли в 350 раз. В 2008 г. его дальнейший рост привел к массовому неисполнению банками своих обязательств по сделкам РЕПО. Уже первые проявления кризиса в России показали, что основной механизм его развития отличается от наблюдаемого в развитых странах. Неизбежность развития системного кризиса была предопределена сложившимися в 2000-х гг. механизмами финансирования банков и предприятий, предложения денег, ценообразования на финансовом рынке. Банк России эмитировал рублевые средства под аккумуляцию иностранной валюты в официальных резервах. Также возникшие у многих российских банков финансовые трудности, и оказание им финансовой помощи во время кризиса указали на уязвимость банковской системы, а также поставили вопрос о качестве управления в банках, находящихся в государственной собственности, и эффективности надзора со стороны Центрального банка РФ [2,341].

Сокращение экспортной выручки российских экспортеров в результате падения мировых цен на нефть привело к относительному сжатию денежной массы. Повышение процентных ставок на мировом финансовом рынке и ограничение кредитования заемщиков из развивающихся стран способствовали удорожанию заимствований для крупнейших российских банков. Это вызвало крах российского межбанковского кредитного рынка, повлекший за собой уход международных инвесторов. Чистый отток частного капитала из России в 2008 г. составил 138,0 млрд. долл., в 2009 г. превысил 50 млрд. долл. Зависимость российского финансового рынка от внешнего финансирования представлена в таблице 1.

Таблица 1

Внешние обязательства российских банков

Период	Объем, млрд. дол.	Изменение		
		Абсолютное отклонение, млрд. долл.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2007 г.	163,6	-	-	-
2008 г.	166,3	2,7	101,65	1,65
2009 г.	127,2	-39,1	76,49	-23,51
2010 г.	144,2	17,00	113,36	13,36
01-03.2011г.	149,1	4,9	103,40	3,40

После существенного сокращения в 2009 г. внешние обязательства российских кредитных организаций в 2010 г. выросли на 17,0 млрд. долларов США. Их уровень в 144,2 млрд. долларов США был на четверть ниже исторического максимума, зафиксированного в 2008 году. Основной прирост сложился по текущим счетам и депозитам нерезидентов в российских банках, в том числе номинированным в рублях. Значительно выросли внешние обязательства банков в 2011 г., за 3 месяца данный показатель достиг уровня заимствований 2010 г. (149,1 млрд. долл.).

В связи с формирующейся негативной тенденцией развития финансовых отношений в мире, проблемы отразились на институциональном формировании российской банковской системы. За период 2009 – начала 2011 гг. намечена тенденция сокращения общего количества учреждений банковской системы. Предпринятые меры ЦБ РФ по ужесточению требований к кредитным организациям и их структурных подразделений позволили отсеять банки с недостаточным объемом собственного капитала и совокупных активов. Статистика институциональной обеспеченности представлена в таблице 2 [6].

Таблица 2

Платежные учреждения РФ (ед.)

	на 1 января			
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Общее количество учреждений	41 081	43 294	42 360	42 360
учреждений Банка России	782	632	630	608
кредитных организаций	1 136	1 108	1 058	1 012
филиалов	3 455	3 470	3 183	2 926
дополнительных офисов	18 979	21 272	21 667	22 002

иных внутренних структурных подразделений	16 729	16 812	15 822	16 356
---	--------	--------	--------	--------

Анализ данных свидетельствует о снижении количества кредитных организаций. До 2008 г. кредиты предоставлялись банками в основном без обеспечения. Увеличение активов и снижение пассивов привели к тому, что многие банки не смогли выполнять свои обязательства перед вкладчиками. Другой причиной стало ужесточение требований ЦБ РФ по норме обязательных резервов и к величине уставного капитала. С невозможностью формирования установленных фондов банками, у них были отозваны лицензии. В такую категорию попали кредитные организации с небольшим капиталом. Однако начиная с 2009 года, была намечена тенденция объединения некоторых банков в банковские группы. Процесс консолидации позволил реализовать бизнес-альянсы и отдельные совместные программы с компаниями, работающими с тем же клиентским сегментом, но по другим продуктам или видам услуг (например, банк - дилерский центр). В связи с этим произошел рост дополнительных офисов кредитных учреждений и снижение количества филиалов. Сокращение последних было обусловлено затратностью содержания аппарата управления. Так к началу 2011 года количество дополнительных офисов и филиалов изменилось на 730 ед. и 544 ед. соответственно.

Функционирование и развитие банковской системы во многом зависит от Центрального банка, а точнее от проводимой им денежно-кредитной политики. На сегодняшний день она не преследует цель стимулировать экономический рост и повышать благосостояние населения. Она в принципе оторвана от потребностей российской экономики и носит столь противоречивый характер, что не позволяет хозяйствующим субъектам принимать экономически обоснованные решения. Банковской системе необходимы меры, которые повысят ее уровень функционирования и динамичности. Они будут обеспечивать необходимую степень защиты от неблагоприятного воздействия внутренних и внешних факторов.

Совершенствование правовой базы, создание оффшорной зоны, повышение прозрачности отчетных данных, выявление и устранение проблем их достоверности, совершенствование механизма управления банками, повышение качества управления рисками, а также развитие телекоммуникаций и информационных технологий в финансовой сфере смогут благоприятно повлиять на устойчивость банковской системы страны в целом.

Использованные источники:

1. ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 года. № 86-ФЗ (ред. от 07.02.2011 г.);
2. Андрюшин С.А. Банковские системы: учебное пособие. М. : Альфа-М, 2011. – 384 с.

3. Кролевицкая Л. П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: Учебное пособие. / Кролевицкая Л. П., Тихомирова Е. В. – М. : КНОРУС, 2009. – 278 с.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин. – М. : Кнорус, 2009. – 352 с.
5. Турбанов А. В. Российская банковская система на современном этапе / А. В. Турбанов // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 3-7.
6. www.cbr.ru

*Аралбаева Ф.З., д.э.н., доцент
Кузаева Т.В., к.э.н., ст. преподаватель
ОГУ*

Россия, г. Оренбург

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Для ускорения социально-экономического развития региона необходимо определиться с факторами развития региональных систем, оказывающих влияние на возможности привлечения инвестиций и на их результаты. Поэтому выявление факторов, определяющих развитие региональной социально-экономической системы (РСЭС), позволит повысить их конкурентоспособность и выработать эффективную региональную политику с учетом индивидуальных особенностей региона.

Исследованием факторов регионального развития занимались российские ученые. Среди них: А.В. Бузгалин [1], Б.П. Плышевский [2], В.И. Видяпин [3], А.Г. Гранберг [4], КЛ. Астапов [5].

Следует отметить, что в специальной литературе нет единства мнения по определению понятия «фактор», «фактор развития».

«Фактор» – это причина, движущая сила количественного процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты [6]. В более широком понимании фактор – это своеобразный «электрический трансформатор» (по Ф. Броделю), обуславливающий течение какого-либо процесса (явления) во времени и пространстве, причина, определяющая характер или отдельные черты данного явления, ресурс, существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе [7].

На наш взгляд, адаптируя эти определения в приложении к региону, под фактором следует понимать совокупность движущих сил, определяющих процессы развития РСЭС в той или иной ситуации. В связи с этим необходимо отметить, что совокупность движущих сил определяет многообразие факторов, и, следовательно, их взаимосвязи и взаимодействия при воздействии на развитие РСЭС.

Факторы развития это результат влияния внутренних и внешних условий, который способствует или противодействует темпам развития РСЭС [8].

Факторы, обуславливающие функционирование и развитие РСЭС, должны характеризоваться такими чертами, как комплексность, самостоятельность, приоритетность [1].

Комплексность действия факторов означает, что на развитие РСЭС влияет совокупность всех факторов и поэтому неправомерно связывать развитие региональной системы с каким - то одним фактором.

Самостоятельность действия каждого фактора исходит из субординированности. В субординированности факторов главная роль принадлежит природным факторам, так как они выражают условия самого существования любой жизнедеятельности, производственные факторы зависят от них и социальные факторы определяются уровнем развития производственных факторов. Однако субординированность не устраняет относительную самостоятельность действия каждого из факторов.

Приоритетность действия факторов определяет доминирующую роль одного или нескольких факторов в развитии РСЭС.

Обобщая характер действия различных факторов на РСЭС, необходимо отметить, что в совокупности они определяют вектор движения развития РСЭС в инновационной экономике. Вместе с тем, следует отметить, что функционирование и развитие РСЭС зависит от выбора критерия, связанного с действием приоритетности того или другого фактора. Это объясняется тем, что на смену аграрному, натуральному, основанному на внеэкономическом принуждении хозяйству, приходит индустриальная, рыночная, основанная на власти капитала экономика, постепенно видоизменяющаяся по мере генезиса постиндустриальных технологий, развития механизмов сознательного регулирования рынка, социализации капитала и т.д. [9].

Исследователи выделяют разные факторы развития.

Согласно А.В. Бузгалину, В.В. Радаеву факторы подразделяются на три группы: природно-климатические, производственно-экономические и социокультурные [1].

Б.П. Плышевский выделяет такие факторы: реальные (ресурсы экономики и эффективность применения); экономические механизмы и инструменты управления, социально-политические факторы. К реальным факторам относит: труд, землю, капитал и природные ресурсы, а также параметры их эффективности – производительность труда, отдача капитала. Такие факторы, как экономические механизмы, подразделяет на механизмы рыночные и нерыночные. Социально-политические факторы связывает с развитием экономики через экономические механизмы [2].

В.И. Видяпин рассматривает факторы развития РСЭС с учетом человеческих интересов[3].

А.Г. Гранберг в состав факторов развития включает: экономико-географическое положение; трудовые ресурсы; инфраструктуру; транспортный фактор; научно-технический потенциал, выполнение

федеральных и региональных программ, конкурентоспособность основных отраслей и крупнейших предприятий [4].

К.Л. Астапов концентрирует внимание на возрастании значимости нематериальных факторов: развитие человеческого капитала, социализация экономических и управленческих решений. При этом он отдает предпочтение интенсивным факторам развития, связанным с достижениями НТП, гибким производством, направленностью бизнеса на интересы клиентов, бережным отношением к сотрудникам как носителям знаний и компетенций бизнеса [5].

Из представленных факторов следует отдельно выделить инновационные факторы, необходимость рассмотрения которых определяется объективными изменениями, происходящими во всех сферах общественной жизни, а именно:

- процессы глобализации и ужесточение конкуренции с учетом демократии и рыночных отношений;
- ускорение перемен (ускорение инноваций и сокращение жизненного цикла товаров и услуг, появления новых технологий);
- информационный прорыв (развитие информационных и коммуникационных технологий, упрощение доступа к информационным сетям);
- возрастание значимости нематериальных ресурсов производства (развитие человеческого капитала, социализация экономических и управленческих отношений).

Действующие в современных условиях тенденции предполагают постепенный переход в развитии РСЭС к приоритету инновационных факторов, определяющих качественные изменения в развитии региона.

Развитие РСЭС обеспечивается использованием различных инновационных факторов: стратегических приоритетов развития региона, инвестиционной привлекательности, инноваций, инновационного предпринимательства региона, развитием малого и среднего бизнеса, имиджа региона, использованием бенчмаркинга, представлены на рисунке 1.1.

Рассмотрим эти факторы применительно к РСЭС.

Под стратегическими приоритетными направлениями развития региона понимают основные области исследований и разработок, реализация которых должна обеспечить значительный вклад в социальное,

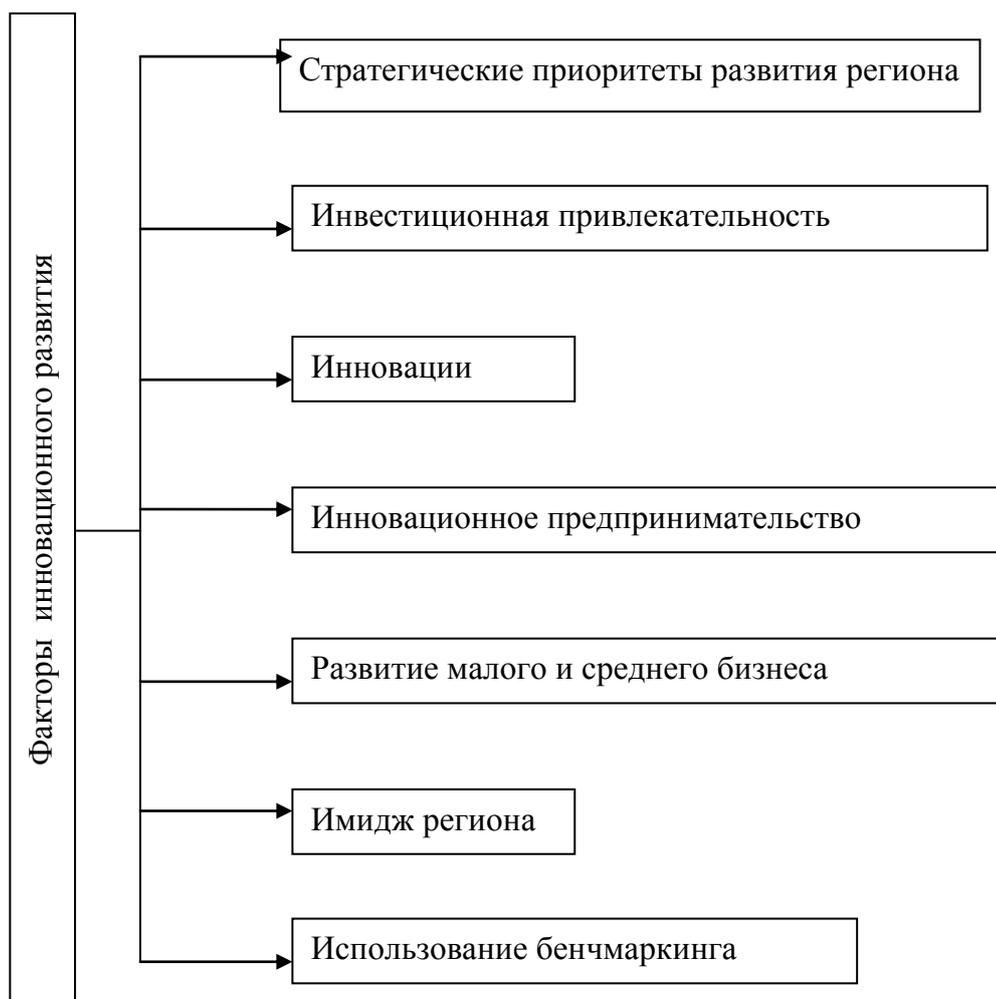


Рисунок 1.1 – Инновационные факторы развития региональных социально-экономических систем

научно-техническое и промышленное развитие страны и в достижение за счет этого национальных социально-экономических целей [10]. Приоритетное место в стратегии развития РСЭС занимают: эффективное использование ограниченных ресурсов, развитие человеческого потенциала, привлечение инвестиций, разработка новых продуктов, идей, формирование качества жизни населения и сохранение здоровья нации.

Важным фактором, формирующим конкурентоспособность региона и приток инвестиций, является инвестиционная привлекательность. Под инвестиционной привлекательностью понимается сравнительная характеристика экономической целесообразности инвестирования с учетом будущих выгод от этой деятельности. Инвестиционная привлекательность региона определяется его инвестиционным потенциалом, основными характеристиками которого выступают: транспортная доступность региона, наличие и качество производственного, сырьевого, инфраструктурного, трудового потенциала, обеспеченность региона

средствами коммуникаций, потребительский спрос населения, инвестиционное законодательство.

Обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции зависит от инноваций. Инновации определяют уровень развития инновационной деятельности и становятся важным стратегическим ресурсом РСЭС. Уровень развития инноваций определяет научно-инновационный потенциал РСЭС включающий: число организаций, выполнявших исследования и разработки; численность персонала занятого исследованиями и разработками; число созданных передовых производственных технологий; число используемых передовых технологий; внутренние затраты на исследования и разработки (млн. руб.).

Инновационное предпринимательство в РСЭС становится главным фактором развития формирования партнерских отношений между региональной властью и бизнесом, который непосредственно определяет региональный бизнес-климат. Инновационное предпринимательство – это процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений, включающий в себя организации, выполняющие фундаментальные и прикладные исследования и разработки, предприятия, работающие в сфере наукоемкого бизнеса, венчурные фонды, технопарки, бизнес-инкубаторы.

Формирование инновационной среды в РСЭС определяется таким фактором как степень развития малого и среднего бизнеса. Это объясняется тем, что малый и средний бизнес более подвижен, способен к постоянному обновлению продукции (внедрению инноваций), он не так привязан к своей достаточно узкой специализации, как крупные отрасли, производящие дифференцированную продукцию. Для этого ему необходимы соответствующие условия: сохранение частной собственности, свободы предпринимательских действий, помощи в предоставлении инвестиций, льготного финансирования и кредитования, которые повлияют на увеличение объема продаж местной инновационной продукции: наукоемкой продукции, интеллектуального продукта, технологий.

По степени развития малого и среднего бизнеса можно определить имидж региона, который становится одним из факторов стабилизации РСЭС. Имидж региона базируется на территориальной индивидуальности, которая включает в себя характеристику совокупности особенностей и ресурсов региона. Целью имиджа региона является обеспечение общественного признания положительного образа территории, который позволит привлечь инвестиции и бизнес; расширить рынки сбыта продукции региональных производителей; привлечь трудовые ресурсы; развить въездной туризм.

Одним из факторов по улучшению положительного имиджа РСЭС может стать бенчмаркинг. Сущность бенчмаркинга состоит в непрерывном поиске новых идей, изучении передового опыта с последующим

использованием полученной информации на практике. Учитывая передовой опыт, региональная власть стремится найти способы в сокращении расходов, повышении эффективности управления, качестве региональных услуг, предоставляемых гражданам.

Таким образом, выделенные факторы инновационного развития РСЭС и объясняют экономическое содержание процесса перехода РСЭС в качественно новое состояние. В этом случае процесс развития можно представить как последовательность циклов эволюционного изменения состояний внутри цикла со скачкообразным переходом состояния в конце цикла на новый качественный уровень, означающий начало нового цикла развития.

Использованные источники:

1. Экономика переходного периода: учеб. пособие / под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. – М.: Изд-во Моск. гос. ун-та, 1995. – 410 с.
2. Плышевский, Б. П. Факторы развития российской экономики на этапе послекризисного восстановления // ТЕИС. – 2004. – С. 167–176.
3. Экономическая теория: учебник / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: Инфра-М, 2003. – 713 с.
4. Гранберг, А. Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 15–27.
5. Астапов, К. Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. – 2005. – № 4. – С. 68–85.
6. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Проханова. – 4-е изд. – М.: Сов. энцикл., 1987. – 1599 с.
7. Бродель, Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. [В 3 т.]. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное / Ф. Бродель; пер. с фр. Л. Е. Куббея. – М.: Прогресс, 1986. – 622 с.
8. Региональная экономика: учеб. пособие / под ред. М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 463 с.
9. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / В. Г. Матвейкин, С. И. Двороцкий, Л. В. Минько, В. П. Таров, Л. Н. Чайникова, О. И. Летунова. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.
10. Тихомиров, С. А. Инновационное направление регионального развития / С. А. Тихомиров // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31–36.

Баёв С.А.

Российская Федерация, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕСТРУКТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В УСТОЙЧИВОМ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Одним из ключевых вопросов в реализации любого инвестиционного проекта является привлечение соответствующих ресурсов: финансовых,

технологических, человеческих. При реализации высокотехнологичного инновационных проекта решение этой задачи становится еще более сложным, учитывая, что любые инновации, как правило, являются высокочрезвычайными, обладают повышенными рисками и сложностью оценки будущих экономических результатов, полученных в ходе их коммерциализации и дальнейшего продвижения на рынке.

Отсутствие или дефицит финансовых источников в полном объеме увеличивает срок реализации конкурентоспособных проектов, со временем теряя актуальности и снижая скорость вывода на рынок нового продукта. Так, например, решение данной проблемы для госкорпораций, государственных организаций и учреждений, а также акционерных компаний с государственным участием во многом зависит от запланированного бюджетного финансирования соответствующей деятельности. Финансирование инновационных проектов частных коммерческих компаний в основном зависит от возможности доступа к заемным и кредитным ресурсам. Однако, в условиях финансового кризиса, снижения ликвидности и сокращения возможности фондирования в России, а также с учетом особенностей сложившегося отечественного рынка кредитных продуктов заставляют предпринимателей обращаться к кредитным организациям и инвестиционным фондам за рубежом. Это объясняется тем, что за рубежом существует рынок «длинных» заемных средств (средства пенсионных фондов, страховых компаний) и относительно низких процентных ставок.

В тоже время, мировая практика доказывает, что поступательный экономический рост, повышение конкурентоспособности национальной экономики и инновационный рывок в экономике страны возможны только при максимальном вовлечении и заинтересованности бизнеса. В этой связи, одной из приоритетных задач государства становится обеспечение равных возможностей и доступа для вхождения на рынок инновационных технологий как крупным корпорациям, так и малому и среднему бизнесу. Положительный опыт ряда субъектов Российской Федерации, таких как, Татарстан, Свердловская обл., Тульская обл., г. Москва и ряд других, свидетельствуют о том, что в последние годы успешно реализованы меры по поддержке и развитию малых и средних инновационных предприятий. Например, введена система государственных гарантий для привлечения кредитов, объем которых в настоящее время составляет от 50% до 70%; относительно развит рынок микрофинансирования, бизнес-инкубаторов и предоставления консалтинговых услуг. Данные решения позволяют малым и средним предприятиям привлекать инвестиции практически без залога и снизить стоимость обслуживания кредитов.

Кроме того, в России был введен ряд мер, в частности, налоговые послабления, которые в теории должны были бы способствовать развитию инновационных исследований и разработок в частном секторе. Однако, в связи с отсутствием комплексности и согласованности отечественной

налоговой системы, предпринятые меры в настоящий момент малоэффективны. Ситуация осложняется еще и в связи с тем, что были отменены налоговые льготы по уплате имущественного и земельного налогов для государственных научных организаций, что в свою очередь способствует ослаблению материально-технической базы данных организаций.

Но отсутствие согласованности, увы, относится и к законодательной базе: так, был принят Федеральный закон от 02.08.2009 N 217-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности", который разрешает создание хозяйственных обществ на базе бюджетных учреждений науки и образования, с целью получения дохода от создаваемых идей, что должно способствовать активному развитию инновационных технологий. В соответствии с вышеуказанным нормативным актом, бюджетные научные и образовательные учреждения получают возможность самостоятельно распоряжаться дивидендами и доходами от участия в хозяйственных обществах и направлять их на указанные в законе цели. Но это противоречит действующему законодательству, например, Гражданскому Кодексу Российской Федерации, а также содержит прямой запрет бюджетному учреждению на распоряжение имуществом, закрепленным за этим учреждением собственником на праве хозяйственного ведения или приобретенным за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества. Кроме того, эффективной реализации закона препятствует отсутствие экономических преференций и налоговых льгот у создаваемых бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ. Поэтому необходимо признать, что выявленные противоречия в законодательстве не позволяют принятому закону обеспечить ожидаемые результаты. Для предотвращения подобных ситуаций, необходимо самое активное участие специалистов-практиков и предпринимателей-инноваторов в формировании национальной инновационной политики и стратегии ее реализации, для чего в рамках заинтересованных министерств и ведомств должна вестись работа по созданию механизмов общественного контроля за эффективностью реализации намеченного пути.

Ряд инновационных проектов, связанных с экологией и экономией природных ресурсов, также приостановлены из-за недостаточности финансирования. Это связано с тем, что из-за кризиса замораживаются практически все инновационные программы, связанные с экологией, модернизацией и реконструкцией производств, в частности, машиностроение и металлургия. Отходят на второй план проекты создания очистных сооружений, переработки шламов и утилизации твердых

бытовых отходов с применением инновационных технологий. Приостанавливаются проекты по автоматизации и реструктуризации работы прокатных станков, модернизации сталелитейных производств.

Необходимо понимать, что наиболее привлекательными для частных инвесторов оказываются инвестиции в «малозатратные» технологии и производства (например, информационные технологии и пищевая промышленность). Так, наиболее перспективными считаются прикладные программные средства, интеллектуальные системы поддержки работы сложных комплексов и комплексной автоматизации предприятий, системы функционирования единых телекоммуникационных сетей, включающей в себя Интернет-каналы, цифровое телевидение, он-лайн системы. Широкое применение и развитие информационно-коммуникационных технологий открывает большие возможности для развития национальной экономики, увеличения занятости населения, как в самом секторе, так и в смежных областях, которые задействованы в этом процессе.

Кроме того, стоит отметить, что в России в настоящий момент отсутствуют эффективные механизмы вывода инновационного продукта на рынок. В условиях современной экономики кроме наличия возможности создать сам новый продукт, обладающий качественно новыми характеристиками, необходимо уметь дать ему экономическую оценку (востребованность рынком и коммерческая эффективность). Как ни странно, но именно кризис 1998 года стал толчком для отечественных производителей в модернизации и использовании существующих производственных мощностей после резкого падения импорта и ростом спроса на производимую ими отечественную продукцию.

По мнению некоторых опросов и мнений ряда экспертов, более 50 % предпринимателей намерены преодолеть кризис с помощью модернизации технологий производства своей продукции. Остальные готовы наладить выпуск новых продуктов и создавать принципиально новую продукцию. Однако, учитывая особенности российского менталитета и российской экономики, здесь кроется проблема: не иссякнет ли желание предпринимателей заниматься инновационным процессом, когда кризис закончится? Зачастую отечественные предприниматели обладают завышенным мнением по поводу «конкурентоспособности» своей продукции.

Решение обозначенных проблем должно способствовать стабилизации социально-экономического развития страны и формированию предпосылок для поступательного роста экономики. В этом как раз и заключается положительный эффект от кризиса, когда происходит резкий толчок и ускорение развития инновационных технологий и преобразований в экономике.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблицер, 2011.

2. Венчурное финансирование: мировой опыт. Сб. обзоров и рефератов РАН ИНИОН. – М.: 2001.

Безгин А.А.

МГУТУ

Россия, г. Москва

АГРОТЕХНОПАРК КАЗАЧЬИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Вступление России в XXI век ознаменовалось формированием социально-экономической модели новой экономики, где решающее значение приобретает инновационный фактор.

Применительно к аграрному сектору экономики инновации — это новые технологии, новая техника, новые сорта растений и породы животных, новые удобрения и средства защиты, новые формы организации труда и финансирования производства. Однако, низкая инновационная привлекательность аграрного сектора, лишает предприятия возможности осуществлять поиск инноваций, их освоение и реализацию, что обрекает их на применение экстенсивных технологий, энергоемкой техники и несовершенных методов хозяйствования.

Для решения проблем, стоящих перед экономикой и ее аграрным сектором необходим переход на качественно новую социально-экономическую стадию, обеспеченную на путях инновационно - инвестиционного развития. Только это даст возможность решить макроэкономические задачи по ускоренному развитию экономики, насыщению внутреннего рынка качественной отечественной продукцией, усилить конкурентные преимущества России в условиях глобализации мирового сообщества.

В настоящее время на конкретных территориях концентрируется инновационный потенциал региона, создаются «точки экономического роста» базы апробации новых технологий. В качестве таких полигонов выступают агротехнопарки. Опыт функционирования аграрных технопарковых формирований показывает, что все они носят направленный характер, связанный со спецификой агропромышленного производства. Практически каждое такое формирование организовано на рыночных условиях и объединяет в своём составе научные учреждения или вузы, подразделения по целевой подготовке кадров, доработке, тиражированию и реализации (освоению) в производстве прикладных разработок, поставляемых потребителю в виде интеллектуального или материального товара.

Но сначала остановимся на самом понятии «агротехнопарк». Изначально у нас в стране были просто технопарки, замкнутые на промышленное производство. В последние годы стало очевидным, что

агропромышленный комплекс без инновационного развития просто зачахнет и не выдержит конкуренцию с заграницей. Поэтому в свое время и был принят всем известный национальный проект о развитии и государственной поддержке сельского хозяйства.

Технопарк – это концентрация и взаимодействие на одной площадке науки, образования и производства. Немалую роль здесь играют и инновации. Прообразом нынешних технопарков в нашей стране были академгородки. Но там, как правило, отсутствовало производство, во всяком случае, широкомасштабное. Наверное, можно привести пример и небольших, чаще всего, закрытых городов, в которых работали предприятия «оборонки». Однако в них зачастую не было учебных заведений, готовящих специалистов данной отрасли¹.

Агротехнопарки призваны сформировать в сельскохозяйственном регионе или районе сеть взаимозависимых малых ферм и предприятий. При этом агротехнопарки имеют дело с предприятиями двух видов: сельскохозяйственного производства (фермы) и перерабатывающей и пищевой промышленности (малопромышленные предприятия). Агротехнопарк – это комплексный инфраструктурный объект инновационной деятельности, ориентированный на интеграцию интеллектуального потенциала аграрной науки, осуществляющий свою деятельность по всем циклам инновационного процесса: разработка наукоемкой научно-технической продукции, её испытания, освоение производством и широкомасштабная реализация.

Агротехнопарк представляет собой многопрофильную инновационную структуру, ориентированную на интеграцию интеллектуального потенциала аграрной науки и создания условий для продвижения в агропромышленный сектор региона современных научных идей, технологий, методов управления. Создание системы агротехнопарков способствует скорейшей апробации передовых технологий и изучению экономической эффективности.

Агротехнопарк, как инфраструктурный объект поддержки среднего и малого предпринимательства, призван служить формированию инновационной среды в агропромышленном секторе экономически, осуществляя комплексное содействие предпринимателям, начиная от формирования до достижения уровня «зрелости» и способности предприятия самостоятельно функционировать на рынке.

В Московском Государственном Университете Технологий и Управления им К.Г. Разумовского идет большая организационная работа по созданию агротехнопарка.

Агротехнопарк ФГОУВПО «МГУТУ им., К.Г. Разумовского» будет создан с целью объединения усилий подразделений университета по организации учебной, научно – исследовательской, инновационной деятельности, совершенствованию образовательного процесса подготовки специалистов для нужд агротехнопарка казачьего объединения (АКО),

разработки и продвижения на рынок наукоемких технологий разработанных МГУТУ им.К.Г. Разумовского и мировых достижений.

Агротехнопарк казачьего объединения (АКО) планируется стать хозрасчётным структурным подразделением «МГУТУ им К.Г. Разумовского» и создается для методического и материально – технического обеспечения учебной и научно – производственной деятельности университета на основе образовательной, консультационной, выставочной, проектной, инновационной, коммерческой и иных форм деятельности, проведения семинаров и консультаций руководителей и специалистов сельскохозяйственного производства в соответствии с Уставом университета и решением ректора.

В состав Агротехнопарка казачьего объединения планируется выставочный центр, цели и задачи которого:

- освоение инновационных технологий в АКО и повышение эффективности аграрного образования в регионе;
- организация и проведение выставок научных достижений (продуктов) российских и зарубежных научных организаций, отдельных ученых;
- организация и проведение выставок оборудования переработки и продукции сельхозмашиностроения зарубежных и отечественных товаропроизводителей;
- организация и проведение ярмарок научных разработок и инвестиционных проектов;
- комплектование выставочных экспозиций;
- содействие в установлении контактов между организациями и предприятиями отечественных и зарубежных производителей;
- повышение инвестиций привлекаемых в сфере аграрного образования.
- оказание информационно - консультационных услуг юридическим и физическим лицам по научным, техническим и технологическим направлениям;
- проведение и организация научно – технических консультаций сельскохозяйственных производителей и переработчиков;
- организация посреднической деятельности по реализации экспонируемого оборудования, машин и технологий;
- реклама современных разработок, технологий и товаропроизводителей;
- выставочная и информационно – деловая деятельность, включая организацию представительского, дилерского и предпродажного обслуживания;
- формирование заказов на экспонируемое оборудование и машины;
- помощь в оформлении и заключении договоров;
- предварительный и послепродажный сервис и обучение;

- оказание информационно – организационной поддержки сотрудникам и студентам МГУТУ, а также другим заинтересованным лицам специалистами АКО, при помощи имеющейся компьютерной техники;

- проведение маркетинговых исследований по заказам клиентов;

- размещение рекламы и поиск партнёров в международной информационной сети;

- инновационная деятельность, включая экономическое и социальное проектирование развития сельских районов, инвестиционное проектирование;

- изготовление каталогов современной техники, оборудования, технологий;

- создание баз данных выпускаемых отечественными и зарубежными производителями товаров, техники, оборудования, технологий и услуг;

- распространение научных рекомендаций, оказание услуг по внедрению результатов научных работ и исследований;

- поддержание и своевременное обновление сайта АКО с целью распространения рекламной информации о его деятельности, оказание рекламных услуг заинтересованным производителям;

- проведение тендеров и котировок цен для нужд университета, а также других организаций;

- создание постоянно обновляемой базы данных вакансий по фирмам и предприятиям;

- проведение ярмарок выпускников университета и сторонних лиц.

Цели и задачи образовательного центра следующие:

- проведение практического ознакомления, обучения специалистов с новой сельскохозяйственной техникой, технологиями и т.д;

- организация и проведение курсов переподготовки и повышения квалификации специалистов АКО;

- обучение студентов на базе постоянно действующей выставки;

- формирование фонда учебных фильмов, учебных пособий, макетов и т.п.

Целями создания агротехнопарка казачьего объединения являются:

1). Развитие инновационного малого предпринимательства в агропромышленном секторе экономики;

2). Улучшения качества развития производства и способов обработки пищевой продукции;

3). Обеспечение интеграции и взаимосвязи предпринимателей, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, её переработкой и реализацией;

4). Снижение затрат отдельных предпринимателей посредством кооперации их деятельности в рамках агротехнопарка.

На сегодняшний день учредителями агротехнопарков выступают научно – исследовательские институты, предприниматели, органы власти.

Подобные формирования уже имеют место быть в некоторых субъектах Российской Федерации, чей опыт показывает, что функционирование агротехнопарков носит направленный характер, связанный со спецификой агропромышленного производства. Практически каждое такое формирование организовано на рыночных условиях и объединяет в своём составе научные учреждения или вузы, подразделения по целевой подготовке кадров, доработке, тиражированию и реализации (освоению) в производстве прикладных разработок, поставляемых потребителю в виде интеллектуального или материального товара².

Технопарки призваны способствовать рациональному размещению производительных сил и в частности, созданию условий для превращения экономически развитых регионов в научно – промышленные зоны с высоким уровнем жизни, стимулированию хозяйственного развития депрессивных регионов, преодолению социально – экономических диспропорций между крупными промышленными центрами и периферией.

На территории агротехнопарка целесообразна организация обучения и переподготовки предпринимателей малого и среднего бизнеса инновационной направленности, осуществляемая в структурном подразделении агротехнопарка – бизнес - инкубаторе. Бизнес – инкубаторы являются одним из эффективных инструментов поддержки малого бизнеса, помогающие предпринимателям на начальном этапе организации производства в решении целого спектра организационных вопросов, таких как поиск помещений для производства и офиса, организация связи, приобретение вычислительной и оргтехники, оказание квалифицированных бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

На первом этапе взаимодействия с предпринимателем или компанией бизнес инкубатор является экспертной организацией, которая готовит предложения инвесторам. В случае принятия инвестором решения участия в финансировании проекта, бизнес - инкубатор выполняет функции комплексного консалтинга и сопровождает проект до тех пор, пока он не приобретает финансовой самостоятельности.

Наиболее важным аспектом развития инновационных процессов на региональном уровне является обеспечение обратной связи между товаропроизводителями и разработчиками научной продукции, способной координировать эффективную деятельность всей системы. В современных сложных условиях хозяйствования целесообразно использовать, так называемую, точечную технологию инновационной деятельности: концентрировать внедрение инноваций на конкретных территориях, создавая, таким образом, базы апробации новой технологии. В качестве полигона могут выступать предприятия, занимающие наибольший удельный вес в объёме продаж³.

Важным моментом является формирование пакета законов и координация исследовательских разработок, поскольку множество научно – технических новшеств не находят своего потребителя. Государственное

стимулирование и поддержка инновационной деятельности в системе агропромышленного комплекса должны осуществляться при наличии институциональных механизмов регионализации государственного регулирования АПК, направленных на преодоление наиболее важных барьеров инновационного развития комплекса и основанные на методах прямого и косвенного стимулирования.

Реализация инновационного проекта в виде создания агротехнопарка позволит выявить потенциал малого и среднего предпринимательства в регионе, что увеличит налоговые поступления в бюджеты всех уровней от предприятий.

Ожидаемыми положительными результатами также могут быть:

- появление новых производств, а также модернизация и техническое перевооружение действующих предприятий;

- удовлетворение растущих потребностей населения в продукции переработки предприятий, отвечающей международным стандартам качества;

- увеличение объёмов и расширение ассортимента качественной продукции, вытеснение из регионального рынка аналогичной продукции производителей с других регионов России и зарубежных стран;

- рост занятости и уровня жизни населения в масштабах территориального расположения предприятия;

- превращение сельского хозяйства в важный сегмент налоговой базы соответствующего бюджета, в виду увеличения налоговых поступлений от производителей продукции.

При создании агротехнопарка необходима координация и сплочённость действий государственных, научных и бизнес структур, так как учредителями агротехнопарка должны стать региональные органы власти, научные и учебные учреждения, предприятия, финансовые институты, представители бизнеса. В свою очередь агропарк выступит областью пересечения интересов названных субъектов региональной инновационной среды, будет содействовать более тесному их взаимодействию. Реализация данного проекта должна сформировать новые отношения между наукой, государством и бизнесом, а механизм общественно – частного партнёрства может стать действенным инструментом реализации основных направлений развития региона.

Следует особо подчеркнуть, что возможности малого и среднего бизнеса в агропромышленном комплексе лежат в узкой специализации деятельности малых ферм и предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности, сегментации рынков и использование последних достижений в области высоких технологий. Это одна из важнейших функций агротехнопарков и инкубаторов агробизнеса. Потому, что в силу своей специфики малые и средние предприятия и фермы могут успешно производить свою продукцию, ориентированную на конкретную группу потребителя, используя новейшие эффективные технологии, но они не

могут существенно увеличивать универсальность своей деятельности без увеличения своих затрат, что может в ряде случаев их банкротству. Следовательно, выход из этой ситуации заключается в кооперации их деятельности. С этой точки зрения агротехнопарк казачьего объединения одновременно является эффективным механизмом и специализации, и кооперации деятельности малых и средних ферм и перерабатывающих предприятий, поселившихся под его крышей.

Основные идеи по созданию агротехнопарков целесообразно отработать первоначально на ряде пилотных проектов. Доверить это новое и серьёзное дело можно лишь тем регионам или районам сельскохозяйственного производства, первые руководители которых глубоко осмыслили суть агротехнопарков и убедились в том, что они являются эффективным механизмом достижения этих целей, которые сформулированы для данного региона или района. Желательно, чтобы руководители этих регионов были знакомы с зарубежными технопарками, агротехнопарками и другими аналогичными структурами.

Необходимо также убедиться в том, что в данном регионе сформировался предпринимательский климат, и здесь руководители поддерживают предпринимателей малых и средних инновационных ферм и предприятий.

Таким образом, системный аспект концепции создания таких структур состоит в том, что именно совокупность институциональных структур в лице государства, бизнеса и науки оказывает влияние на инновационное развитие региона. Создание и функционирование на территории Омской и Самарской областей АКО знаменует переход на качественный инновационный путь развития и как следствие, создание высокоэффективной, конкурентоспособной региональной экономики.

¹Информационно – аналитическая газета «Кубанский берег» - Режим доступа: <http://www.kbereg.info/index.php?name=News&op=article&sid=364>., свободный.

²Боджаева В.В. Приоритеты инновационного развития агропромышленного комплекса региона//Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2009.- № 10 (60). - С.117.

³Гусаков А.Г. Система агротехнопарков как основа развития агропромышленного комплекса Р.Ф./А.Г. Гусаков. Режим доступа: <http://www.pro-con salting.ru>., свободный.

*Белоусова С.Н., к.э.н., доцент кафедры
«Налогообложения и антикризисного управления»
Подкопаева Л.Н.
студент группы НЛ-71
Юго-Западный Государственный Университет
г. Курск*

ОТКРЫТОСТЬ БЮДЖЕТА РОССИИ В ЦЕЛЯХ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Налоговые платежи исторически выступают основным источником бюджетных средств, обеспечивающих функционирование государства,

поэтому конституционная обязанность платить налоги и сборы распространяется на всех плательщиков в качестве безусловного требования. Плательщик не вправе самовольно распоряжаться той частью своего имущества, которая в виде определенной денежной суммы подлежит взносу в казну, и обязан регулярно перечислять эту сумму в пользу государства, так как неисполнение законодательно установленной обязанности по уплате налогов и сборов определенными лицами ущемляет охраняемые законом интересы других лиц, а также государства.

Получение в полной мере денежных сумм, установленных в законном порядке, являлось проблемой с момента появления налогов. На сегодняшний день задолженность по налогам и сборам находится на высоком уровне, показатели которой представлены в таблице 1.[1]

Таблица 1 – Суммы задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ за 2007-2010гг.

(млн. руб.)

Показатели	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Задолженность по налогам и сборам	757 400	574 900	559 800	675 400

Одной из основных причин, объясняющих такой высокий уровень задолженности, является отрицательное отношение населения к налогам и всей налоговой системе. К сожалению, в нашей стране уровень налоговой культуры населения значительно ниже, чем в западноевропейских странах, где честная уплата налогов является поводом для гордости.

Среди обстоятельств объясняющих такое отношение россиян к налогам, главным на наш взгляд, является недоверие граждан к государству и его способности эффективно использовать налоговые отчисления.

Отсутствие прозрачности бюджета является одной из основных преград для установления доверительных отношений между населением и государством, т.е. граждане не знают, на какие цели и в каком размере тратятся средства, перечисляемые ими в виде налогов и сборов.

Прозрачность в бюджетно-налоговой сфере означает открытость для широкой общественности в том, что касается структуры и функций органов государственного управления, задач налогово-бюджетной политики, счетов государственного сектора и прогнозов. [3]

Среди международных инициатив по количественному измерению открытости бюджетного процесса наибольшую известность приобрел Индекс открытости бюджета, который представляет собой оценку качества предоставляемой информации о государственном бюджете. Он рассчитывается на основе ответов независимых экспертов на вопросы специальной анкеты о бюджетном процессе внутри страны исходя из максимально возможных 100 процентов.

В 2010 г. в исследовании открытости бюджета приняли участие 94 страны, результаты которого представлены в таблице 2.[4]

Таблица 2 – Ранжирование стран по индексу открытости бюджета по итогам 2010г.

Предоставление обширной информации гражданам (81–100 %)	ЮАР, Новая Зеландия, Великобритания, Франция, Норвегия, Швеция, США
Предоставление значительной информации гражданам (61–80 %)	Чили, Бразилия, Южная Корея, Словения, Германия, Шри-Ланка, Индия, Перу, Польша, Испания, Чехия, Украина, Колумбия
Предоставление незначительной информации гражданам (41–60 %)	Россия (60 %), Монголия, Румыния, Италия, Португалия, Папуа — Новая Гвинея, Хорватия, Словакия, Турция, Аргентина, Болгария, Уганда, Филиппины, Грузия, Гана, Сербия, Намибия, Мексика, Ботсвана, Индонезия, Иордания, Гватемала, Кения, Египет, Македония, Бангладеш, Малави, Коста-Рика, Непал, Танзания, Босния и Герцеговина, Азербайджан, Таиланд
Предоставление минимальной информации гражданам (21–40 %)	Либерия, Малайзия, Пакистан, Казахстан, Сальвадор, Никарагуа, Замбия, Мали, Восточный Тимор, Венесуэла, Албания, Тринидад и Тобаго, Ливан, Эквадор, Мозамбик, Марокко, Ангола, Йемен, Афганистан
Предоставление скудной информации гражданам или непредоставление ее вовсе (0–20 %)	Нигерия, Боливия, Китай и др.

По итогам проведенного исследования Россия заняла 21 место из 94 исследуемых стран. На рисунке 1 приведены результаты сравнения стран-лидеров открытости бюджета и России.

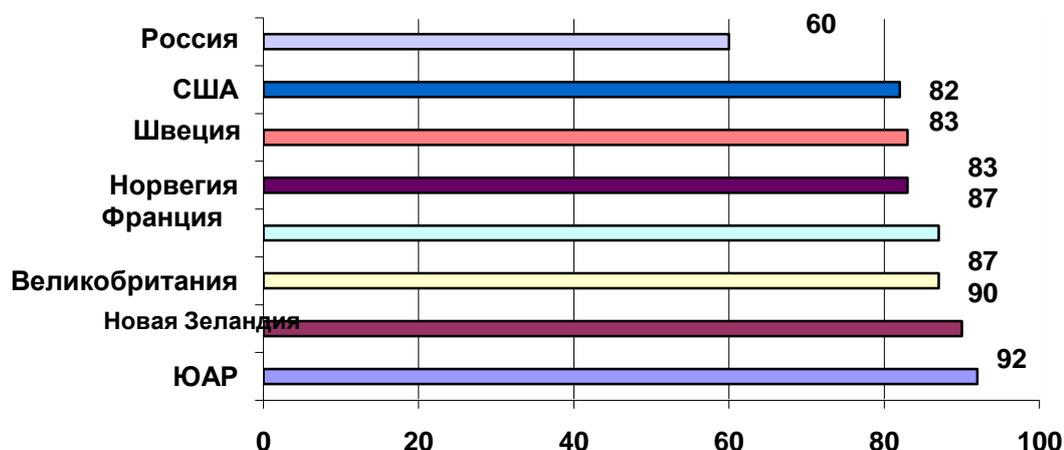


Рисунок 1 - Сравнение России с первой семеркой стран по Индексу открытости бюджета в 2010г.

Как видно из рисунка 1 разрыв между Россией и странами первой семерки по Индексу открытости достаточно велик, одним из параметров существенно влияющим на снижение индекса являются засекреченные статьи расходов бюджета. Они в России составляют 12%, тогда как установленная оптимальная цифра – 1% и ниже.

В целях повышения открытости бюджета, как инструмента для установления доверительных отношений между государством и населением, на наш взгляд необходимо:

- информировать население страны о структуре расходования средств бюджета, особенно в части социального обеспечения;
- составлять и публиковать отчеты по налоговым поступлениям и расходам для населения.

Также в целях повышения экономической грамотности населения, как одного из методов борьбы с налоговой задолженностью мы предлагаем ввести базовый курс экономики как обязательный курс школьного образования.

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. - М., 2010. – 849 с.
2. Верстова М.Е. Основные пути и перспективы совершенствования способов обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов / М.Е. Верстова // Финансы и кредит.- 2009.- №3.- с.81 - 86.
3. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год) /International Monetary Fund (<http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>).
4. International Budget Partnership (2010) (<http://internationalbudget.org/>).

Бембеев Б.У.

Российская Федерация, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В широком смысле под инновациями понимается эффективное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Инновационный проект ориентирован на разработку определенного рынка, а также на конкретного потребителя. Выбор направления разработки инновационного проекта и его обоснование являются важнейшей стратегической задачей фирмы с тем, чтобы доказать, какие последуют выгоды от внедрения того или иного

нововведения, а также что послужит главным критерием для эффективной деятельности фирмы.

Неоспоримость использования инноваций как основы достижения стратегического конкурентного преимущества компании не требует особых доказательств. В работе М. Портера «Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов» прямо указывается: "Каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, новую продукцию, так и новые методы работы. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ, благодаря нововведениям, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений... Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций" [1].

Главным действием для преуспевания фирмы на рынке являются постоянные разработки нововведений, которые связаны как с сокращением жизненного цикла товаров и изменения спроса потребителей, так и с обострением конкуренции, в частности, разработкой новых видов изделий и услуг, а также других действий конкурирующих фирм.

При разработке инновационных проектов нужно учитывать, что современные инновационные проекты, как правило, требуют значительных инвестиционных ресурсов, которые не всегда имеются. Поэтому вопрос об инвестиционной поддержке является наиболее сложным из решаемых вопросов, так как требуется доказать необходимость, выгодность и эффективность данного проекта. Главным в этом случае является выбор источника финансирования, его объем, уровень платы по времени и т.д. В этом случае требуется доказать своему инвестору суть своего проекта, продемонстрировать преимущества партнерства и, самое главное, доходы, которые они получают, как минимальные, так и максимальные. Все эти показатели следует соответствующим образом оформлять, чтобы убедить инвесторов вложить свой капитал.

Для реализации инновационных проектов существенное значение имеет их финансово-экономическое обоснование. При этом следует различать инновационные проекты, имеющие особенности с точки зрения процедур проектного финансирования:

а) инвестиционные, например, крупные капитальные вложения на строительство новых промышленных объектов (энергетика, транспорт, связь и т.д.);

б) научно-технические (инновационные) - передовые технологии, новшества, продукты и услуги.

Между этими двумя проектами существуют важные различия:

1) Имеющаяся финансовая информация о капитальных вложениях в промышленные объекты гораздо более надежна, чем для большинства даже самых простых научно-технических проектов, особенно на ранних стадиях;

2) Отличаясь значительно большей неопределенностью, инновационные научно-технические проекты имеют то преимущество, что они могут быть прекращены при небольших финансовых потерях уже на ранних стадиях разработки;

3) В научно-технических проектах гораздо чаще можно столкнуться с ограниченностью и неадекватностью информации, по сравнению с инвестиционными проектами. А это чрезвычайно осложняет корреляцию мнений независимых экспертов по оценке проектов. Известны случаи, когда отвергнутые на первых этапах экспертизы инновационные проекты затем приносили разработчикам небывалый успех (Mitsubishi, Apple и др.);

4. Инновационные проекты отличаются не только многокритериальностью и значительной степенью неопределенности, но и качественной оценкой.

На сегодняшний день многие отечественные компании столкнулись с проблемой нехватки профессиональных отечественных кадров в области управления проектами, методик по формированию эффективной системы управления проектами и с рядом других проблем. Недостаточное внимание уделяется проблемам управления организаций на основе проектов. Предпринимателей и менеджеров, в основном, обучают долго и тщательно планированию – разработке бизнес-планов. При этом даже основам управления проектами обучают минимально и за пределами образовательных стандартов. Опыт, включая и зарубежный, доказал обратное - проектное управление фирмой в конкурентной среде – залог развития любой организации: государственной, коммерческой, и даже некоммерческой деятельности.

Традиционная система управления предприятием в России ориентирована на управление процессами или функциями, в то время, когда в современной компании управлять надо именно проектами, особенно в условиях ориентира на инновационное развитие экономики.

Инновационный бизнес можно рассматривать с двух точек зрения:

1) как средство обеспечения стратегического преимущества компаний, для которых собственно инновации не являются основным видом бизнеса;

2) как вид бизнеса, продуктом которого являются конкретные научные, научно-технические и иные результаты, которые могут использоваться как основа нововведений в других отраслях.

В этой связи резко растет значение инновационного бизнеса как основного вида деятельности, обеспечивающего конкурентоспособность любой фирмы. Достаточно упомянуть о многочисленных НИИ, конструкторских бюро, консалтинговых фирмах, предложений услуг по

реинжинирингу бизнес-процессов и т.д. Однако известно, что лишь 5 % начатых НИОКР и инновационных проектов находят свое успешное завершение в виде признания новой продукции на рынке потребителями [2]. В числе основных причин такого положения являются, как правило, ошибочный выбор инвестиционного портфеля инновационных проектов, отсутствие комплексной проработки маркетинговых, технических, экономических, инвестиционных, производственных аспектов. В большинстве случаев при реализации инновационных проектов не учитываются стратегическая значимость разработки, ее согласованность со стратегическими аспектами деятельности фирмы (методами ее стратегического планирования, имиджем, отношением к риску), а также временной аспект реализации инновационного проекта и реализации их результатов (тиражирование и сбыт новой продукции). Во многом это связано с отсутствием четко обозначенного единого методологического подхода к стратегическому управлению инновационными проектами.

Решения реализовывать инновационный проект означает для фирмы далеко идущие последствия, особенно в условиях развивающихся экономик, когда инновационная деятельность находится на начальном этапе развития. Реализация таких проектов обычно требует активного участия всего персонала, а также полного понимания инновационного процесса с тем, чтобы принять свое стратегическое решение, при этом, не затерявшись в академических соображениях. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

На основе данных уровней можно определить этапы, которые формируют инновационный процесс в повседневной жизни фирм, многие из которых являются предприятиями малого и среднего бизнеса.

Научная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики. Дело в том, что научные идеи не могут быть непосредственно использованы в хозяйственной деятельности, целью которой является прибыль. Поэтому организации и компании весьма сдержанно идут на прямое финансирование исследований, хотя испытывают большую потребность в их результатах.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
2. Венчурное финансирование: мировой опыт. Сб. обзоров и рефератов РАН ИНИОН. – М.: 2001.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Сегодняшнее развитие российского общества происходит в условиях нестабильной мировой экономической. При этом возможны резкие колебания цен на природные ископаемые – нефть, газ, металлы, а ведь социальная стабильность в нашей стране традиционно во многом зависит от горнодобывающей отрасли. Целые города, а порой регионы могут оказаться в сложнейшей социально-экономической ситуации. Выработать некое единое направление стратегического управления для предприятий различных отраслей, в том числе и горнодобывающей, в подобных условиях – задача одна из основных.

Функционирование горнодобывающего предприятия с необходимостью предполагает разработку и реализацию стратегии антикризисного управления. Такая необходимость обусловлена, прежде всего, ограниченностью функционирования горнодобывающего предприятия во времени, что в свою очередь предопределено исчерпаемостью запасов минеральных ресурсов. При этом стратегия развития такого предприятия должна быть тесно увязана со стратегией развития образованного им города, а возможно и субрегиона. Кроме того, стратегия должна учитывать особенности мировой социально-экономической конъюнктуры в условиях сегодняшней глобализации, влияние международных детерминант.

Исходя из этого, под антикризисной стратегией горнодобывающего предприятия мы будем подразумевать реализуемые в процессе ее функционирования и развития усилия по предотвращению возникновения социального кризиса, обеспечению социального благополучия всего сообщества, недопущению ухудшения условий и качества жизни людей, так или иначе оказавшихся в сфере влияния горнодобывающего предприятия.

История возникновения, становления, развития, скатывания в кризисное состояние горнодобывающих предприятий свидетельствует, что весь этот процесс весьма противоречив по своим последствиям. Процесс достижения экономического результата сопряжен нарастанием социальной угрозы, обострением проблемы обеспечения устойчивого социального развития сообщества, возникшего на основе освоения залежей природных ресурсов, сохранения и улучшения социального благополучия людей (не только работников самого горнодобывающего предприятия, но и жителей города, региона).

При формировании стратегии развития горнодобывающего предприятия нужно учитывать, что возникновение ресурсного кризиса связано с истощением запасов полезных ископаемых, и последнее является его (кризиса) основной причиной. Вместе с тем, на темпы вызревания и проявления оказывают различные факторы как экзогенного, так и эндогенного порядка. Так, горнодобывающее предприятие может оказаться в кризисной ситуации в силу следующих причин:

- а) истощение минеральной базы;
- б) повышение зависимости от международной экономической конъюнктуры;
- в) разрыв межхозяйственных связей с предприятиями-партнерами;
- г) возрастание административных препонов при разработке месторождений;
- д) ухудшение социально-психологического климата в коллективе;
- е) изношенность оборудования
- ж) жесткое налоговое бремя.

*Билюченко С.С.
студент группы ФКо-75
руководитель Мешкова Н.С.
преподаватель*

Филиал «КузГТУ» в г. Таштаголе, Россия

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ В СВЕТЕ РЕФОРМ ОБРАЗОВАНИЯ

Инженерные кадры для российской экономики – дефицитный ресурс, причем уровень нехватки оценивается в десятки тысяч специалистов в каждой отрасли, в целом – более 1,3 миллиона человек, и цифра эта все возрастает. Производство особенно нуждается в инженерах – технологах и проектировщиках, требования к квалификации и навыкам которых особенно высоки. Не менее востребованы и инженеры-строители, хотя рынок вакансий различается по регионам. В целом острая нехватка высококвалифицированных инженеров сформировалась в наукоемких и высокотехнологичных отраслях, что препятствует внедрению инноваций в производство. Недостаток инженеров влечет отсутствие новых разработок и развития производства путем его модернизации, получение недостаточно актуального и качественного продукта и потерю конкурентоспособности предприятий России мировом рынке.

Ситуация настолько патовая, что ее решением озаботилось не только Министерство образования и сами предприятия, но и высшее руководство страны. Президент России отметил угрозу полной девальвации и высшего образования, и подготовки инженеров. Анализ ситуации позволил выявить ведущие факторы возникновения проблемы:

- Снижение престижности профессии. Потеря квалифицированными инженерами в 90-е рабочих мест, массовая остановка предприятий повлекла отток рабочих рук в иные сферы экономики. На сохраненных заводах зарплаты были крайне малы, не позволяя содержать достойно семьи. Самозанятость путем открытия своей фирмы инженеру обеспечить также гораздо сложнее, чем, скажем, юристу и бухгалтеру. Поэтому ныне на трудовом рынке наблюдается значительный переизбыток гуманитариев, упор на обучение которых делают и ВУЗы, а технический потенциал страны сильно отстает от мирового уровня.

- Занятость не по профилю. Более 50% выпускников технических факультетов меняют сферу деятельности, либо получая новое высшее образование, либо работая не по профилю. И это несмотря на наличие вакансий, которые существуют, по статистике, на 49% на предприятиях. При этом зарплата предлагается относительно высокая заработная плата 27 тысяч рублей, но, конечно, опытным специалистам. Выпускники, желающие сразу выйти на высокий уровень оплаты опускают руки. В этом и вина и работодателей, поголовно желающих получить профессионалов и не затрачивать время на практическое обучение выпускников.

- Устаревшие программы обучения и техническая база ВУЗов. Прежние образовательные стандарты для инженерно-технических специальностей категорически не соответствуют реалиям. Старая гвардия опытных наставников постепенно уходит на пенсию, но при этом большинство не имеют опыта работы с современным оборудованием и не имеют понятия об инновационных разработках, применяемых на практике. Технический прогресс с его бурным развитием не позволяет ВУЗам регулярно модернизировать материальную базу – это просто не по карману. В частности, работе с нужными компьютерными программами почти не обучают – это приходится делать за свой счет, лаборатории недооснащены, расчеты производятся по старинке, а экспериментальных полигонов может просто не быть. В результате ВУЗы производят специалистов, весьма далеких от практической работы, также без представления о действительной ситуации в отраслях. Такая отрасль, как кондиционирование, вынуждена привлекать выпускников близких специальностей и переобучать их. Приходится сталкиваться с незнанием элементарной терминологии отрасли, рынка оборудования, специальных компьютерных программ, что делает запросы ВУЗам совершенно бесполезными.

- Отсутствие связей ВУЗов с работодателями. Советское распределение выпускников пусть принудительно, но все же решало вопрос трудоустройства. Ныне же поиском места работы студенты занимаются самостоятельно. Заказы от предприятий на подготовку специалиста малочисленны - во-первых, по причине несоответствия учебных программ требованиям производства, во-вторых, по причине нежелания и невозможности оплачивать подготовку специалиста. Каждая компания

имеет собственные особенности и традиции, передать которые новичку можно только на практике, фактически трудоустроив и обучив его. По выражению Б.Грызлова, «образование, наука и промышленность не работают в едином тандеме».

- Низкие социальные гарантии. Часто вопрос о работе по специальности решается не в пользу последней по причине отсутствия жилья в удобной близости от объекта, неперспективности трудоустройства на конкретное предприятие (например, в небольших городках или моногородах существует опасность разорения бизнеса и потери работы), нежелания менять место проживания. Да и компании, предлагая неофициальное оформление и «черную» зарплату, заставляют сомневаться в серьезности своих предложений. В таких случаях выпускники бесправны и лишены социальных гарантий, что, естественно, большинство не устраивает. График рабочий часто перенасыщен авралами и переработками, оплачивать которые руководство не собирается, считая их рядовыми обязанностями начинающих. Работодатели также боятся рисковать, зачислив в штат молодого специалиста, могущего оказаться ленивым и бездарным, что повлечет массу проблем и разбирательств.

- Отток кадров за рубеж. Неудивительно, что при неоднозначном положении на рынке труда выпускники инженерно-технических ВУЗов: программисты, инженеры-ядерщики, проектировщики и даже инженеры-строители стремятся трудоустроиться за рубежом. Капиталистические страны Европы, США, обладающие рядом передовых предприятий с инновационным оборудованием, собственными лабораториями и экспериментальными площадками предоставляют возможности более быстрой и легкой самореализации молодого специалиста, чем Россия. Да и зарплата начинающего инженера на Западе позволяет жить весьма достойно и не чувствовать унижение. Многие уезжают только для того, чтобы реализовать, внедрить собственные разработки, чему активно препятствуют чиновничьи структуры на Родине.

Зарубежные социальные гарантии сегодня качественно превосходят российские. Приглашая наших инженеров, западные компании за свой счет обеспечивают их меблированным жильем, деньгами на первое время, и даже автомобилем (либо организуют доставку на рабочие места). Вливаясь в трудовой коллектив, новичок сразу получает конкретные рабочие задачи, работая в группе, а при достаточном опыте – и самостоятельно, даже возглавляя рабочую группу. И, конечно, штатный сотрудник снабжается внушительным пакетом социальных услуг: медицинской страховкой, абонементом в спортзал. Проживая и работая на Западе, инженер находится в центре развитой промышленности и инноваций, перенимает передовой опыт, получает возможность участвовать в выставках и конференциях мирового уровня, что очень заманчиво.

Какие меры уже предлагает правительство, чтобы коренным образом поменять сложившуюся ситуацию?

1. Улучшение финансирования инженерно-технических ВУЗов и введение именных стипендий наиболее талантливым и трудоспособным студентам.
2. Правильная профориентация молодежи и усиленная популяризация инженерно-технических профессий.
3. Повышение качества обучения и приведение его в соответствие с потребностями сегодняшнего российского рынка труда. Сокращение числа преподавателей-совместителей, недостаточно квалифицированных педагогов, как и сокращение излишних филиалов ВУЗов и не дневных форм обучения (экстерната также), напрямую влияющих на уровень подготовки специалистов.
4. Усиление связей ВУЗов с научными организациями и предприятиями, относящимися к соответствующим отраслям.
5. Формирование национальной системы инноваций, включающей научные исследования и практические разработки академического, Вузовского и производственного секторов. Государственное обеспечение воплощения идеи в реальные изделия.

Идею обеспечения молодых специалистов-инженеров жильем пока, к сожалению, никто даже не рассматривал, хотя при всей политике благоприятствования для значительной части выпускников ВУЗов это фактор может явиться решающим и поставить под угрозу все мечты и планы правительства. Никто также не предложил наказывать неправомерные действия работодателей, обязать последних официально оформлять отношения со специалистами, предоставлять достойный социальный пакет и гарантированный приемлемый уровень оплаты труда.

Использованные источники:

1. <http://www.gosnews.ru> // «Государственные вести»
2. http://ria.ru/edu_analysis/20090909/184292703.html // «SuperJob»
3. http://ria.ru/edu_analysis/20090909/184292703.html // РИАНовости
4. <http://www.metodolog.ru/node/1020> // Методолог

Богатенкова Е.Ю.

аспирант кафедры «ЭОУ»

Балаковский институт техники, технологии и управления (филиал)

ГОУ ВПО Саратовский государственный технический университет

Россия, г. Балаково

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

На сегодняшний день проблема качества рассматривается как ключевая социальная проблема. Новые социально-экономические условия жизнедеятельности населения (становление и развитие рыночных отношений), появление возможности осознания и оценки реальных жизненных стандартов, достигнутых в развитых странах, обусловили

необходимость количественной и качественной оценки качества жизни населения и поиска новых механизмов социального обеспечения и социальной защиты населения России.

Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации в свете реализации конституционных гарантий и прав граждан Российской Федерации на базе положений посланий Президента РФ Федеральному Собранию РФ, Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, а также важнейших решений, принятых Президентом РФ и Правительством РФ сформулировало миссию, которая заключается в развитии человеческого капитала, содействии улучшению демографической ситуации, росту уровня и качества жизни через повышение доходов населения, улучшению здоровья, созданию условий для достойного труда и продуктивной занятости, усилению социальной защиты уязвимых групп населения.[1]

В настоящее время надежда на улучшение качества жизни в нашем государстве связана с реализацией приоритетных национальных проектов в основных проблемных сферах жизнедеятельности нашей страны: здравоохранение, образование, жилищное строительство и сельское хозяйство. Приоритетность данных направлений понятна, так как они затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал» - образованную и здоровую нацию. От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны.

Социальные программы требуют значительных финансовых вложений. Государство несёт огромные затраты на содержание социальной инфраструктуры, однако видна нерациональность расходования бюджетных средств, так как наблюдается неудовлетворенность населения качеством жизни (см. рис. 1 - 2).[2]

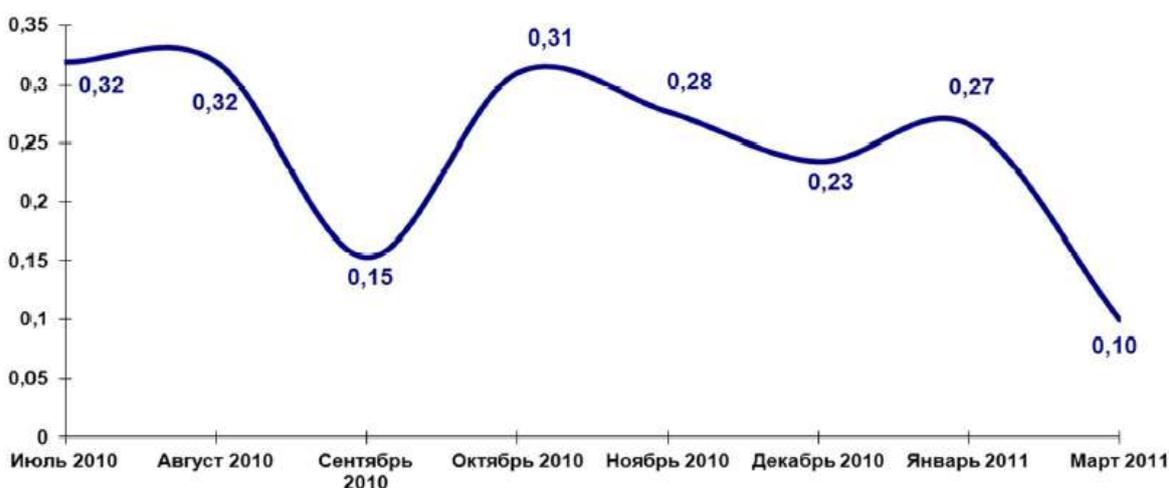


Рис.1. Динамика индекса оценки текущей удовлетворенности жизнью в России

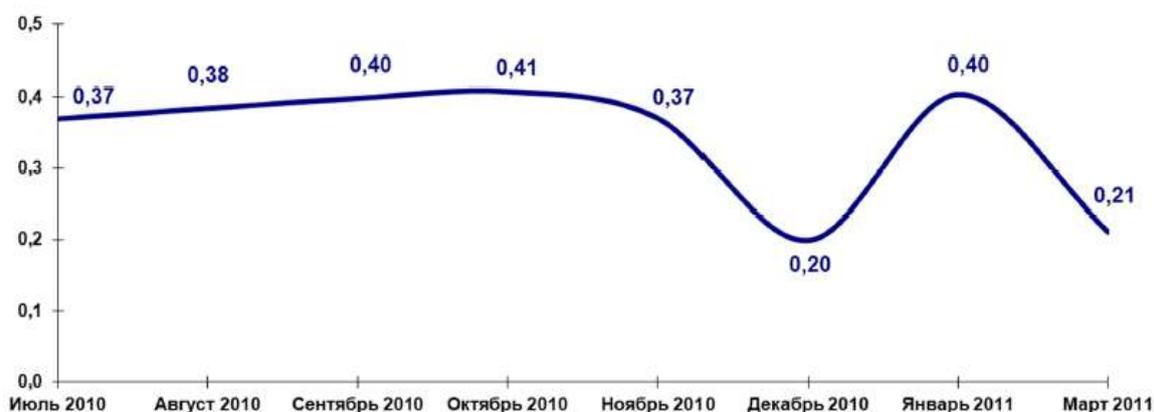


Рис. 2. Динамика индекса позитивной оценки текущей социальной политики, проводимой в России

Необходимым условием эффективного процесса повышения качества жизни населения является социальная ответственность участников этого процесса. Говоря о социальной ответственности, в последнее время всё чаще слышится это понятие в отношении бизнеса. Однако первоначально надо говорить не о социальной ответственности бизнеса, а о социальной ответственности власти, которая должна проявляется:

- в заботе о пополнении казны, разумном бюджетном планировании;
- в защите окружающей среды;
- в создании условий для повышения качества жизни самими гражданами (условия для заработка, доступность образования и медицинской помощи);
- в увеличении выплат социально незащищенным слоям населения;
- в активизации бизнеса к социальной ответственности и формировании партнерских отношений с бизнес-сообществом.

Государство изначально по своей сути ответственно перед своими гражданами. В период произошедших в обществе изменений, таких как перераспределение собственности, переход к рыночным отношениям, государство свою социальную ответственность частично утратило. И теперь оно находится в поисках того, на чьи плечи можно переложить хотя бы часть социальных обязанностей. Бизнесу социальную ответственность навязывать нельзя, так как он не будет участвовать в заведомо невыгодных программах, или в предложениях просто отдать деньги государству, которое, как было отмечено ранее, не очень рационально их использует.

Без союза бизнеса и власти трудно добиться серьезных экономических и социальных результатов. Таким образом власть должна развивать бизнес, убедить бизнес своим примером, своей социальной ответственностью участвовать в социальных проектах (см.рис.3).

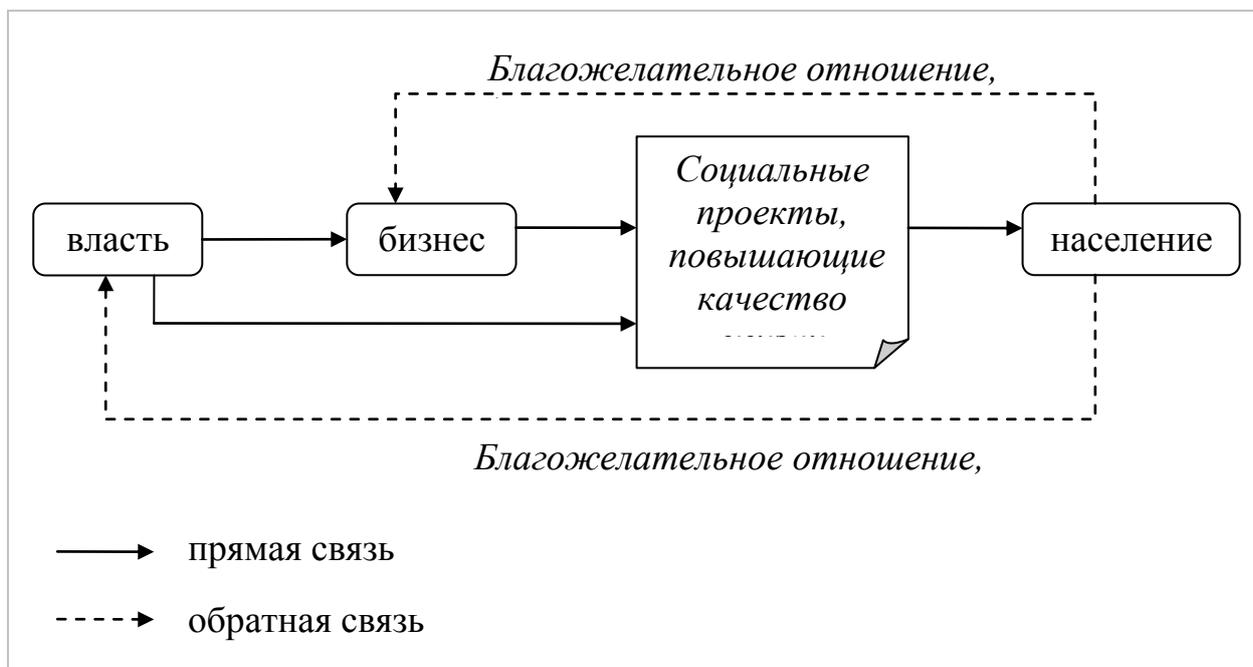


Рис.3. Взаимосвязь участников процесса повышения качества жизни

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации. – Режим доступа: [www.URL: http://www.minzdravsoc.ru/](http://www.minzdravsoc.ru/)
2. Бюллетень «Индексы социального самочувствия» выпущенный АНО «Независимый институт социальных исследований» г. Балаково. – Режим доступа: [www.URL: http:// socis-nisi.ru/](http://socis-nisi.ru/)

*Богачёва Р.А., магистрант ФсФ
Галкин Д.В., канд. фсф. наук, доцент
Ладов В.А., докт. фсф. Наук
профессор
ТГУ*

Россия, г. Томск.

**ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ И
РОБОТОВ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ В СРЕДНЕМ И ВЫСШЕМ
ОБРАЗОВАНИИ В РФ**

21 век отличается активным развитием технических средств, чтобы выпускники могли адаптироваться в нестабильном быстро развивающемся мире, школа и ВУЗ должны использовать в процессе обучения современные разработки и оборудование.

Различного рода интеллектуальные системы (экспертные, автономные агенты) и специализированные роботы всё чаще встречаются в нашей жизни. Крупные ВУЗы и часть школ уже закупили некоторые образцы, но в массовом порядке «роботизация» осуществится лишь в ближайшие десятилетия. Однако процесс уже запущен, что непременно

скажется на развитии образования и науки, встает вопрос: как с наибольшей выгодой распорядиться этими ресурсами и какую подготовительную работу провести для их адаптации?

Прежде всего, необходимо определиться с тем, какой будет покупка. На данный момент в соотношении «цена-качество» для школы могут быть приобретены: интеллектуальные тестирующие системы, направленные на самопознание, на определение дальнейшей жизненной траектории, среди роботов: Lego-MINDSTORMS[1], Добрыня[2], Kondo KHR-1HV[3] (они небольшого размера и массы; многофункциональны; милovidны – гуманоидного типа, не вызывают чувства страха, в отличие от роботов рептилий или насекомых; синхронизируются с компьютером; достаточно просто программируются; настраивается управление с пульта). Для ВУЗов возможности выбора намного шире: для простого ознакомления и решения несложных технических задач подойдут перечисленные выше средства; для исследовательской работы актуальнее будут не готовые продукты, а платформы, например, J2[4] (позволяет моделировать различные ситуации, в том числе исторические события, создавать всевозможные экспертные системы), среди роботоплатформ выделяется Nao (французской фирмы Aldebaran)[5], который обладает огромным потенциалом, кроме того, в рамках соглашения, все университеты мира должны производить взаимообмен программными кодами; есть так же и третий вариант: невыгодный в российских условиях, трудоёмкий, но внушающий уважение – создание роботов, примером здесь может послужить пермский робополицейский[6], который фиксирует правонарушения и призывает граждан соблюдать закон.

Следующим шагом должна стать подготовка помещения. Интеллектуальные компьютерные системы могут быть установлены в обычном компьютерном классе, требования к ПО и новизне техники, как правило, невысоки, но лучше заранее убедиться в этом на сайте производителя. Для роботов желательно отдельное помещение, так как работа с ними требует пространства, размеры которого зависят от численности обучающихся и планируемых действий. Также это помещение должно быть оснащено компьютером и возможностью выхода в Интернет. Не помешают дополнительные предметы – они могут потребоваться для манипуляций, производимых роботами, например, для письменной деятельности.

Не стоит забывать, что без компетентных в данной области педагогов, предыдущее теряет смысл. Должны быть разработаны специальные базовые программы, курсы для переподготовки учителей и преподавателей. Далее уже они сами будут составлять пособия для своих учеников, прорабатывать образовательные траектории (желательно, чтобы было несколько теоретических занятий по: краткой истории робототехники, эволюции Искусственного Интеллекта, современному состоянию, тем образцам, с которыми предстоит работать, возможно,

планирование дальнейшей деятельности). Продемонстрировать успехи возможно на ежегодных всероссийских конкурсах по робототехнике, победители которых потом выступают и на зарубежных соревнованиях.

Использование роботов и интеллектуальных систем на занятиях оказывает весьма плодотворное влияние: позволяет расширять кругозор, развивать логико-математические способности, заинтересовывать и вовлекать в учебный процесс, совершенствовать навыки взаимодействия с техническими устройствами, а так же обогащать российскую науку новыми идеями и изобретениями.

Использованные источники:

1. *Lego MINDSTORMS Майндстормс NXT 2.0. от Lego* [Электронный ресурс]: myToys.ru. 2011. URL:[mytoys.ru/LEGO-Mindstorms-LEGO-MINDSTORMS- Майндстормс-NXT-2.0/ LEGO-Mindstorms/LEGO/KID/ru-mt.to.br01.21.18/2352393](http://mytoys.ru/LEGO-Mindstorms-LEGO-MINDSTORMS-Майндстормс-NXT-2.0/LEGO-Mindstorms/LEGO/KID/ru-mt.to.br01.21.18/2352393).

2. *AR-100 «Добрыня» - первый российский серийный робот-гуманоид* [Электронный ресурс]: Робототехника 170,54. 2007. URL:habrahabr.ru/blogs/robot/17940/.

3. *Андроидные роботы* [Электронный ресурс]: РОБОТРОНИК.РУ. 2006. URL:robotronik.ru/shop/detail.php.

4. *J2. Cloud Services for Business* [Электронный ресурс]: j2 Global Communications. 2011. URL:j2.com.

5. *NAO* [Электронный ресурс]: ALDEBARAN ROBOTICS. 2011. URL:aldebaran-robotics.com.

6. *Робот-полицейский не метит в генералы* [Электронный ресурс]: РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА. 2007. URL:rg.ru/2007/06/26/reg-pirkamje/robot.html.

Брутян М.М.

аспирант

**Московская Академия Государственного
и Муниципального Управления (МАГМУ)**

Россия, г.Москва

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

В современных рыночных условиях инновации и инновационная деятельность приобретают все большее значение для успешной деятельности предприятий, становятся одним из важных направлений эффективной стратегии развития государства. Однако ускоряющийся научно-технический прогресс имеет свою оборотную сторону. Следует иметь в виду, что ожидаемый положительный экономический эффект от инновации далеко не всегда дает такой же хороший экологический результат, поскольку даже, казалось бы, идеальный с технологической точки зрения проект может повлечь за собой непредсказуемые экологические последствия после его реализации. Таким образом, возникла проблема «экологизации» инновационной деятельности, т.е.

необходимость учета экологических факторов. В связи с этим в конце прошлого столетия появилось специальное понятие: эко-инновация. Первое упоминание об этом концепте, по-видимому, встречается в монографии Ф. Клода и П. Джеймса [1]. В своей статье [2] П. Джеймс определил эко-инновацию как новый продукт или процесс, представляющий определенную потребительскую и экономическую ценность, но при этом существенно уменьшающий отрицательное воздействие на окружающую среду. Исходя из этого, можно дать следующее определение: эко-инновация – это конечный результат деятельности хозяйствующих субъектов по созданию, внедрению и использованию новшества, способствующего поддержанию устойчивого экономического, экологического и социального развития общества. Это своего рода кирпичики, из которых строится благосостояние общества, так как они создают не только прибавочную стоимость, но и несут в себе благоприятные различные факторы экологического и социального развития. Положительный эффект для социума, который несет в себе эко-инновация, позволяет достичь высокой степени ее принятия со стороны населения. Это придает ему больший статус, чем просто новый вид товара, даже когда экологическое новшество связано с появлением новых деловых рынков или отраслей экономики (например, переработка отходов, рециркуляция, и т.д.). Социальный эффект в этом случае тесно переплетается с экологическим.

Если взглянуть на историю, то изменение в способах производства материальных благ или стремление к их изменению во все времена являлись основной движущей силой достижения общественного благосостояния. На современном этапе развития всякое технологическое или экологическое новшество вызывает повышенный интерес, поскольку оно связано с решением многих актуальных проблем, таких как безработица, низкий темп экономического роста, истощение природных ресурсов и т.д. Произошедшие в XX веке изменения, связанные с научно-техническим прогрессом, вызвали ранее непредвиденные до конца последствия, и поэтому в XXI веке некоторые специалисты рассматривают новшества как реальный источник социального разрушения, экологической и культурной деградации. Можно сказать, что в настоящее время линия фронта проходит не между людьми и окружающей силой природы, а скорее между людьми и последствиями преобразований, которые они вызвали. Устойчивое развитие современного общества зависит от нашей способности примирить «прагматика», постоянно нацеленного на экстенсивное производство и «романтика», защищающего природу любой ценой.

Актуальность темы экологической эффективности инновационной деятельности хорошо и наглядно показана в фильме «On the cradle to cradle design concept» химика М. Бронгарта и архитектора У. Макдональда, демонстрировавшемся в 2006 году на Пекинском международном

кинофестивале научно-популярных фильмов и завоевавшем специальный приз. Смысл в том, что природные ресурсы исчерпываются, а производство и потребление, особенно в таких странах как Китай и Индия, увеличивается быстрыми темпами. Излишнее производство по всему миру огромно и если не изменить существующую парадигму, то все земные ресурсы скоро превратятся в одну большую мусорную свалку. Поэтому надо стремиться к тому, чтобы отходы производства стали бы «пищей» для биосферы или сырьем для нового производства и потребления. Эту концепцию авторы фильма образно называют «от колыбели к колыбели». Основными направлениями следующей промышленной революции, к примеру, должны стать:

- производство каждого продукта таким способом, чтобы в конце жизненного цикла составляющие его материалы становились новым ресурсом;

- проектирование зданий таким способом, чтобы необходимая для их функционирования энергия была возобновляемой, а само здание становилось органичной частью окружающей среды.

Таким образом, становится понятным, что корень проблем современного общества – недооценка значения экосистемы. Казалось бы, что это всего лишь умное слово XXI-ого столетия, однако попытки осмыслить значение экосистемы восходят к трудам неоклассических экономистов конца 19-го и начала 20-го века. Собственно экологическая экономика, как дисциплина, оформилась в 60-е годы, в значительной степени возникшая из-за введения новых более строгих экологических ограничений в США и чуть позже – в Европе. В первую очередь, это было вызвано необходимостью оценки прибыльности и затрат на охрану окружающей среды больших инфраструктурных проектов, главным образом проводимых правительством. Во-вторых, необходимостью выработки государственной политики, основанной на разумном вмешательстве в рыночные механизмы, с целью установления адекватных штрафов за загрязнение окружающей среды (воды, воздуха и т.д.).

Сложность количественной оценки эко-инноваций состоит в том, что они не поддаются традиционной монетарной оценке инновационных проектов, использующей известные коэффициенты чистого дисконтированного дохода NPV, внутренней нормы доходности IRR, срока окупаемости PP и др. Это является одной из главных причин того, что отдельные предприниматели, организации и даже правительства уделяют мало внимания или совершенно игнорируют влияние проводимых экономических проектов на экосистему. Несовершенство рынка и ценовой политики приводит к тому, что отдельные личности и хозяйствующие субъекты могут не замечать отрицательного влияния на экосистему до тех пор, пока оно не приобретет социально значимого характера или не отразится на их материальном положении. Фактически часто более выгодно (либо менее затратно) игнорировать отрицательное влияние на

экосистему, чем вкладывать ресурсы в ее сохранение. Зачастую так и происходит, пока не принимается более важное решение, преследующее социально значимые цели. Характерным примером на эту тему служит история с целлюлозно-бумажным комбинатом (БЦБК) на озере Байкал. Как известно, в 1966 году на БЦБК началось производство, в результате чего стали деградировать прилегающие донные территории озера. Пылегазовые выбросы стали негативно влиять на тайгу вокруг БЦБК, что привело к усыханию леса. Под давлением общественности Правительство РФ выпустило постановление, регламентирующее использование бессточных систем водопользования, а также вопросы складирования, захоронения и сжигания опасных отходов на берегу озера Байкал, внесённого в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО.

Начиная с 90-х годов прошлого столетия, стандартным и широко применяемым понятием для оценки экосистемы является так называемый параметр суммарной экономической ценности TEV (Total Economic Value). Основное инновационное преимущество TEV состоит в том, что он дает возможность выйти за рамки традиционной стоимостной оценки и позволяет установить полную значимость того или иного проекта. Параметр TEV состоит из четырех основных частей:

- прямая ценность – сырье и материалы, которые используются непосредственно для производства и потребления, которые дают энергию, продукты питания, водоснабжение и транспорт;
- косвенная ценность – экологические функции, которые поддерживают и защищают естественную среду обитания человека. Поддерживают качество воды и воздуха, защищают от природных катаклизмов (наводнения, пожары и т.п.);
- будущая ценность – бонус, который можно получить от применения в будущем. Некоторые из этих возможностей в настоящее время могут быть лишь на бумаге, но обещают реальную экономическую выгоду в будущем;
- действительная ценность – внутренняя ценность экосистемы и ее составных частей, независимо от текущих и будущих возможностей.

Отметим, что первые три составляющие связаны с конкретной оценкой эффективности эко-инновации, в то время как последняя больше связана с культурно-историческим наследием.

Надо сказать, что уже сейчас в развитых странах передовые фирмы, такие как Ford, Nike и некоторые другие, при оценке эффективности того или иного инновационного проекта стараются учитывать влияние экологических и социальных факторов. Для стимулирования эко-инноваций в этих странах развернута сеть так называемых «зеленых банков» (green banks), задача которых, прежде всего, заключается в льготном кредитовании подобных проектов. Разумеется, это лишь первые шаги к тому, чтобы уже в недалеком будущем всякий значимый инновационный проект проходил экологическую экспертизу.

В заключение напомним слова известного американского эколога Л. Брауна [3], который утверждал, что социалистическая система рухнула из-за того, что ее идеологи недооценивали значения экономических законов, а современная капиталистическая система может рухнуть из-за недопонимания влияния экологических законов на развитие современного социума.

Использованные источники:

- [1]. F. Claude, P. James. Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability// Pitman Publishing: London.1996, 364 p.
- [2] P. James. The Sustainability Circle: a new tool for product development and design // Journal of Sustainable Product Design. 1997. №2, 52-57.
- [3] L. Brown. Fortune Brainstorm Conference // Aspen, CO, USA, 2006.

*Брюховецкая С.В., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ АКЦИЙ

Несмотря на то, что основная цель проведения IPO – это значительное увеличение собственного капитала, при осуществлении публичного размещения акций компания имеет возможность достичь также следующих целей:

1. Повышение финансовой устойчивости, ликвидности компании;
2. Увеличение курсовой стоимости акции;
3. Получение рыночной капитализации всей компании (рыночной оценки);
4. Дополнительная реклама, улучшение имиджа и повышение престижа компании, позиционирование компании как публичного института;
5. Привлечение стратегических инвесторов;
6. Повышение качества и эффективности корпоративного управления.

Однако, приобретение компанией статуса публичности связано и с некоторыми проблемами для эмитента:

6. Необходимость раскрытия информации. IPO влечет за собой полное и неограниченное во времени раскрытие информации о хозяйственной деятельности, а также о существенных сделках, могущих повлиять на деятельность компании. В то же время, компания должна придерживаться ряда строгих требований фондовых бирж по листингу;
7. Возможные колебания курсовой стоимости и капитализации после размещения бумаг, возможность недооценки или переоценки акций в период размещения, зависимость цены размещения от конъюнктуры рынка в период размещения;
8. Проблемы, обусловленные необходимостью эффективного размещения привлеченного капитала;
9. Высокая стоимость привлечения капитала;

10. Высокие издержки размещения, а также затраты времени на организацию размещения. Среди издержек имеются не только расходы, связанные непосредственно с размещением, но и издержки раскрытия информации. Существуют также и издержки, возникающие вследствие асимметрии информации.

Для решения этих проблем крайне важным для эмитента является выбор:

- Времени осуществления IPO. В мире уже устоялся термин «hot market», который обозначает периоды высоких цен на бумаги и является самым привлекательным для размещения бумаг.
- Места. Выбор площадки для размещения также чрезвычайно важен, поскольку он влияет как на объем привлеченных средств, так и на цену размещения.
- Цены размещения бумаг.
- Посредников при выпуске.

С точки зрения механизма размещения акций можно выделить четыре основные схемы:

1. Размещение в стране нахождения эмитента;
2. Размещение на иностранной бирже;
3. Формальная процедура листинга в стране нахождения эмитента и фактического размещения за рубежом;
4. Размещение на иностранной бирже через SPV (Special Purpose Vehicle) - специально зарегистрированную новую компанию за рубежом, которая на активы материнской компании выпускает собственные ценные бумаги, а полученные средства расходует на финансирование стратегических проектов своего учредителя.

Интерес инвесторов к различным биржевым площадкам менялся с течением времени. Это обусловлено бурной динамикой мирового фондового рынка в последние 30 лет. В начале 2000-х годов российским эмитентам было достаточно проблематично выйти на IPO у себя в стране, поскольку фондовый рынок России в эти годы не удовлетворял основным показателям развития для публичного размещения: в целом капитализация рынка была низкой, ликвидность бумаг зависела от крупных участников рынка, высокая волатильность не позволяла поддерживать стабильный курс акций. Вследствие этого эмитенты предпочитали проводить размещение на американском рынке, требования которого являются самыми жесткими в мире, а, следовательно, высоки затраты на размещение. В этих условиях оказалось весьма полезным появление на мировом рынке второй площадки Лондонской фондовой биржи. С 1995 года в рамках этой биржи фактически действуют две биржевые площадки: основной рынок - непосредственно LSE (Main Market) и рынок альтернативных инвестиций (Alternative Investment Market, AIM), которые отличаются друг от друга по структуре, поскольку призваны оказывать содействие различным типам компаний.

Следовательно, выбор площадки для размещения акций является фактором, обусловленным индивидуальными особенностями эмитента.

Выбор той или иной площадки для проведения IPO влияет как на распределение рисков между всеми участниками сделки, так и на финансовую успешность самого проекта IPO. При этом выбор площадки во многом определяется требованием российского законодательства получить российский листинг, прежде чем будет возможен выход на международные рынки [1].

Практика размещения акций на зарубежных площадках отличается от российских, учитывая, что российские эмитенты размещают за рубежом расписки на акции, и определяется законодательством страны, где проводится размещение, а также требованиями соответствующих фондовых бирж. Однако, вследствие процесса глобализации границы размещений размываются, становится возможным размещать ценные бумаги на отечественных биржах для продажи иностранным инвесторам, что значительно ускоряет и повышает эффективность процесса IPO.

Немаловажным этапом в первичном размещении является определение цены акции. При этом используются два основных метода:

- метод фиксированных цен;
- аукционный метод.

Имеется достаточно большое количество вариантов определения фиксированной цены. Например, она может быть указана в долларах или привязана к какому-либо экономическому показателю. Соответственно, каждый день может устанавливаться новое значение цены или эта цена может определяться на основании предварительных заявок покупателей, но при этом значение цены размещения известно до начала торгов и постоянно в течение одной торговой сессии. В случае определения цены в ходе аукциона ее значение неизвестно до момента окончания аукциона.

В целом процесс установления цен на акции при IPO состоит из трех этапов:

- на первом этапе компания и андеррайтер договариваются о ценовом диапазоне, в пределах которого будет установлена цена на акции IPO;
- на втором этапе, накануне размещения акций, компания и андеррайтер устанавливают окончательную цену предложения - это цена будет являться ценой размещения акций компании андеррайтером среди инвесторов;
- третий этап начинается с открытия торговли акциями фирмы на фондовом рынке - с этого момента цена на акции устанавливается рынком [3].

Если цена размещения акций, определенная накануне первичного размещения на основании поступивших заявок инвесторов, близка к верхнему пределу ранее определенного ценового диапазона, можно говорить об успешности IPO. Рыночная цена акций, устанавливаемая по

итогах торгов в первый день после начала размещения, может отклоняться от цены первичного размещения как в сторону повышения, так и в сторону понижения. Как правило, частью соглашения эмитента с андеррайтером является обязательство андеррайтера обеспечивать ликвидность и торговли акциями компании, а также осуществлять ценовую стабилизацию в первые двадцать дней торговли акциями на открытом рынке. Такая стабилизация рассматривается как определенная гарантия против потерь инвесторов, получивших акции при IPO.

В настоящее время большинство выпусков размещаются по заранее определенной цене. Однако использование аукциона может способствовать снижению цены заимствования, выбору оптимального соотношения цены заимствования и объема привлекаемых ресурсов.

Таким образом, основные проблемы при проведении IPO связаны с определением площадки, цены размещения акций и феномена недооценки акций. Недооценка акций в процессе размещения увеличивает невидимые издержки эмитента, поскольку чем ниже цена размещения по сравнению с рыночной, тем больше средств остается у инвесторов и меньше эмиссионная выручка эмитента.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.12.2005 № 194-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О рынке ценных бумаг», ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»
2. Положение о порядке выдачи ФСФР России разрешения на размещение и/или обращение эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов за пределами Российской Федерации, утв. приказом ФСФР от 12 января 2006 г. № 06-5/пз-н.
3. Гулькин П.Г., Теробынькина Т.А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO /СПб.: ООО «Аналитический центр Альпари СПб», 2002.
4. Роль инвестиционного банка в организации публичного размещения акций (IPO) - материалы доклада ОФГ. //Москва, IPO конгресс 06.04.2005 года.
5. Сайт Лондонской фондовой биржи
//<http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>

*Буць В.И., к.э.н.
доц. каф. экономики и МЭО в АПК
докторант УО «БГСХА», Республика Беларусь*

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Комплекс задач, которые способствуют устойчивому развитию экономики Республики Беларусь, невозможно решить без повышения эффективности использования ресурсов. Как следует из проведенных исследований, именно высокая ресурсоемкость отечественной продукции является основным фактором для снижения ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Дефицит многих видов ресурсов, истощение запасов природных ресурсов, значительное удорожание их добычи, возросшая международная конкуренция, большие объемы образования различных видов отходов, низкий уровень использования вторичных ресурсов в условиях неудовлетворительной экологической среды способствуют повышению значимости ресурсосбережения на региональном уровне. В этом контексте является необходимым разработка теоретических и практических основ управления ресурсосбережением применительно к региону.

Анализ нормативно-правового обеспечения ресурсосбережения показал, что данная проблема является постоянным предметом внимания государственных органов управления и упоминание о ней встречается во многих правовых актах. Однако в нормативно-правовом обеспечении ресурсосбережения отсутствует комплексный подход, недостаточно освещена специфика ресурсосберегающей деятельности на уровне регионов. Вопросам ресурсосбережения посвящены работы зарубежных и отечественных авторов: И. Ансоффа, В. Леонтьева, П. Друкера, Ж.-Ж. Ламбена, М. Портера, Ф. Котлера, К. Багриновского, О. Виханского, С. Глазьева, А. Карлика, Р. Фатхутдинова, Ю. Яременко и др. Имеется множество публикаций, освещающих с различных сторон проблемы ресурсосбережения, управления затратами, управленческого учета, становления и развития систем бюджетирования. Эти проблемы рассматривались в трудах российских ученых П. Безруких, Н. Врублевского, А. Дутельного, В. Комарова, Л. Ивановой, Г. Кипермана, М. Мкртчана, С. Николаевой, В. Павловой, Я. Соколова, С. Стукова, А. Шеремета и др.

В семидесятые-восемидесятые годы прошлого века наиболее значимыми работами по проблемам эффективного использования материальных, топливно-энергетических ресурсов велись отечественными учеными: П.Г. Бунич, Л.Б. Бреслав, Л.Л. Зусман, Г.Я. Киперман, Г.А. Краюхин и др. В 90-е годы проблемы повышения эффективности использования материально-технических и других ресурсов нашли

отражение в работах В.М. Андрианова, А.А. Арбатова, Г.Л. Башева, Ю.М. Ипатова и др.

Проблема управления ресурсосбережением агропромышленного производства на региональном уровне предполагает исследование состояния резервов ресурсосбережения на предприятиях и в отраслях. Наличие публичных статистических данных позволило выполнить такой анализ на примере экономических ресурсов агропромышленного производства в разрезе административных районов Могилевской области, что позволило выделить кластеры с эффективным и неэффективным использованием ресурсов. Эффективное управление резервами ресурсосбережения имеет своей основой формирование соответствующего механизма экономии ресурсов. Критериями эффективности, как показывают наши исследования, должны стать обеспечение максимального объема ресурсосбережения при повышении уровня социально-экономического развития региона.

Витальева В.А.

ст. преподаватель

Волжский Институт Экономики Педагогике и Права

Витальева Е.М.

аспирант

Волгоградский Государственный Технический Университет

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО

В настоящее время информация играет важную роль в жизни современного общества, охватывая практически все сферы деятельности социума. Благодаря современным технологиям, СМИ и рекламе человек может получить практически любую необходимую ему информацию. На общество влияет количество, объем, содержание и структура поступающей информации. При этом возникает проблема манипуляции социумом при помощи информационных полей, которые создают вокруг себя производственные системы.

Любая производственная система в последнее время все более зависит от структуры информационного поля вокруг нее. Данное поле становится все более плотным, за счет, как собственных рекламных усилий производственной системы, так и конкурентов, проводящих прямые и косвенные сравнения, стараясь выиграть. Информационное поле вокруг компании создает основу размеров транзакционных издержек, поведения клиентов, поставщиков, формирует отношение персонала. В данных условиях те производственные системы, которые больше внимания уделяют информационному полю умеют манипулировать ключевыми аспектами собственного развития, завоевывают рынки, но не всегда стимулируют качественный и количественный рост как национальных

экономик так и культуры. Ведя порой ошибочное для социума линию информационного манипулирования, они сами ограничивают себя в развитии, так как идут по более простому пути, что является всегда основой деградации.

Для общества проблема информационного манипулирования может обернуться трансформацией отношений, образа жизни, мышление, общественных институтов. Большой поток, зачастую противоречивой, информации дезориентирует. Человеку становится сложно мыслить системно и выделять полезные для него знания. Реклама и СМИ предоставляют готовые решения социальных проблем. В связи с этим, в повседневных взаимодействиях поведение большинства людей становится все более однотипным, что в свою очередь позволяет СМИ легко манипулировать обществом.

Проводилось исследование, где объектом выступали современная вузовская молодежь как группа, обладающая высоким «потенциалом референтности» (то есть, которая сможет повлиять на социум в будущем).

В проведенном авторском исследовании, под названием «Проблемы структуризации повседневности» при выборке 200 человек среди молодежи, методом анкетирования были получены следующие данные.

31% респондентов - молодежи утверждают, что на них в какой-то степени повлияла реклама кока-колы, спрайта, пепси, сникерса и т.д., демонстрирующая легкомысленный, беззаботный образ жизни. Это стимулирует негативную тенденцию в развитии общества.

На современном этапе 63 % опрошенной молодежи, считают себя индивидуальностями, поскольку демонстрируют знания необходимых форм поведения в сложных ситуациях и способность поступать самостоятельно, то есть не «по рецептам» знакомых и телегероев.

Молодежь признается в сложностях поведения в кризисных ситуациях в 53%, комплексует 41%, а одни те же ошибки совершает - 43%. Это говорит о большей в среде молодежи демонстративности индивидуальности, чем реальных ее показателей.

Готовые варианты поведения СМИ в огромном количестве предоставляет молодежи, с ориентацией на всевозможные критические ситуации, в которых должно проявляться творчество жизни. Человек должен начинать размышлять, выявлять из потока именно ту информацию, которая необходима ему в поиске решений.

Чтобы не было усугубления негативных последствий сегодня необходимы изменения как со стороны общества, так и со стороны СМИ и производственных систем. В СМИ не надо подавать «готовые рецепты» поведения, должно оставаться место для размышления, как привычка.

Нельзя опять внедрять «бывшие в употреблении» традиционные ценности и структуры. В сознании молодежи социально значимые идеалы, направленные на духовные и интеллектуальные познания. Поскольку, на

современном этапе, большой контроль над молодежью приобрели СМИ и реклама то именно они должны инициировать изменения.

Использованные источники:

1. Бауман З. (2002) Индивидуализированное общество. М.
2. Б. В. Марков (1997) Философская антропология. Очерки истории и теории. СПб., Гл. 2, с. 241-252
3. Фромм Э. (1990) Иметь или быть? М.

Вольтер О.В.

д. полит. н.

Россия, г. Армавир

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕОЛОГИЯ КАК ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИЙ
ФАКТОР КОНСОЛИДАЦИИ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ**

Необходимым условием стабильного, устойчивого развития страны является общественное согласие. Современная трансформация в России, в отличие от ряда других постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы, осуществлялась в состоянии политического и духовного раскола общества. Этот раскол явился не просто проявлением некоторых субстанциональных характеристик российской ментальности, но и отражением того, что общество вступило в переходный период без четко выраженного вектора происходящих перемен. Несомненно, нельзя отрицать значимость прагматических изменений, но хотелось бы подчеркнуть, реформы будут иметь достаточно бессодержательный характер без определения стратегии реформ, сообразной с системой национальных интересов. Это важно еще и потому, что проблема формирования национальных интересов непосредственно связана с созданием механизмов ценностно консолидированной социальной интеграции.

Актуальность определения российской национально-государственной идеологии, как основы государственной целостности России, связана с тем, что ее позитивное определение должно способствовать решению серьезной проблемы государственной целостности России, вызванной потрясением основ российского общества в 90-е гг. XX века. Однако угроза потери национальной самобытности России сохраняется и ныне. Причиной этого является продолжающийся сохраняться опасный для многополярной России дисбаланс векторов цивилизационного развития. Примеры цивилизационного (этноконфессионального) противостояния в различных регионах мира доказывают, что политическое противостояние периода индустриальной цивилизации усугубляется превалирующими в настоящее время межцивилизационными и внутрицивилизационными противоречиями. Поэтому крайне важным сегодня представляется выделение ведущих мотивационных установок единства государства,

единства нации и культуры. Экономические и политические «скрепы» в условиях всеобщей глобализации становятся, наоборот, факторами, подрывающими национальную безопасность общества, социокультурной таксономической единицы человечества.

Вопрос о необходимости создания в современной России новой государственной идеологии ведется на протяжении последних десятилетий. Мнения участников этой дискуссии разделились. Одни полагают, что в обществе, основанном на принципах политического и идейного плюрализма, никакой идеологии, претендующей на роль государственной, не должно быть. Напротив, приверженцы создания государственной идеологии видят в ней важный инструмент консолидации российского общества.

Русская национально-государственная идеология, разрабатываемая в отечественных политических концепциях, явилась следствием и в свою очередь обоснованием укрепления России как суверенного централизованного государства. Генезис русской национально-государственной идеологии в духовно-политической мысли принято связывать с возникновением и развитием Древнерусского государства. Как писал И.Ильин, «возраст русской идеи есть возраст самой России». Во все периоды становления, формирования и развития Руси, Российского государства, и Советского Союза, каждый из которых имел свои характерные особенности развития политических, социально-экономических и культурных отношений, существовала единая российская государственность, национально-государственная идеология, которые характеризовались преемственностью, изменялись в зависимости от политических и исторических задач, стоявших перед страной, но всегда являлись основой государственной целостности России.

События 1991 г. и последующих лет привели к крушению советской идеологической системы, и в свою очередь к развалу сверхдержавы СССР. Само понятие идеология подверглось критике. Представители радикальных реформаторов отвергали правомерность сосуществования национально-государственной идеологии и демократии, соглашаясь с мнением Р. Пайпса, утверждавшего в 1993 г., что Россия не нуждается в государственной идеологии. Конституция РФ от 1993 г., запретив государственную идеологию (п.2.ст.13 «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной»)[1], закрепила «деидеологизацию» в обществе. Это преследовало, как представляется, скрытую цель смены идеологии. Таким образом, социалистическая идеологическая система, как духовно-политическая основа государственной целостности страны была уничтожена, а «деидеологизация» закреплена в обществе на уровне Конституции РФ. Однако ожидаемой смены идеологии не произошло: взамен уничтоженной советской системы ценностей обществу попросту ничего не было предложено. Единая, приемлемая для общества в целом идеология

является сегодня жизненно важной. Без нее общество расслаивается, теряет единство. В такой ситуации прогресс, в том числе и на демократическом пути развития ставится под сомнение.

До социалистической революции 1917 г., из-за господства абсолютизма либеральная, консервативная и социал-демократическая идеологии не могли получить развития, как на Западе, и тем более распространения и укоренения в общественном сознании. После 1917 г. с утверждением однопартийности и господства единой государственной коммунистической идеологии, идеологический и политический плюрализм исключался полностью из-за тоталитарной природы политической системы. В начале 90-х гг., по мере социально-экономических преобразований появилась и усилилась объективная потребность в данных политических идеологиях. Их формирование в России началось значительно позднее, чем на Западе и под его сильным влиянием.

На Западе либеральная, консервативная и социал-демократическая идеологии развивались и утверждались в общественной и государственной жизни по мере становления на политической сцене тех сил, которые эти идеологии выдвигали. В России ни данные идеологии, ни политические силы, их утверждающие, не получили достаточного развития. Эти идеологии воспринимались как оппозиционные по отношению к господствовавшей официальной государственной идеологии, они преследовались и подавлялись правящими властями как в царский, так и в советский период. На Западе развитие данных идеологий стало возможным благодаря формированию мощного трансклассового (т. е. состоящего из представителей различных классов и слоев) среднего класса, развитию политической культуры населения. Именно этот мощный средний класс является стабилизатором и своеобразным гарантом устойчивости общественной жизни, последовательности и преемственности исторического развития. На Западе идеологии либерализма и консерватизма исторически формировались как мировоззрения преимущественно имущих классов и их политических сил, социал-демократическая идеология как мировоззрение, главным образом, среднего класса. Таким образом, все эти идеологии и политические силы, стоящие за ними, имеют в современной России слабую базу. Отсутствие мощного трансклассового среднего класса в России вело к тому, что общественная почва здесь была благоприятна для развития и утверждения радикальных, экстремистских идеологий (националистической, фундаменталистских) и стоящих за ними политических сил. А сложная социально-экономическая ситуация и условия жизни людей способствуют распространению и общественной поддержке радикальных, экстремистских идеологий.

Поиски идеологии в современной России развиваются сложно и разнонаправленно. Это объясняется беспрецедентностью данных поисков в истории России. В течение веков общество и государство в России

руководствовались национально-государственной идеологией, основанной на православии, патриотизме и верховенстве самодержавной власти. Национальные идеологемы, трансформировавшиеся в различные периоды, были не только тесно связаны с этой идеологией, но и следовали из нее. Государственные идеологии, которые существовали в самодержавной России, а затем в советский период времени были вне конкуренции и критики. Наиболее интенсивная работа по формированию новой политической идеологии ведется на основе либерализма, консерватизма и социал-демократизма. Однако, как показывает история, будущее все же за политическим центризмом, за конвергенцией различных идеологий. Идеологический поиск в переходные эпохи крайне важен. Особенно поиск партийных идеологий, которые со временем при благоприятном для партии стечении обстоятельств, т.е при превращении ее в правящую, могут превратиться если не в государственную, то в идеологию партии власти.

Россия является многонациональным и много конфессиональным государством, в котором каждый народ имеет свой менталитет, обычаи и традиции сложившиеся в течение столетий и отразившиеся в национальных идеологиях, как системе духовно-нравственных ценностей. Однако, в России, говоря словами В. Путина, «при всем обилии взглядов, мнений... у нас были и есть общие ценности, ценности, которые сплавивают и позволяют называть нас единым народом»[2]. Определяя национальную идеологию современной России, Алексей II говорил: «Часто раздаются голоса, что нужно найти национальную идею. Наш национальный опыт... является такой национальной идеей... Для государства его история является фундаментом»[3]. Государство должно обеспечить развитие культурной самобытности каждого народа, сохранив при этом исторически сложившуюся целостность Российского государства. Задача государства на современном этапе развития создать российскую национально-государственную идеологию, основанную на историческом опыте и национальных ценностях, которая смогла бы объединить общество на основе общих духовно-нравственных приоритетов, разделяемых большинством населения. Она должна явиться ориентиром, указывающим общее направление и цель движения Российского государства и общества, прояснить смысл исторического и политического развития его народов, стать оправданием сложного и противоречивого пути России. Российская национально- государственная идеология на настоящем этапе развития страны должна явиться духовно-политической основой государственной целостности России.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (12.12. 1993). М., 1998.
2. Послание Президента Российской Федерации Путина В.В. Федеральному Собранию Российской Федерации: «Государство Россия. Путь к эффективному государству» от 8.07.2000//Российская газета. 11.07.2000.
3. Патриарх Московский и всея Руси Алексей II. Церковь и народ на путях

*Вольтер О. В., кандидат философских наук,
доктор политических наук*

ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕИ, НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕОЛОГИИ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИДЕОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.

Проблема национальной идеологии довольно актуальна в современной России. Эта проблема поднималась в различных понятийно – терминологических интерпретациях, таких как «национальная идеология России», «русская идея», «национальная идея» и др. Отличие в терминах отражало различия в трактовке проблемы, разницу в аспектах анализа. В настоящее время политические элиты и СМИ в дискуссиях о перспективах идеологии государства, используют данные терминологические истолкования этой проблемы. При этом нередко подменяя одно понятие другим, путая идеологию как основу государственной ценности России и философские категории, отражающие систематизированное обобщение национального самосознания в его надвременном бытии, вопросы бытия нации, ее культуры, объединенные в философском термине «Русская идея». Поэтому нужно провести дефиницию между такими понятиями как национальная идея, государственная и национальная идеология, «русская идея» и дать их определение.

Идеология Национальная - система идей, выражающая и защищающая интересы и ценности наций сфере государственной власти. Она выступает духовной основой национальных политических движений. Это - вид идеологических течений, предполагающий постановку властно значимых проблем в качестве составных частей решения национального вопроса. Выработывает программу обеспечения культурной самостоятельности и свободы наций, задает цели политического поведения граждан на основе их национальной идентификации[1]. Национальная идеология включает в себя совокупность идей, ценностей и представлений, в которой определяющая себя в качестве особой нации общность людей осознает свое положение в существующей действительности, выражает свои потребности и интересы, определяет формы организации своего бытия, формулирует свои цели и устремления и обосновывает пути их достижения. Если нация есть государственно, или политически, организованное сообщество людей, то понятие «национальная идеология» и «государственная идеология» совпадают.

Государственная идеология – вид политической идеологии, систематизированная совокупность идей, ценностей и представлений, посредством которых образующая государство общность – народ, нация - осознает себя, свои потребности и интересы, выражает свое отношение к существующей социально- политической действительности, определяет формы организации своего бытия, формулирует свои цели и устремления и

обосновывает пути и средства их достижения с помощью государственной власти[2]. Основная задача государственной идеологии - обслуживать интересы данного государства, которое в свою очередь, согласно М.Веберу, является формой совместной жизнедеятельности людей, политически организованным сообществом[3]. Освященная авторитетом нации и государства, идеология способствует мобилизации всех находящихся в распоряжении государства средств для осуществления развития общества и государства.

Ценностный смысл государственной идеологии заключается в ряде факторов. Во-первых, она дает представление населению о направлении движения общества и государства, о смысле государства, так как предполагает формирование общих принципов существования государства, его политики, разделяемым большинством данного общества. Таким образом, идеология становится движущей силой общественного развития, выступает как инструмент политической мобилизации общества. В этом ее ключевой прикладной аспект. Во-вторых, государственная идеология связана с легальностью власти. Идеи, находящие поддержку у населения, повышают ее легитимность, усиливают государственную власть и, соответственно, увеличивают эффективность общественных и государственных преобразований. Идеология-это мощное объединяющее средство, без которого любое государство разваливается, теряет свою монолитность, поэтому никакое государство не может быть неидеологическим длительный период. В-третьих, идеология нужна не только государству, но и населению. Идеология не просто совокупность определенных идей. Это система воззрений на мир, общество и человека, государство и человека, система, определяющая ту или иную ценностную ориентацию и линию поведения. Ее отсутствие ведет к утрате координат, позволяющих человеку ориентироваться в обществе, таким образом, социальная реальность для некоторых оказывается лишенной смысла, а будущее выглядит неопределенно.

Формируется идеология различными способами, которые определяются политическим режимом. В демократических режимах каждая общественная сила вырабатывает свою систему взглядов и идей, которые конкурируют между собой и доказывают свою правоту на политической арене. Сама по себе идеология - лишь часть общественной жизни, основную массу которой составляют социальные, экономические, политические и иные воззрения общественных групп, классов, сословий. Та сила, которая в ходе политической борьбы доказала свою перспективность, прогрессивность на данном этапе развития данного общества, приходит к власти, а ее идеология также на данный момент становится официальной идеологией и ориентирует государственную деятельность. Это означает, что экономические и социальные программы в обществе принимаются и реализуются исходя из ее постулатов.

Вопрос о необходимости создания в современной России новой государственной идеологии ведется на протяжении последних десятилетий. Мнения участников этой дискуссии разделились. Одни полагают, что в обществе, основанном на принципах политического и идейного плюрализма, никакой идеологии, претендующей на роль государственной, не должно быть. Напротив, приверженцы создания государственной идеологии видят в ней важный инструмент консолидации российского общества. Сторонники первой позиции ссылаются на Конституцию РФ, которая запрещает государственную идеологию (п.2.ст.13 «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной»)[4] Однако закрепление «деидеологизации» в обществе на уровне Конституции РФ преследовало, как представляется, скрытую цель смены идеологии. Однако ожидаемой смены идеологии не произошло: взамен уничтоженной советской системы ценностей обществу попросту ничего не было предложено. Единая, приемлемая для общества в целом идеология является сегодня жизненно важной. Без нее общество расслаивается, теряет единство. В такой ситуации прогресс, в том числе и на демократическом пути развития ставится под сомнение.

Национальная Идея - систематизированное обобщение национального самосознания в его надвременном бытии, представленное в форме социально- философских или политических текстов. Суть Национальной идеологии составляет проблема смысла бытия данного народа. Проблематика Национальной идеи включает в себя вопросы о «начале» исторической судьбы народа, о его генетических истоках, об историческом будущем, о целях его существования, об исторической и культурной миссии, о его месте в мире, об отношениях с соседями, об основаниях его уникальности, об особенностях национального характера и др.[5].

Национальная Идея неизбежно имеет религиозный аспект, поскольку вероисповедание всегда выступает одним из мощных этноконсолидирующих факторов. В этом плане сформулированные выше проблемы осмысливаются как промысел Божий в отношении того или иного народа, и «...идея нации есть не то, что она сама думает о себе во времени, но то, что Бог думает о ней в вечности»[6]. Отсюда инвариантом национальной идеи всегда является мессианская идея, основанная на тезисе о богоизбранности данного народа и о его особой роли в истории человечества, хотя сама концепция богоизбранности имеет различные инварианты- в зависимости от особенностей религиозной догматики, от культурно-исторической традиции. Так, русская православная традиция обуславливает идею о том, что русский народ является единственным хранителем православной веры, призванным к страданию во имя очищения всего человечества. Национальная идея от религиозно-философских оснований переходит к социально- политическому аспекту своего существования, и формулируется уже не как идея о вневременном смысле

бытия народа-этноса, а как вопрос о конкретно-историческом предназначении тех социально-культурных форм, которые были созданы народом в ходе его исторической судьбы. Так возникает идея державности («Москва – третий Рим»), идея национального миссионизма как «экспорта» этносом своей культуры, а идея нации рассматривается в контексте геополитических теорий. На этом уровне осуществляется осмысление места данного народа и его государственности в системе стратегических интересов государств того или иного региона или общемировых. Таким было обращение русских мыслителей различных направлений (от славянофильских до западнических) к конкретной политической ситуации второй половины XIX века, к месту России в системе европейских держав, к проблеме Константинополя. Концепция о России как своеобразном «щите», разделяющем Восток и Запад, и в то же время- как о начале, объединяющем в себе Восток и Запад, имеет не только философский, но и конкретный геополитический смысл. Если сама Национальная идея носит вневременной характер, то конкретные формы ее выражения всегда историчны. Примером этого может стать трансформация российского славянофильства от классических его форм, ориентированных на традиционную православную культуру и традиционные (времен представительной монархии) общественные структуры, до современных идеологизированных, «патриотических» концепций.

Вопросы бытия нации, ее духа и судьбы извечно актуальны, особенно в переходные периоды национальной истории. Эти вопросы объединены в философском термине «Русская идея», применяющемся для «интерпретации русского самосознания, культуры, национальной и мировой судьбы России, ее христианского наследия и будущности, путей соединения народов и преображения человечества»[7]. Становление национального самосознания, сформировавшегося в XIX в. в «Русскую идею», имеет свою историю. Как писал И. Ильин, «возраст русской идеи есть возраст самой России»[8]. Началом национальной идеологии принято считать «Слово о Законе и Благодати»(XIV.), явившегося доктриной национальной независимости и представившего первое своеобразно русское понимание христианства и места в нем Руси. Эти идеи были закреплены и оформлены в концепции Филофея «Москва -третий Рим» («Два Рима пали, а третий стоит, а четвертому не бывать»), утверждавшего мысль о преемственности власти великого московского князя и византийского императора, которая подтверждается династическим браком Ивана III с греческой царевной Софьей. После падения Константинополя (второго Рима) Русь становилась единственной православной страной («Святой Русью»)-хранительницей восточно-христианских традиций. Пройдя через века своего оформления и утверждения, «русская идея» отразилась в отечественной духовно-политической мысли. «Русская идея» является понятием многогранным,

отражающим многовариантность исторического пути России. Обращение к «русской идее», как смыслообразующему понятию, происходит в первой половине XIX в., когда Россия, впервые из страны, постоянно борющейся за выживание (выход к морям, преодоление континентальной изоляции), превратилась, (после победы над Наполеоном, создания «священного союза»), в своеобразную сверхдержаву XIX века. Это изменение позиции России в мире вызвало рефлексию по поводу новых конституционных оснований ее социально-политического и общественно-культурного бытия. В конечном итоге эта рефлексия приобрела форму «русской-идеи» со своим проблемным полем и направлениями ее исследования.

Таких направлений выявляется три. Первое рассматривает русскую идею в соответствии с формулировкой Соловьева и Бердяева как метафизическую реальность («Замысел Бога о России»), никогда не совпадающий с реальностью исторической. Это направление опирается на христианское миропонимание, его представления о мире, человеке, обществе. Второе рассматривает «русскую идею» как определенный интеллектуальный комплекс идей, тем и проблем, одинаковых по содержанию, но разными мыслителями по-разному трактуемых. При этом русские мыслители с различной долей полноты обладают одинаковой формальной структурой мысли, типом мышления, ментальностью, относящих их именно к русской общественной мысли. Третье рассматривает «русскую идею» как политическую, выражающую воинствующий антиевропейский национализм. В конечном счете, русская идея здесь выступает символом обреченности России, предпринимающей попытки создать новую цивилизованную модель.

В проблемном поле русской идеи важнейшими понятиями были понятия сборности, как единства всех слоев русского общества для блага Отечества, православия, понимаемого не только как религия, но и как представление о смысле жизни, добре и зле, милосердии, любви и т. п., всемирной отзывчивости, тяги к единству народов, национальной самокритики.

Основные проблемы, объединенные понятием «Русская идея» включили в себя: 1. Любовь к России, к Родине – характер русского, российского патриотизма. Патриотизм как пробуждение национального самосознания, его исторические фазы и роль в «национальной идентификации» россиян. 2. Историческая миссия России и ее народа. Утверждение о русском народе-мессии, возрождение идеи о России как «третьем Риме». 3. Исторический путь России, его своеобразие и его пересечение с путями других народов, стран, регионов. А) Россия и Запад. Б) Россия и Восток. Россия как Евразия. 4. «Русская душа», или специфика национального характера российского народа. 5. Свообразие российской национальной культуры. Национальные ценности и ценности общечеловеческие. 6. Российская государственность. Специфика решения

проблем государства, свободы, права, демократии, реформ и революции в России.

«Русская идея», пройдя долгий путь формирования, сегодня приобретает значение важнейшей проблемы, поскольку и сегодня актуальна мысль о восстановлении утраченных ценностей, выхода России из цивилизационного тупика. Задача государства на современном этапе развития создать российскую национально- государственную идеологию, основанную на историческом опыте и национальных ценностях, которая смогла бы объединить общество на основе общих духовно-нравственных приоритетов, разделяемых большинством населения и явиться духовно-политической основой государственной целостности России.

Использованные источники:

1. Мельник В.А. Политические идеологии. Минск.2009.Стр.290
2. Категории политической науки. М., 2002. С133.
3. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.С.367.
4. Конституция Российской Федерации (12.12. 1993).М., 1998. С. 6.
5. Словарь философских терминов. М., 2004. С.157.
6. Соловьев В. С. Сочинения в 2-х томах. Т.2. М.,1990. С.115.
7. Русская философия. Словарь. М., 1995. С. 421
8. Ильин И. А. О русской идее // Русская идея. М., 1992. С.18.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
Давыдова Е.Ю., к.э.н.
проф. ВГУИТ, доц. ВЭПИ
Россия, г.Воронеж*

ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Модернизация социально-экономической системы – не самоцель, а средство достижения цели – повышения уровня жизни всего населения страны в целом. Использование комплексной информационной системы также подчинено этой цели, т.к. в конечном счете, обеспечивает более эффективную и качественную работу всем структурам предприятия, позволяя получать им достойное материальное вознаграждение. Если данное положение вещей будет характерно не для одного, а для всех предприятий, то количество не только переходит в качество, но и поднимается на новый уровень – социально-экономическую систему.

Создание и функционирование любой социотехнической системы направлено на достижение поставленных целей. Работа указанной системы может осуществляться с разным успехом. Для измерения успешности ее функционирования вводится понятие эффективности. На сегодняшний день сложилось устойчивое представление о том, что эффективность – это относительная величина, отражающая определенное соотношение результата с

целями или затратами. Иными словами, это степень достижения поставленных целей – своевременного выполнения заказа клиентов надлежащего качества при заданном уровне издержек на управление выполнением заказа.

Цель определяет требуемый или желаемый результат.

Поставленные перед системой цели должны отвечать следующим требованиям: они должны быть недвусмысленно сформулированы и понятны; цели системы и отдельных ее звеньев должны быть совместимы; цель должна быть измерима и корректируема при изменении условий или состояния системы управления; иметь сроки исполнения; формализоваться в критерии;

Для оценки эффективности управления предприятием на основе комплексной информационной системы можно использовать вероятностный метод (Real Options Valuation, Applied Information Economics), часто применяемый там, где использовать расчетные методы затруднительно. С помощью эвристических методик разрабатывается специальная система показателей, которая основана, например, на методе экспертных оценок. Использование качественных методик позволяет достичь эффективного результата, так как они учитывают мнения различных групп интересов на предприятии, экспертов, консультантов.

Достоинством инвестиционных методов является сравнительная простота расчета показателей. Язык инвестиционных методов понятен управляющим работникам предприятий, для многих из которых информационные технологии – темный лес. Существенным недостатком данного метода является концентрация на экономических аспектах внедрения компьютерных систем, которая дает лишь косвенное отображение действительных процессов.

Количественной характеристикой эффективности системы управления предприятием является уровень эффективности данной системы. Для определения уровня эффективности предлагается использование следующей методики:

- 1) разработка требований к системе управления предприятием;
- 2) формирование критериев оценки эффективности системы управления предприятием;
- 3) выделение и описание направлений анализа и оценки;
- 4) поэтапная оценка системы управления и определение частных уровней эффективности;
- 5) расчет и анализ интегрального уровня эффективности системы управления предприятием;
- 6) применение организационных мероприятий по совершенствованию управления предприятием на основе комплексной информационной системы.

По каждому направлению оценки определяется уровни эффективности системы управления предприятием, являющиеся частными показателями. Для обобщения результатов анализа следует использовать интегральный показатель эффективности системы. В зависимости от

требуемой степени детализации оценку эффективности можно проводить в один или более этапов.

Бизнес-оценка проводится по всем аспектам функционирования предприятия в целом и дает более точное представление о характере и качестве системы управления. Для этого в ходе бизнес-оценки заполняются три анкеты и в соответствии с ними находятся частные показатели уровня эффективности системы управления предприятием. Оценка соответствия системы управления бизнес-процессам заключается в исследовании степени учета всех характеристик и требований, которые возникают при функционировании предприятия. Анализ должен проводиться по всем признакам бизнес-процессов: высокой эффективности, гибкости, ориентации на удовлетворение потребностей клиента, рисковости, особых требований к финансированию. Необходимо оценить, соответствует ли разработанная система признаку и в какой степени, определить возможности корректировки системы управления.

Практическое значение данной методики состоит в том, что она может использоваться организациями для определения направлений совершенствования их функционирования при внедрении ИСУ. Анализ и определение интегрального уровня эффективности системы управления предприятием поможет оценить качество разработанной информационной системы управления, скорректировать ее содержание и оформление, подготовиться к экспертизе, а также получить ясное представление об особенностях последующей работы.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
проф. ВГУИТ
Россия, г. Воронеж*

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Социально-экономическая система представляет собой сложную и многослойную структуру, в которой важное место принадлежит предприятиям и их производственной деятельности. Сами предприятия также предстают как иерархически расположенные системы экономических отношений, которые в своем взаимодействии образуют сложные переплетения системы производственных отношений. Базовой можно назвать систему управления, которую можно сравнить с центральной нервной системой, т.к. она координирует и управляет всеми разрозненными подразделениями предприятия, делая его единым целым организмом.

Особое место в управленческой деятельности предприятия принадлежит сбору и обработке информации, которые могут организовываться в соответствии с разной технологией. Информационный потенциал, в отличие от большинства ресурсов способных истощаться,

может быть неоднократно использован. Кроме того, это практически единственный ресурс, который в процессе использования может еще и увеличиваться в объеме. Правда, другой, его стороной является возможность старения, что вызывает необходимость постоянного его пополнения и обновления. Главным критерием успешности информационной технологии должно быть адекватное отражение реальности, на основе чего возможно совершение различных действий: составление прогнозов, разработка планов, определение наиболее перспективных путей развития.

Для предприятия в целях принятия оптимальных управленческих решений важно располагать достоверными данными о поставщиках и потребителях, конкурентах, дилерах, других факторах внешней и внутренней среды. В этой связи возрастает приоритет информационной составляющей в его управленческой деятельности. Она может быть достигнута за счет построения и активного использования предприятием комплексной информационной системы. С ее помощью можно достичь значительного усовершенствования информационного обеспечения процесса управления.

Необходимость современных инструментов в области моделирования процессов управления обусловлена многообразием потоков информации на предприятии. Взаимосвязанные операции хозяйственной деятельности, имеющие относительно постоянный характер, и призванные получить конкретный, заданный результат, рассматриваются как бизнес-процесс. В его моделировании можно выделить три группы подходов: объектно-ориентированное, комплексное и функциональное моделирование. Приоритет одной из групп зависит прежде всего от особенностей объекта исследования, характера поставленных целей, сформулированных под них задач, степенью программной обеспеченности и другими параметрами. Но, наряду со всем этим необходимо привлечение профессионалов, работающих с информационными технологиями.

Любое предприятие представляет собой живой динамичный организм с разным потенциалом к развитию и совершенствованию. Однако каждое из них стремится выжить в сложной конкурентной борьбе, а выжив, создать запас прочности для дальнейшего процветания. Для этого у каждого предприятия есть свои секреты. Однако есть и такие методы решения, которыми пользуются все без исключения. К ним можно отнести гармоничное использование организационных, экономических, социальных и всех технических возможностей, которыми оно располагает. К числу последних можно отнести информационную систему управления предприятием, которая дает возможность в автоматическом режиме решать целый ряд управленческих задач. Важнейшей из них является создание системы, способной обеспечить рациональное управление информационными потоками на всех иерархических уровнях. Для достижения главной цели необходимо обеспечить совокупность взаимосвязанных основных целей,

определяющих области и целевую направленность главной цели. Кроме того, должны быть сформулированы задачи и подцели основных целей – организация эффективного функционирования, рациональное обеспечение необходимыми ресурсами, координация и регулирование эффективного функционирования информационного потока. Особое внимание должно быть уделено на степени соответствия информационной системы управления, так как от этого зависит ее адекватность анализируемым явлениям. Степень соответствия представляет собой анализ и описание ее элементов.

Поскольку в литературе и практике присутствует некоторая неоднозначность понятия «информационная система управления предприятием», становится чрезвычайно важным и актуальным в практике каждого предприятия конкретное определение объекта всех дальнейших разработок. К этому следует добавить, что при создании информационной системы управления предприятием необходимо придерживаться выбранной детализации элементов системы в информационном разрезе, которая позволяет установить количественные параметры информационного потока.

Возможность достижения поставленной цели реализуется с помощью разработки рационального документационного обеспечения информационной системы управления. А также разработкой оптимального содержимого информации, выявлением рациональных маршрутов движения информации. Данная цель предполагает выбор наиболее современных, отвечающих требованиям оптимальности системы информационных технологий.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
проф.
ВГУИТ
Россия, г. Воронеж*

ПРЕПЯТСТВИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И США

Внутренние препятствия в малом предпринимательстве России и США обусловлены самой его сутью, во многом они имеют общие корни и черты, хотя имеются в определенные различия. Для России в них можно выделить три группы: недостаток первоначального капитала, отсутствие высококвалифицированных специалистов, неумение правильно ориентироваться в рыночной ситуации. На начальном этапе развитию бизнеса препятствуют высокий экономический риск, связанный с нововведениями. Поскольку производство продукции на малых предприятиях носит ограниченный объем, то затраты по его разработке и внедрению нового продукта на каждую его единицу будут достаточно большими, что ведет к высокой стоимости и малой покупательной привлекательности. Практически те же проблемы наблюдаются и малого предпринимательства в США. Фирмы, работающие в этой сфере,

расценивают недостаток собственных средств, высокий экономический риск, низкий платежеспособный спрос на новую продукцию как важные препятствия в ее деятельности.

Таким образом, можно сказать, что фирмы, работающие в данном направлении, в обоих государствах испытывают одинаковые трудности.

Поскольку подобные фирмы используют собственные исследовательские разработки, они испытывают недостаток возможностей с целью кооперирования с близкими по направлениям предприятиями и научно-исследовательскими организациями. У них также отсутствует должный уровень информации о передовых технологиях, созданных в фирмах, работающих над подобными проблемами. Хотя сами фирмы по этому поводу не испытывают большого дискомфорта, однако смотря на вещи шире, надо понимать, что в этом есть недостаток. Обмен информацией всегда способствует более быстрому и эффективному решению проблемы, экономит время и деньги.

В целом, все фирмы, работающие в данной сфере, отмечают, что начинать новое дело с нуля, всегда сложнее, чем преодолевать препятствия в процессе развития.

Если рассматривать внешние препятствия, тормозящие развитие фирм, то российские фирмы назвали их более весомыми, чем внутренние, и придали им большую значимость, чем американские фирмы. Сюда они отнесли недостаток развития законодательной базы, отсутствие многих правил и норм, недостаток информации о рынках сбыта и государственной помощи.

С позиции приведенной градации названных барьеров, фирмы обеих стран считают, что государство играет первостепенную роль в налаживании условий деятельности фирм, т.к. именно оно должно создавать условия функционирования малого бизнеса, сглаживать влияние барьеров, совершенствовать законодательную базу, создавать информационное поле по всем жизненно важным вопросам. Так, российские компании считают, что информационная поддержка нужна на всех стадиях их деятельности. на стадии создания – это поддержка финансами и обучения правильного ведения бизнеса, на стадии создании готовой продукции информация о поставщиках, с которыми можно заключить партнерские отношения, на стадии реализации – привлечение к участию в ярмарках, выставках, помощь в заключении субподрядных отношений с крупными компаниями.

Одним словом, малый инвестиционный бизнес может развиваться и закрепиться только при грамотной поддержке со стороны государства.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Расширенное воспроизводство субъекта управления должно обеспечиваться развитием его двуединой функции – управление функционированием объекта управления и управление развитием. В современных условиях наибольшую значимость приобретают аспекты управления развитием объекта управления с увеличением доли интеллектуального капитала.

Становление информационного общества неразрывно связано с развитием интеллектуального капитала и как категории, и как инструмента рыночных отношений. В настоящее время интеллектуальные ресурсы, наряду с территорией, численностью населения, богатством недр, ресурсосберегающими и экологическими технологиями многоотраслевой индустрии, формируют потенциал экономического роста, определяют уровень жизни, обеспечивают мировое лидерство, служат показателем стратегического уровня экономической мощи страны, ее национального статуса.

Средством производства интеллектуальной экономики служат знания и информация. Интеллектуальный ресурс является той непрерывно воспроизводящейся, разрастающейся и усложняющейся средой и одновременно основой, на фундаменте которой и из которой строится конструкция новой экономики, при этом многие ее особенности обусловлены свойствами конструкционного материала. К основным свойствам знаний и информации как специфического ресурса новой экономики можно отнести следующие:

- знания являются всеобщей потребительной стоимостью;
- знания не расходуются в производственном цикле и не теряют своей потребительной стоимости;
- знания воспроизводятся в процессе познания;
- информация, преобразованная в знания, является предметом труда в управлении;
- знания и информация являются результатом труда в управлении;
- сущностное превышение потребительной стоимости над стоимостью информации и знаний и неадекватная количественная оценка этого соотношения в экономике;
- сложность качественного состава потребительной стоимости информации и знаний;
- количество потребляемой информации ограничивается доступностью, знаниями, потребностью субъекта управления;

- стоимость получения знаний не зависит от многократности их использования;

- знания не имеют пространственного и временного ограничения по способу использования;

- моральный износ знаний и информации актуален лишь для их практического использования и не имеет значения для науки, инноватики и формирования интеллектуального капитала;

- отсутствие воспроизводства знаний приводит к их стоимостному обесцениванию;

- знания как экономическая категория (по аналогии с деньгами и оборудованием) приобретают ценность только в контексте конкретной стратегии их применения;

- максимизация количества и качества знаний ведет к росту их стоимости, потребительской стоимости и цены;

- объем знаний непрерывно увеличивается, что ведет к уплотнению информационного пространства (в отличие от невозполнимых материальных ресурсов, прежде всего - минерально-сырьевых и временных ресурсов);

- любая экономическая деятельность порождает больший объем знаний (информации), чем потребляет;

- появление новых знаний основывается на интеллектуальном капитале;

- процесс воспроизводства новых знаний непредсказуем - результаты исследований не всегда зависят или совсем не зависят от величины вложенных в их получение средств;

- доведение знаний до потребителей может осуществляться мгновенно, в реальном времени;

- накладные расходы по воспроизводству знаний незначительны по сравнению с полной стоимостью затрат на получение знаний, где эта стоимость и концентрируется (в противоположность миру вещей, где процесс тиражирования и доведения до потребителя стоит дороже их создания);

- знания при их тиражировании демонстрируют "возрастающую доходность" в отличие от материальных продуктов, которые с ростом тиража и по мере насыщения рынка имеют "убывающую доходность";

- знания обладают уникальной способностью, не присущей другим ресурсам и тем более их совокупности: представить, хранить, передавать и использовать знания можно в унифицированном, единообразном, формализованном виде - в цифровых кодах.

Однако, интерпретация понятий "знания" и "информация" в научной и специальной литературе как категорий тождественных, на наш взгляд, неправомерна. И знания, и информация есть мера снятия неопределенности. В этом, по нашему мнению, и заключается их схожесть, но, тем не менее направленность, формы и результативность

использования этих категорий различны уже по своей сути. Так, например, Дж. Ходжсон объясняет различие следующим образом: "Информация - совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. А знания - продукт использования информации. Знание есть нечто такое, что находится "где-то поблизости", и надо просто "сделать его доступным" или "открыть". Многие познавательные процессы являются неявными. Он придает первостепенное значение именно знаниям при характеристике современного общества и тех социально-экономических изменений, которые в нем происходят, и связывает знания и особенности их применения с наличием определенных социальных институтов в обществе. По мнению Дж. Ходжсона, имеет место "знание-интенсивность" социально-экономических систем, когда экономика становится в меньшей степени "машинно-интенсивной" и в большей степени "знание-интенсивной". Такой же точки зрения придерживается французский экономист Ж. Сапир, предлагая считать информацией "любые сведения, извлеченные, которые могут быть почерпнуты из сигнала и добавлены к уже существующему знанию". И далее: "Поскольку информация не дана агенту как таковая, важность ее приобретения уступает важности обработки. Знание, понимаемое как совокупность представлений о состоянии среды, первично по отношению к информации. Следовательно, нужно перейти от "экономики информации" к "экономике знания". В данном случае при определении "знаний и информации", на наш взгляд, происходит отождествление понятий "информация" и "данные", в связи с чем искажается трактовка самого понятия "информация", сводящаяся к "фиксации сигналов", т.е. фактически к уровню данных. Это, на наш взгляд, неправомерно.

По мнению М. Кастельса, первична все же информация, она основа "организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат ... и по сути является выражением знаний». Это интересная трактовка, имеющая, однако, по нашему мнению, некоторые неточности и неопределенности, в частности неясным остается вопрос о значении преобразования информации в знания. Знания - это результат какого-либо преобразования, в данном случае тройного характера: данные - информация - знания. Такой же точки зрения придерживается Р. Кроуфорд, различая понятия "знание" и "информация", он пишет: "Знание - это способность применить информацию к конкретному роду деятельности". Знаниям он отводит также ключевую роль в процессе развития человеческого общества и называет современное общество "обществом знания." Новое знание приводит к возникновению новой технологии, что, в свою очередь, приводит к экономическим изменениям, что влечет социально-политические изменения, а это в итоге приводит к созданию новой *парадигмы* или нового видения мира. Эту модель можно использовать для объяснения тех серьезных экономических, социальных и политических

изменений, которые сейчас происходят в мире". Российский экономист В. Иноземцев в отношении современной хозяйственной системы использует термин "экономика знаний", подчеркивая тем самым, "... что важнейшим производственным ресурсом общества становится не столько информация, как относительно объективная сущность или набор данных о тех или иных производственных и технологических процессах, сколько знания, т.е. информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания». В какой-то степени перекликается с подобным подходом мнение японского экономиста Т. Сакайи: "Я считаю возможным утверждать, что начавшиеся в 80-е годы изменения знаменуют собой не просто появление более развитой промышленной экономики, а начало перехода к обществу нового типа, что эти перемены не ограничатся технологическими нововведениями или изменениями индустриального порядка, а коренным образом преобразуют всю социальную структуру. В этом смысле изменения, которые наблюдаются сегодня в Японии и в Соединенных Штатах, могут быть названы наиболее важными из происшедших за двести лет с момента начала промышленной революции. Вот почему я предпочитаю называть эти преобразования". Рассматривая современные информационные технологии и их влияние на общество, он отмечает принципиальное отличие этого влияния от того, которое оказывали предыдущие технические нововведения. Изобретения прошлых времен (электричество, новые материалы) способствовали росту количественных показателей производимых материальных благ, в то время как современные информационные технологии направлены на снижение зависимости от материальных благ и увеличение диверсификации и масштабов информационных услуг; таков характер инноваций, закрепляющих успехи на пути увеличения значимости стоимости, создаваемой знанием. Как мы видим, здесь также подчеркивается определяющая роль знания при анализе преобразований, происходящих в окружающем мире.

Несмотря на разнообразие трактовок "информации" и "знания", в них есть нечто общее, позволяющее при всех различиях рассматриваемых категорий объединить их в единый инновационный ресурс современного развития. Основными характерными и специфическими особенностями этого ресурса, на наш взгляд, являются его глобальность, неисчерпаемость, нематериальность, изменчивость, универсальность представления, инвариантность к способам применения, энтропийность получения и т.д. На этих свойствах ресурсного и конструкционного материалов строится экономика информации. На получении знаний, на исследованиях и разработках, применении их результатов в производстве растет наукоемкая промышленность.

Таким образом, можно отметить, что основой интеллектуального капитала являются знания, а использование знаний определяет уровень развития информационной экономики.

Григорьев В.В.
зам. директора по науке
Лаврентьева И.П., к.э.н., доцент
зав.кафедрой государственного и муниципального управления
Российская академия народного хозяйства и
государственного службы, Ульяновский филиал.
Россия, г.Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Следует признать, что существующие модели системы образования продолжают ориентироваться на сохранение и воспроизводство сложившихся форм жизнедеятельности, подготовку человека-специалиста, способного действовать в стандартных ситуациях, используя известные способы работы (так называемый «задачный подход»).

В настоящее время можно говорить о дефиците образовательных технологий по подготовке профессионала, способного работать в условиях проблемных ситуаций (для которых нет готовых способов решений), соответствующих реальным инновационным процессами деятельности. Данные процессы отличаются такими характеристиками как: высокая степень неопределенности и риска, дефицит информации, отсутствие ясных целей и задач, внешние возмущающие воздействия (неопределенность).

Ключевой момент – необходимость постоянного обновления сферы деятельности. Изменения становятся доминирующим фактором, а понятие «неопределенность» - важной характеристикой, связанной с развитием.

Организация инновационной деятельности в субъектах хозяйствования требует непривычных для системы образования задач создание условий для выращивания образовательного субъекта, способного эффективно действовать в условиях проблемных ситуаций; утверждение в деятельности субъектных отношений, где нет «эксперта» педагога и «профана» обучающегося; выработка диалогового характера мышления, адекватного становлению сложных видов профессиональной деятельности.

Обучение способам проектирования и эвристическим методам решений, стимулирующим развитие профессионального интеллекта, подразумевают продуктивную коммуникацию с педагогами-интеллектуалами; организацию межпрофессиональной деятельности; использование новых методов средств и образовательных технологий. Содержательно это предполагает внедрение в образовательную практику методов проектной культуры, стимулирующих развитие профессионального интеллекта и позволяющих снять проблему подготовки специалиста с междисциплинарным мышлением.

Подготовка профессионалов, способных действовать в условиях инновационной среды, может осуществляться на уровне экспериментально-поисковых образовательных структур, где непригодны традиционные образовательные средства и необходимо широкое взаимодействие. В качестве одного из инновационных средств следует рассматривать проблемно-проектный семинар, технологии которого позволяют наладить межкультурную коммуникацию, запускать процессы мышления, инициировать получение проектных идей. Основу проблемно-проектного семинара составляет концептуальное моделирование, с помощью которого реализуются процессы деятельности в условиях, приближенных к проблемным ситуациям. При этом возникает возможность «проигрывать» варианты решений на системном уровне, организовывать деятельность в межпрофессиональных «разрывах». Способы организации деятельности нормируют субъектов образовательного процесса в рамках заданного пространства проблемных ситуаций, инициируют применение инновационных качеств, связанных с умением добывать и перерабатывать информацию, диагностировать ситуацию, адаптивно действовать с учетом баланса интересов, принимать решения на основе знаний случайного происхождения, способствует расширению интеллектуального горизонта.

Задачей образовательной системы становится подготовка социальных субъектов опережающего развития – носителей и трансляторов культурных образцов, способных осуществлять позитивные управляющие и контролирующее воздействие на окружающую среду.

Гринкевич А.М.
аспирант кафедры налогов и налогообложения
Национальный исследовательский Томский
государственный университет
Российская Федерация, г.Томск

ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Российской Федерации признается особая роль малого и среднего бизнеса в экономике страны. Однако, сохраняя политику налогового стимулирования малого бизнеса, государство рассчитывает на усиление положительной отдачи от малого бизнеса и его более активное влияние на инвестиционные, финансовые, конъюнктурные процессы в стране.

В Законе "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" [1] установлены основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в том числе – увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства

налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

В рамках проводимого исследования проанализируем какова финансово-экономическая результативность льготного налогообложения субъектов малого предпринимательства. Вначале рассмотрим участие малого бизнеса в формировании доходов бюджетной системы Российской Федерации.

Показатели налоговых поступлений от специальных налоговых режимов для малого бизнеса свидетельствуют, что существенного повышения налоговых поступлений в бюджетную систему страны от этого сектора экономики не произошло. Доля налоговых доходов от специальных налоговых режимов крайне мала (см. рисунки 1-3). Доля поступлений по УСН в 2009 году в общем объеме налоговых поступлений (без учета ЕСН) консолидированного бюджета РФ составила всего 1,74 %, ЕНВД – 1,02 %. И хотя наблюдается прирост поступлений с 1,03 % в 2006 году по УСН и с 0,98 % в 2006 году по ЕНВД, этот прирост незначителен. Значение долей налоговых поступлений по УСН и ЕНВД в консолидированных бюджетах субъектов РФ более значительно: в 2009 году доля УСН в общем объеме налоговых поступлений (без учета ЕСН) консолидированного бюджета субъекта РФ составила 2,43 %, ЕНВД соответственно – 1,52 %. Те же показатели в общем объеме налоговых поступлений (без учета ЕСН) местных бюджетов РФ в 2009 году составляли по УСН – 2,04 %, по ЕНВД – 7,87 %.

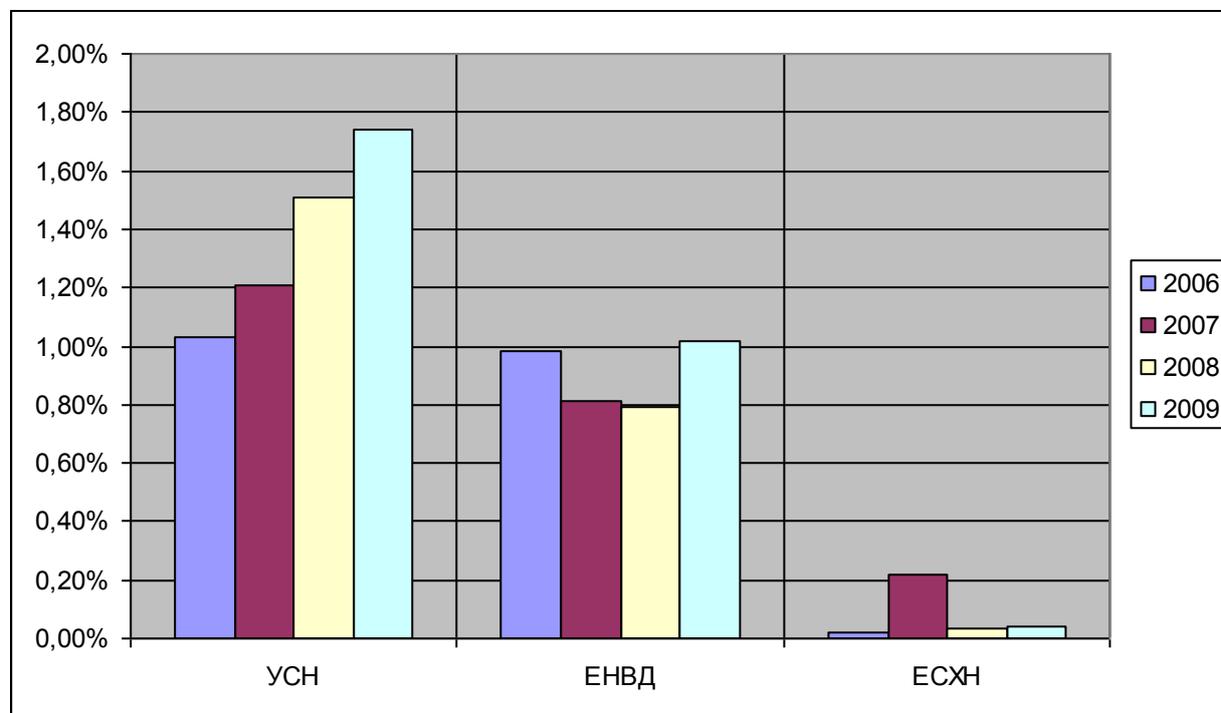


Рисунок 1 – Доля налоговых поступлений от специальных налоговых режимов в общем объеме налоговых поступлений в целом по Российской Федерации в период с 2006 по 2009 годы¹

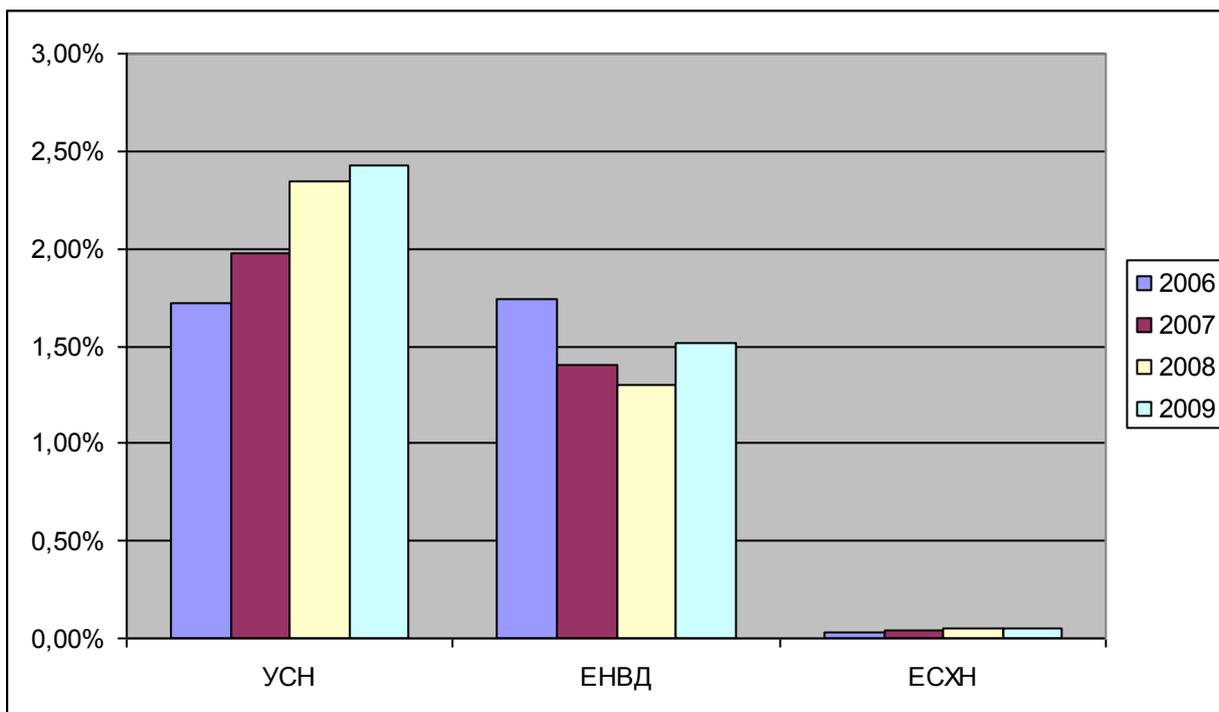


Рисунок 2 - Доля налоговых поступлений от специальных налоговых режимов в общем объёме налоговых поступлений в консолидированном бюджете субъектов Российской Федерации в период с 2006 по 2009 годы

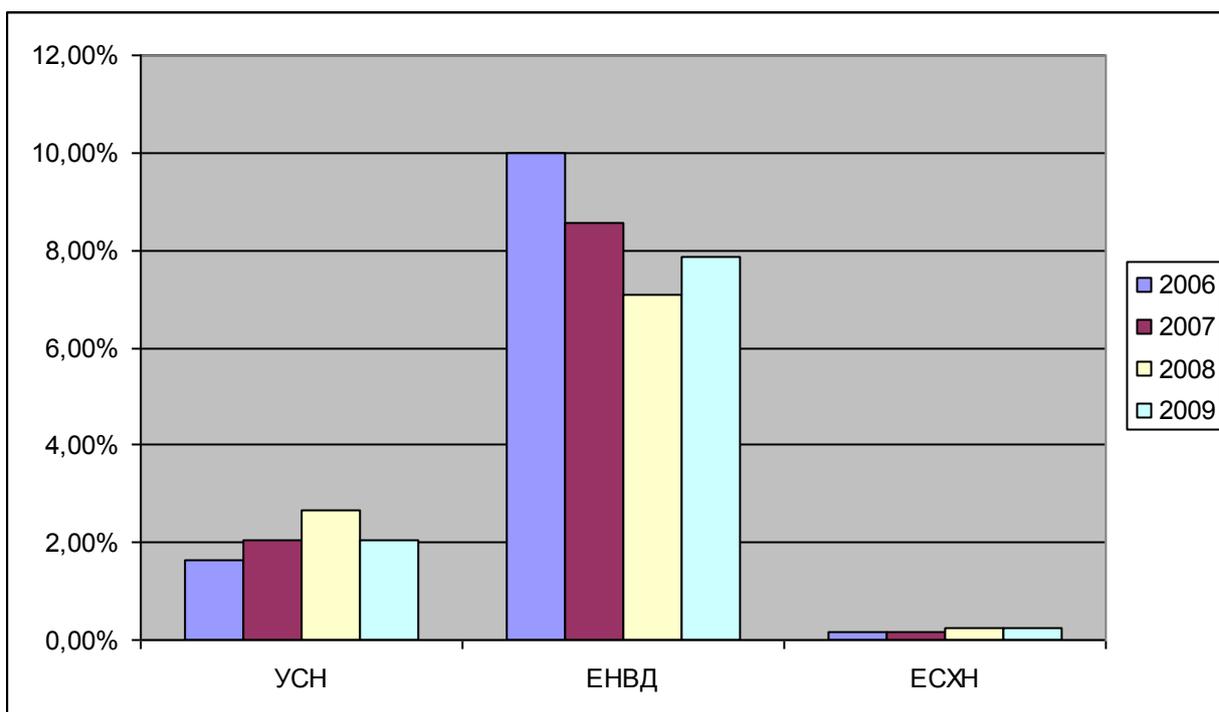


Рисунок 3 – Доля налоговых поступлений от специальных налоговых режимов в общем объёме налоговых поступлений местных бюджетов Российской Федерации в период с 2006 по 2009 годы

Одним из приоритетных направлений налоговой политики Российской Федерации является обеспечение баланса интересов между государством и налогоплательщиками. Со стороны государства ожидается

рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов, сокращение процессно-функциональных расходов в организации работы фискальных органов, формирование налоговой системы, позволяющей увязать стратегические цели развития страны с имеющимися механизмами налогового воздействия. С другой стороны, предоставляя налогоплательщикам налоговые преференции, снижая общий уровень налоговой нагрузки, государство вправе рассчитывать на цивилизованное поведение субъектов предпринимательства: легализацию бизнеса, использование высвободившихся за счёт снижения налоговой нагрузки ресурсов на социально-инвестиционное развитие.

Налоговое стимулирование и поддержка малого бизнеса должны сопровождаться комплексом результирующих эффектов:

- социальный эффект – обеспечение занятости части населения; создание новых рабочих мест; рост доли экономически активного населения, улучшение условий жизни за счет предпринимательских доходов, сглаживание диспропорций развития в благосостоянии различных социальных групп населения;
- финансовый эффект – финансовое самообеспечение предпринимательства и членов их семей, оплата труда наёмных работников;
- бюджетный эффект – поступление налогов и платежей в бюджетную систему, обеспечение собственной доходной базой субфедеральные и местные бюджеты;
- экономико-стимулирующий эффект – увеличение числа собственников, конкурентный отбор эффективных собственников, для которых малый бизнес становится отправной точкой для дальнейшего развития; создание конкурентной среды для других форм бизнеса;
- инновационно-инвестиционный эффект – разработка и внедрение технологических, технических и организационных нововведений и инноваций; косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний посредством освоения новых рынков.

При этом понятно, что налоговое стимулирование является только одной из форм государственной поддержки малого бизнеса.

Итак, снижение уровня налоговой нагрузки на любой вид деятельности должно сопровождаться приростом инвестиций в основной капитал и нематериальные активы, увеличением количества предприятий и предпринимательства, количества работников, занятых в этом бизнесе, значительным ростом поступлений в бюджетную систему.

Проанализируем долю налоговых поступлений от специальных налоговых режимов по видам экономической деятельности (ОКВЭД) по Российской Федерации в период с 2006 по 2010 годы (см. таблицы 1-3).

Из результатов анализа доли налоговых поступлений по специальным налоговым режимам в общем объёме налоговых платежей

консолидированного бюджета России в период с 2006 по 2010 годы по видам экономической деятельности хорошо видно, что наибольшая доля налоговых поступлений приходится на такие виды экономической деятельности, как: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования – 10,12 % в 2010 году; гостиницы и рестораны – 11,64 % в 2010 году; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 6,02 % в 2010 году. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство также дают существенную долю налоговых поступлений в разрезе видов экономической деятельности, что объясняется большим охватом ЕСХН малого бизнеса в этой сфере.

Таблица 1 – Доля налоговых поступлений по специальным налоговым режимам в общем объёме налоговых поступлений соответствующего вида экономической деятельности консолидированного бюджета России в период с 2006 по 2010 годы¹ по основным видам экономической деятельности, %

Основные виды деятельности	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009 г.	2010 г.
А	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,15	8,11	12,09	11,17	9,91
Рыболовство, рыбоводство	1,23	2,03	3,63	3,55	7,55
Добыча полезных ископаемых	0,18	0,13	0,17	1,18	1,31
Обрабатывающие производства	0,91	0,92	1,10	1,21	1,08
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,30	0,37	0,47	0,42	0,43
Строительство	2,43	2,74	3,12	2,93	3,12
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования	5,76	10,65	9,10	10,83	10,12
Гостиницы и рестораны	11,0	11,33	9,52	11,35	11,64
Транспорт и связь	1,09	1,27	1,64	1,56	1,70
Финансовая деятельность	0,29	0,47	0,54	0,56	0,52
Операции с недвижимым	4,72	6,73	6,35	6,35	6,02

имуществом, аренда и предоставление услуг					
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,53	1,58	1,72	1,63	1,86
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,31	3,90	2,98	5,07	6,15
Всего (с учётом поступлений по прочим видам деятельности)	2,09	2,28	2,62	3,07	3,07

Рассмотрим далее показатели деятельности малых предприятий в целом по Российской Федерации и их вклада в экономику страны.

Таблица 2 – Показатели деятельности малых предприятий в целом по Российской Федерации с 2005 по 2009 годы [2] и их вклад в экономику страны

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
А	1	2	3	4	5
Количество малых предприятий, ед.	979 267	1 032 809	1 137 378	1 335 019	1 602 190
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	8 045	8 583	9 239	10 366	10 186
Среднесписочная численность работников малых предприятий (общая), тыс. чел.	8 934	9 469	10 157	11 342	11 193
Оборот малых предприятий, млрд. руб.	9 613	12 099	15 469	18 685	16 873
Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в фактических ценах, млн.руб.	120 469	171 322	259 074	472 299	346 131
Фонд начисленной заработной платы работников (включая совместителей), млн.руб.	563 795	727 442	1 095 819	-	-

Окончание таблицы 2

А	1	2	3	4	5
Отгружено товаров, выполнено работ и услуг в фактических ценах, млрд. руб.	2 533,5	3 326,8	4 845,8	-	-
Доля общей численности работников малых предприятий в численности занятых в экономике, %	13,4	14,1	15,0	16,6	17,1
Доля списочной численности работников (без совместителей) малых предприятий в списочной численности работников всех предприятий, %	16,7	17,8	18,9	21,0	21,6
Доля отгруженных товаров, выполненных работ и услуг малых предприятий в ВВП, %	11,7	12,4	14,7	-	-
Доля фонда начисленной заработной платы работников малых предприятий в фонде начисленной заработной платы всех предприятий, %	11,4	11,9	13,7	13,2	13,5
Доля инвестиций в основной капитал малых предприятий в инвестициях в основной капитал за счет всех источников финансирования на всех предприятиях, %	3,3	3,6	3,9	5,4	4,4

Как видно из таблицы 2 доля общей численности работников микро и малых предприятий по отношению к общей численности работников, занятых в экономике страны возросла с 13,4 % в 2005 году до 17,1 % в 2009 году. Увеличилась и доля фонда начисленной заработной платы работников микро и малых предприятий в общем фонде начисленной заработной платы всех предприятий России с 11,4 % в 2005 году до 13,5 % в 2009 году. Существенный прирост доли инвестиций в основной капитал от предприятий малого бизнеса в общем объеме инвестиций в стране наблюдался в 2009 году – 4,4 % (для сравнения в 2005 году – 3,3 %).

По количеству малых предприятий, действующих в России в 2009 году, наибольшая доля представлена оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования – 41,1 %, далее следуют операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 18,0 %, строительство – 12,1 %, обрабатывающие производства – 10,3 %. При этом в динамике доля количества предприятий торговли и ремонта снизилась с 45,8 % в 2005 году до 41,1 % в 2009 году, хотя абсолютное их количество возросло с

448,8 тыс.ед. до 658,3 тыс.ед.. Уменьшилась и доля обрабатывающих производств (с 12,3 % в 2005 году до 10,3 % в 2009 году). Количественная доля строительных малых предприятий, предприятий, занятых в сельском, лесном хозяйстве практически не изменилась в анализируемый период. Следует отметить, что по Центральному Федеральному округу отмечается увеличение среднего срока жизни предприятий малого бизнеса с 3,4 до 4,8 года.

Таблица 3 – Количество малых предприятий России с 2005 по 2009 годы [3] по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	2005		2006		2007		2008		2009	
	Тыс. ед.	В % к итогу								
А	1	2	3	4	5	6	7	8	1	2
Всего	979,3	100	1032,8	100	1137,4	100	1347,7	100	1602,5	100
из них по видам экономической деятельности:										
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	26,8	2,7	28,9	2,8	29,4	2,6	35,3	2,6	55,1	3,4
рыболовство, рыбоводство	2,2	0,2	2,4	0,2	2,5	0,2	2,8	0,2	3,2	0,2
добыча полезных ископаемых	3,6	0,4	4,1	0,4	4,5	0,4	5,2	0,4	5,7	0,4
обрабатывающие производства	120	12,3	123,4	12	128,6	11,3	144,5	10,7	165,3	10,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	0,3	4,1	0,4	4,9	0,4	6,9	0,5	9,1	0,6
строительство	109,3	11,2	117,1	11,3	130,7	11,5	160,2	11,9	193,7	12,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	448,8	45,8	464,6	45	510,6	44,9	571,9	42,4	658,3	41,1
гостиницы и рестораны	19,9	2	20,8	2	29,7	2,6	34,3	2,5	42,2	2,6
транспорт и связь	44,3	4,5	50,3	4,9	57,3	5	73,4	5,4	93,9	5,9
из них связь	6,3	0,6	7,1	0,7	7,8	0,7	9,3	0,7	10,9	0,7
финансовая деятельность	12,5	1,3	14,7	1,4	16,1	1,4	24,1	1,8	24,9	1,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предо-	151,9	15,5	163,3	15,8	181,3	15,9	236	17,5	288,6	18,0

ставление услуг										
образование	2,7	0,3	2,7	0,3	2,7	0,2	3,6	0,3	4,5	0,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	10,5	1,1	10,8	1	11,6	1	15,5	1,2	18,9	1,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	23,6	2,4	25,3	2,4	27,2	2,4	33,5	2,5	38,6	2,4

Таблица 4 – Оборот малых предприятий России с 2007 по 2009 годы [3] по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Оборот малых предприятий в 2007 г.		Оборот малых предприятий в 2008 г.		Оборот малых предприятий в 2009 г.	
	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу
А	1	2	3	4	5	6
Всего	15 468,9	100,0	18 727,6	100,0	16873,1	100,0
из них по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	122,0	0,8	228,7	1,2	252,0	1,5
рыболовство, рыбоводство	23,8	0,2	26,9	0,1	33,4	0,2
добыча полезных ископаемых	59,4	0,4	76,9	0,4	64,6	0,4
обрабатывающие производства	1 401,1	9,1	1 831,1	9,8	1460,3	8,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	41,0	0,3	69,0	0,4	77,8	0,5
строительство	1 265,6	8,2	1 707,5	9,1	1546,9	9,2
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10 999,8	71,1	12 619,6	67,4	11290,7	66,9
гостиницы и рестораны	96,0	0,6	167,1	0,9	214,8	1,3
транспорт и связь	384,4	2,5	546,6	2,9	496,7	2,9
из них связь	45,9	0,3	58,1	0,3	62,1	0,4
финансовая деятельность	0,8	0,0	-	-	-	-
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	959,3	6,2	1 243,8	6,6	1223,6	7,3
образование	3,7	0,0	5,9	0,0	5,8	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	33,8	0,2	57,7	0,3	65,9	0,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	77,9	0,5	127,2	0,7	114,2	0,7

Анализ оборота малых предприятий России по видам экономической деятельности показывает, что значения показателей наибольшего оборота находятся в тесной корреляции со значениями показателей по числу малых предприятий России. Так, в 2009 году доля предприятий оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования составила 66,9 % от всего оборота предприятий малого бизнеса, доля строительства – 9,2 %, операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 7,3 %, обрабатывающих производств – 8,7 %. Из суммарного оборота обрабатывающих производств в 2008 году (1460,3 млрд. руб.) производство пищевых продуктов составило 315,7 млрд. руб., металлургическое производство и производство готовых металлических изделий 151,8 млрд. руб., производство машин и оборудования 158,0 млрд. руб., производство электрооборудования, оптического оборудования 135,9 млрд. руб.,

целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность 119,8 млрд. руб..

Таблица 5 – Налоговая нагрузка² на малые предприятия России в период с 2006 по 2010 годы по видам экономической деятельности в процентах к валовой добавленной стоимости [4], %

Основные виды деятельности	2006	2007	2008	2009	2010
А	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,22	0,27	0,33	0,28	0,33
Рыболовство, рыбоводство	0,24	0,42	0,48	0,38	0,94
Добыча полезных ископаемых	0,12	0,10	0,11	0,55	0,62
Обрабатывающие производства	0,19	0,21	0,23	0,24	0,23
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,07	0,10	0,11	0,07	0,08
Строительство	0,50	0,58	0,60	0,55	0,59
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,93	1,01	0,96	1,11	1,14
Гостиницы и рестораны	1,27	1,38	1,43	1,47	1,77
Транспорт и связь	0,21	0,24	0,28	0,28	0,30
Финансовая деятельность	0,08	0,11	0,11	0,09	0,11
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,71	1,27	1,47	1,06	1,19
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,12	0,13	0,15	0,14	0,17
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,55	0,66	0,76	0,89	1,11

Таблица 6 – Налоговая нагрузка³ на экономику России в период с 2006 по 2010 годы по видам экономической деятельности в процентах к валовой добавленной стоимости [4], %

Основные виды деятельности	2006	2007	2008	2009	2010
А	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,57	3,32	2,74	2,46	3,29
Рыболовство, рыбоводство	19,79	20,85	13,30	10,89	12,46
Добыча полезных ископаемых	66,13	77,53	68,49	46,83	47,55
Обрабатывающие производства	20,70	23,18	20,76	20,07	21,18
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	24,42	25,62	23,03	17,65	17,48
Строительство	20,57	21,33	19,39	18,67	18,88
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,12	9,46	10,53	10,28	11,29
Гостиницы и рестораны	11,55	12,14	14,99	12,94	15,19
Транспорт и связь	19,21	18,99	17,30	18,12	17,49
Финансовая деятельность	27,08	22,78	21,33	16,31	21,14

Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,01	18,89	22,57	16,68	19,77
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,63	8,25	8,67	8,74	9,14
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	16,72	16,79	25,63	17,63	18,06

Сравнительный анализ данных, представленных в таблицах 6 и 7, показывает, что налоговая нагрузка на малый бизнес существенно ниже налоговой нагрузки на средние и крупные предприятия. Например, вид деятельности *оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования* при уплате налогов на основе специальных налоговых режимов имели налоговую нагрузку в 2010 году 1,14 %, а при общем – 11,29 %; вид деятельности *гостиницы и рестораны*, соответственно 1,77 % и 15,19 %.

Можно сделать вывод о существенном налоговом послаблении, предоставленном Правительством Российской Федерации малому бизнесу. Однако ожидаемых существенных эффектов от малого бизнеса экономика страны не получила. Несмотря на прирост доли инвестиций в основной капитал, увеличение количества занятых в малом бизнесе и прирост регистрации малых предприятий, эти показатели не сопоставимы с вкладом малых предприятий в экономику развитых зарубежных стран.

Таким образом, в целях повышения эффективности налогового стимулирования малого бизнеса в России требуется реформирование существующей системы налогообложения малого бизнеса. По нашему мнению, следует пересмотреть и упорядочить состав видов экономической деятельности, по которым следует предоставлять налоговые преференции. Акцент должен быть сделан на приоритетные сферы экономики: строительство, ЖКХ, промышленность. При этом особое внимание и особо льготное налогообложение должно предоставляться малому инновационному бизнесу. В частности, предлагается:

- формировать цивилизованное налоговое поведение у субъектов малого предпринимательства;
- оптимизировать затраты в процессе налогового администрирования и гарантировать полноценный контроль за массой субъектов малого предпринимательства;
- устанавливать обоснованные пропорции в соотношении налоговой нагрузки в бизнесе в зависимости от его масштабов, видов предпринимательской деятельности, степени инновационности;
- с точки зрения состава специальных налоговых режимов, нами предлагается отменить ЕНВД, переведя микропредприятия и индивидуальных предпринимателей с численностью до 15 человек на уплату патента, малые предприятия – на уплату на основе упрощенной системы налогообложения;

- считаем целесообразным, оставить режим упрощенная система налогообложения с использованием только одного объекта– «Доходы»;

- для формирования специальных преференций в отношении приоритетных отраслей, определяемых Правительством РФ, общую ставку налога по УСН предлагается дифференцировать в зависимости от значения и участия малого бизнеса в формировании и развитии инновационной экономики России;

- предложения Правительства РФ об отмене ЕНВД и введения патентной системы налогообложения в качестве самостоятельной главы Налогового кодекса не решат проблемы упорядочения уровня налоговой нагрузки - необходима продуманная дифференциация патентной платы по видам и подвидам экономической деятельности и по территориям.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Российская газета. – 2007. – 31 июля. – С. 20.

2. Статистический сборник. Сравнительный анализ деятельности малых предприятий г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербурга, Центрального Федерального округа и России в целом по данным официальной статистики (2005 - 2009 гг.). URL: [http:// www.giac.ru](http://www.giac.ru).

3. Российский статистический ежегодник. 2009 [Электронный ресурс] : стат. сб. – Электрон. дан. – М., 2009. – URL: http://www.gks.ru/doc_2009/year09.zip (дата обращения: 10.11.2010 г.).

4. Отчетные данные ФНС России, форма № 1-НОМ, Федеральная служба государственной статистики. Раздел ВВП. URL: <http://www.gks.ru/>

¹ Рисунки 1-3 составлены на основе данных ФНС РФ, форма № 1-НМ

² Рассчитана как соотношение поступлений по специальным налоговым режимам по соответствующему виду экономической деятельности в целом по РФ к валовой добавленной стоимости соответствующего вида экономической деятельности в целом по РФ.

³ Рассчитана как соотношение общей суммы налоговых платежей, поступивших в бюджетную систему страны по соответствующему виду экономической деятельности к валовой добавленной стоимости соответствующего вида экономической деятельности в целом по РФ.

*Давыдович А.Р., к.э.н., доцент
доцент
СГУ
Россия, г. Сочи*

СТАНОВЛЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ С 1917 ДО 1950 ГГ.

Питание детей всегда являлось предметом неустанныго внимания и заботы. В многовековой истории России проблема борьбы за здоровье будущего поколения решалась с определенной последовательностью. Эту последовательность можно проследить, рассматривая во взаимосвязи

исторические этапы развития страны и формирование системы школьного питания.

В 1918 г., когда шла Гражданская война и началась иностранная интервенция, когда свирепствовали голод, эпидемии и разруха, когда вся страна находилась на жестком и очень ограниченном продовольственном пайке, 14 сентября Совет Народных Комиссаров принял декрет за подписью В. И. Ленина «Об усилении детского питания».

4 февраля 1919 г. В. И. Ленин подписал Декрет об учреждении Совета защиты детей под руководством А. В. Луначарского, а уже в мае 1919 г. появляется Декрет СНК «О бесплатном питании детей». Данным декретом всем продовольственным организациям было рекомендовано обеспечить продуктами все школьные столовые и питательные пункты для детей, не обучающихся в школах. В дополнение к нему был образован Фонд детского питания, формируемый за счет особого обложения населения и субсидий Государственного казначейства.

Первоначально задачи по организации питания школьников были возложены на Наркомат просвещения. В 1917 г. был создан школьно-гигиенический отдел этого Наркомата, который впоследствии (11 июля 1918 г.) был переименован в отдел Охраны здоровья детей и подростков и перешёл в ведение Наркомата здравоохранения. При отделе в 1921 г. были организованы диетические столовые для школьников, оздоровительные площадки при школах, санатории для детей, страдающих неврозами, туберкулёзом, лесные школы.

В феврале 1921 г. при ВЦИК была создана Комиссия по улучшению жизни детей (Деткомиссия). По ее распоряжению было проведено общереспубликанское обследование детских учреждений, которое еще раз подтвердило, что в данный момент основная задача заключалась не в улучшении жизни детей, а в «спасении подрастающего поколения от вымирания» [1]. Поэтому, приоритетной задачей момента стало обеспечение всех детей Республики (в первую очередь, сирот) нормальным питанием. Как следует из материалов Деткомиссии, к 1921 г. «питание детей» не было налажено «положительно нигде». «Дети ведут полуголодное существование, — сообщалось в докладе Деткомиссии Президиуму ВЦИК от 15 апреля 1921 г., — местами питаюсь только хлебом и капустой или мерзлым картофелем» [1].

Кроме того, Деткомиссии необходимо было установить численность детей в различных регионах для организации снабжения их соответствующим количеством пайков по специально разработанной норме.

Суточные нормы вначале не были едиными для всей Республики, а устанавливались в зависимости от местных условий. В среднем по стране каждому воспитаннику закрытого детского учреждения в сутки полагалось 200—300 г хлеба, около 100 г мяса или рыбы и столько же крупы, 300—400 г картофеля, по 12 г соли и сахара. В некоторых губерниях в

продовольственную норму включали также яйца (по 20 шт. в месяц), молоко (по стакану в день) и овощи (около 200 г). Например, суточные нормы питания в 1921 г. для детей от 3 до 8 лет были такими: хлеб - 72 гр.; мясо или рыба - 25,6 гр.; крупа - 15 гр.; овощи - 9,6 гр.; сахар - 6,7 гр.; яйца - 20 шт. в месяц [1].

К сожалению, положенный по норме суточный паек на практике выдавали лишь в некоторых — показательных детских учреждениях. В большинстве же из них овощи и белый хлеб не выдавали вообще, масло, мясо и сахар были большой редкостью.

Следует также учитывать, что детские учреждения получали пайки только на уже учтенных детей, в то время как поток прибывающих в детдома сирот и брошенных детей с середины 1921 г. увеличивался каждую неделю. Например, в Астраханской и Саратовской губерниях летом 1921 г. в детские дома ежедневно прибывало около 100 детей, в Самарской губернии — до 500, а в Царицынской — около 100 [1].

Представители Деткомиссии и Наркомпроса не раз поднимали вопрос о необходимости создания исходя из среднего числа ежедневно прибывающих детей специального продовольственного фонда для их обеспечения. Однако вопреки этим требованиям количество пайков не только не увеличивалось, а, напротив, сокращалось, а их состав становился все более однообразным и менее калорийным. Постепенно из детского рациона наряду с овощами, мясом, рыбой, и пшеничным хлебом, практически исчезли молоко, яйца, гречневая, рисовая, манная и овсяная крупы. Даже в больницах детям никогда не давали манной, гречневой, рисовой или овсяной каш, а тем более изделий из белой пшеничной муки.

В целом же состояние государственной работы по организации питания детей и подростков в начале 1920-х гг. как нельзя лучше характеризует печальное признание заведующего ОНО Вотской автономной области: «Много везде говорится об улучшении положения детей — нашего будущего поколения. К великому сожалению, слова наши остаются только словами. Реальных мер к улучшению жизни детей не принимается» [1].

В мае 1928 г. в стране проводилась Всероссийская неделя за здоровую смену. Основной задачей этого мероприятия было привлечение внимания широкой общественности к проблемам подрастающего поколения: оздоровлению быта, организации детсадов, пионерских лагерей, вопросам здоровья и питания школьников.

К середине 1930-х гг. под руководством гигиенистов и детских врачей Д. Д. Бекарюкова, А. В. Молькова, А. Г. Цейтлина, Л. А. Сыркина, А. Я. Гуткина, С. С. Познанского, Е. П. Радина, Н. А. Глаголева закладывались основы гигиены детей и подростков. Для научной разработки проблемы в Москве в октябре 1927 г. был создан Центральный научно-исследовательский институт Охраны здоровья детей и подростков, затем аналогичные институты в Ленинграде, Горьком, Киеве, Харькове,

Новосибирске, Ростове-на-Дону и других городах. Одной из главных функций научно-исследовательских институтов являлась разработка направлений рационального и сбалансированного питания школьников, а именно: соответствие энергетической ценности рациона питания энергозатратам организма; физиологическое обоснованное распределения количества потребляемой пищи в течение дня. В соответствии с этими принципами питание учащихся следовало сбалансировать по содержанию основных пищевых веществ.

Итак, подводя итоги становления системы школьного питания пока с 1917 по 1930 гг., можно сделать следующий вывод. Сложно однозначно оценить работу Советского правительства по организации детского (школьного) питания в этот период. Нельзя забывать, что работа по созданию системы детского (школьного) питания была начата практически с нуля, в крайне тяжелых условиях послевоенной разрухи, экономического кризиса, социальной и политической нестабильности, при отсутствии опыта, средств, кадров. Несмотря на объективные трудности, в этой работе были достигнуты значительные успехи. В частности, впервые в истории России были собраны и сведены воедино данные о количестве и состоянии детских учреждений, о численности детей в них и качестве их питания.

Важнейшей задачей школы во время Великой Отечественной войны была забота о здоровье детей. По указанию партии было организовано специальное питание детей фронтовиков, детей, эвакуированных из прифронтовой полосы, и вообще детей, слабых здоровьем.

При школах организовывались буфеты, где учащиеся получали по 50 г хлеба ежедневно [2]. В отдельных регионах для организации горячего питания школьников проводились декадни по сбору с населения и с пришкольных участков картофеля, зерна и овощей.

В 1942—1944 гг. Коммунистическая партия и Советское правительство принимали все меры по расширению школьной сети и восстановлению ее в тех местах, где враг уничтожил школьные здания. По государственному бюджету 1944 г. был ассигнован 1 млрд руб. на строительство новых школьных зданий и организацию питания учащихся.

Из-за недостаточной исторической информации о развитии системы детского (школьного) питания в годы Великой Отечественной войны полные выводы сделать невозможно. Однако можно с уверенностью утверждать, что и в этот тяжелый для страны период система питания детей и подростков продолжала развиваться.

Использованные источники:

1. Лучше вывести и расстрелять: Советская власть и голодные дети (1917–1923 гг.) // Ежегодник историко-антропологических исследований, 2003. М., 2003. С. 226–245.
2. www.gov.cap.ru

*Дегтярева Н.М., к.э.н., доцент
Тольяттинский государственный университет
Егорова Г.В., к.э.н., доцент
Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г.Тольятти*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

В условиях развития экономики и ее непрерывных изменений вопрос «для чего?», пожалуй, главный в совершенствовании предприятия, вопрос скорее философский, чем административный. Стратегия определяет структуру, цель определяет стратегию, при этом необходимо понять, что определяет саму цель? Ответ можно искать в психологии руководителя, его прошлом опыте, в обществе, в экономике, но проще воспользоваться «аксиомой» Леца – «жизнь принуждает человека ко многим добровольным действиям». Действительно, выбирать определенные цели нас заставляет жизненная ситуация, многофакторная и непредсказуемая, вечно меняющаяся и требующая изменений. Вопрос «для чего?» неявным образом включает в себя два подвопроса: почему надо производить изменения, и какой результат мы хотим от них получить. Рассмотрим сначала первый:

Изменения в фирмах происходят по нескольким основным причинам:

- Изменения иницируются рынком. Поскольку рынок – понятие емкое, сюда входит и поведение конкурентов, которые могут вдруг снизить цены, расширить ассортимент или получить другое преимущество, на которое предприятие не в состоянии эффективно отреагировать, не меняясь, и покупательная способность целевого сегмента, и появление новых товаров и технологий, и изменение законодательства, и многое, многое другое. Рыночные требования выступают явной причиной 80% изменений и подспудно присутствуют в остальных случаях. Ярким примером может послужить ситуация экономического кризиса, в которой большинство предприятий просто вынуждено было измениться.

- Меняются интересы владельцев. Такое случается достаточно часто, если учитывать расход партнеров, открывающих собственное дело. Иногда происходит раздел сфер бизнеса, персонала, иногда создается конкурирующая фирма, целенаправленно обрабатывающая рынок родительской структуры, иногда разделяются финансы до уровня «прожиточного минимума». Все это заставляет предприятие пересматривать цели. Также могут меняться интересы единственного владельца, поскольку развиваются не только предприятия, но и люди.

- Фирма расширяется слиянием или приобретением действующего бизнеса. В этих случаях неизменной не может остаться ни одна часть вновь образованной структуры. Разница в организации, традициях и культуре

столь существенна, что обычно вырастает в проблему, требующую кардинальных решений.

- На предприятии накапливаются внутренние противоречия. В силу различных причин в организациях могут развиваться конфликты, приводящие даже без изменений рыночной среды к снижению производительности и потере конкурентных преимуществ. В большинстве случаев недостаточно или невозможно привести стороны к консенсусу, не затрагивая структуры, технологий или мотивации, а чаще – всей организации бизнеса.

- Руководители планируют развитие предприятия и дела. Редко, но случается, что изменения вводятся не в ответ на накопившиеся проблемы, а в предвидении проблем будущих. Это, безусловно, прогрессивный подход, но широкого распространения он не имеет, поскольку, с одной стороны, успевать реагировать на свершившиеся факты уже является непростой задачей, а с другой, планирование основано на более-менее точном прогнозе, который руководитель не всегда может получить.

Существует и аргумент другого рода, отвечающий на вопрос «почему» и затрагивающий не причины, а следствия: если игнорировать необходимость изменений, – они происходят сами. Только в этих случаях руководитель уже не в состоянии управлять развитием ситуации, а вынужден принимать все последствия своего невмешательства. Например, на одном предприятии собственник отстраненно наблюдал развитие конфликта между двумя руководителями, которых считал ценными специалистами, уповая, что они «сами разберутся». Предметом конфликта выступало пересечение сфер влияния, оба сотрудника претендовали на большую часть, а в традициях фирмы было «естественное» распределение власти – кто взял, тот и пользуется. На этот раз метод не сработал, конфликт принял затяжной характер. Полгода существовала возможность вмешательства в ситуацию, полгода с момента выяснения всех причин конфликта до начала короткой недели, в которую уволились и эти два руководителя, и несколько других, и часть рядовых сотрудников. Последующие несколько месяцев владельца были посвящены коренной реорганизации предприятия, но из «доконфликтного» состава удалось сохранить не более 20% персонала.

Планируемый результат изменений – другая сторона вопроса «для чего» – пожалуй, более важен, чем причина, побуждающая руководителя к действию. Можно испытывать дискомфорт от чересчур длинной прически, но качество планирования результата определит, посетит ли для исправления ситуации гильотину или парикмахерскую. Рискнем сразу забраковать «общее улучшение обстановки», «повышение общего благосостояния» и тому подобные расплывчатые цели. Воздействие на любой элемент системы предприятия затрагивает остальные, попытка улучшить все и разом обречена на неудачу. Реально успешные изменения отличаются либо своей локальной

направленностью, либо системным подходом, то и другое вполне доступно любому руководителю, рассматривающему изменения серьезно.

Два главных препятствия к постановке достижимых целей – стереотип и «звездная болезнь». Стереотип возникает у руководителя на основе яркой, запоминающейся информации, почерпнутой из книг, прессы, семинаров, рассказов знакомых, и затеняет предыдущий опыт и элементарный здравый смысл. Не всегда понимая, что происходит на фирме сейчас, руководитель рисует в качестве цели совсем уже фантастическую ситуацию, для создания которой необходимо изменить стратегию, оргструктуру, мотивацию и менталитет, а также законы и общую экономическую ситуацию в стране. Процесс внедрения, как правило, быстро отрезвляет, но оставляет осадок «неправильности» теорий и неэффективности изменений в целом.

«Звездная болезнь» дает ощущение свободы от экономических, психологических, даже физических законов и того же здравого смысла. Руководитель считает, что несоединимых вещей не бывает, состыковать, например, бюрократию с творческим подходом к делу не могут только неудачники. Описание цели с таких позиций способно удивить даже школьника, но «звезду» не убеждает и противоположный итоговый результат: руководитель готов объявить его искомым и запланировать «еще более эффективные» изменения.

Среди половинчатых целей можно выделить изменения ради слома старой практики. Бывает, что ситуация требует быстрого реагирования, а возможность определиться отсутствует (недостаточно и времени, и информации). В этом случае руководителю следует рисковать, т.к. пятидесятипроцентный шанс на неудачу лучше ее полной гарантии при непринятии решения. Если статика неблагоприятна, нужно получить динамику и определять цели уже в процессе изменений. Чтобы такая рекомендация не стала индульгенцией авторитарному руководителю, уточним, что поставить половинчатую цель – не значит решить проблему, но с ее помощью можно получить отсрочку для разработки более эффективных вариантов. Каждому хоть раз, да приходилось «играть в рулетку», принимая решение с «закрытыми глазами», но если сделать это постоянной практикой, в выигрыше будет «казино».

Разработка локальных целей изменений – достаточно редкая процедура, поскольку обычно выбор происходит автоматически, в рабочем режиме. В самом деле, повседневные решения и так служат управлению ситуацией, имеет ли смысл возводить их в ранг чего-то исключительного? В случае реагирования на создавшуюся ситуацию, вероятно, нет. Другое дело, если речь идет о ситуации будущей, не вытекающей прямо из сегодняшнего положения, возможно, вообще имеющей отдаленную связь с текущей деятельностью предприятия. Рассмотрим такой пример:

Известно (по западным источникам), что в преуспевающих фирмах меньше штатного персонала, чем в среднем по отрасли, меньше расходов на

атрибутику, меньше формализма, и т.д. Допустим, этот факт подсказал руководителю вариант пути к эффективному предприятию. Допустим, руководитель адекватно оценивает свои возможности и не пытается решить все задачи разом, издав вчерашним числом приказ о начале «новой жизни». Тогда ему придется определяться с локальной целью изменений, которые он реально может провести на своем предприятии. Нельзя сказать, что этот выбор свободен, предыдущий опыт и образование ограничивают нас больше, чем мы это представляем. «Экономисты», вероятно, займутся представительским бюджетом, «технари» попытаются разработать технологии линейно-штабного взаимодействия, а «гуманитарии» пойдут по пути совершенствования мотивации. Однако будет выбрана одна цель, увязана с существующей ситуацией, и, по всей вероятности, достигнута, потому что побочное влияние изменений на другие аспекты деятельности предприятия в данном случае не учитывается. Можно сказать, что локальная цель практически всегда достигается, а приносит ли это пользу предприятию, определяется качеством ее выбора.

Говоря о целях изменений, нельзя игнорировать жизненный сценарий руководителя, который выступает истинной первопричиной, в том числе, развития предприятия. По-видимому, цели, идущие вразрез с жизненным сценарием, просто не могут быть запланированы (тот же сценарий «государь» автократа, ориентированного на власть, исключает цель – ввод демократического управления). Здесь же лежит объяснение, почему иногда руководитель планирует изменения, явно не выгодные для фирмы в целом. Вознаграждением по сценарию может служить даже и провал изменений, причем не из-за принадлежности руководителя к «неудачникам», а в силу подсознательного желания доказать, что к его уникальной фирме нельзя подходить с «обычными мерками». Этот механизм часто срабатывает в ситуациях, когда руководитель фирмы или подразделения вынужден вводить изменения под давлением владельца или вышестоящего руководства. Сценарные цели всегда приоритетны, поэтому в случаях, когда решение принято «умом, а не сердцем», т.е. под давлением логики, с пониманием, что «это надо делать», но с волевым усилием для осуществления, резонно ожидать, что цель незаметно трансформируется в более удобный вариант в процессе реализации, либо просто не будет достигнута. Если не брать случаи, когда руководитель способен осознать наличие сценария и скорректировать его (что маловероятно), то важнейшим критерием выбора цели можно считать чисто субъективное ощущение «нравится – не нравится».

Как мы определили, локальные цели хороши своей достижимостью и относительной простотой постановки. Но задача руководителя заключается не в выделении какого-то аспекта деятельности предприятия и его исключительном совершенствовании, а в достижении того самого комплексного результата, который мы забраковали в его «общей»

формулировке. Простая сумма локальных изменений не образует систему, поскольку каждое последующее влияет на предыдущее, и все они разноориентированы, направлены интуитивным представлением руководителя, что «так будет хорошо». Глубокие и последовательные изменения требуют единого подхода к выбору целей, общей концепции развития организации, определения приоритетов. Системный подход всегда эффективнее спонтанных интуитивных решений, ориентирован на проблему, а не на метод (на что часто сбиваются узкие специалисты), пригоден как для реагирования на изменившиеся параметры среды, так и для их предвосхищения. Рассмотрим две непротиворечивые концепции, которые могут быть применены как основа системы изменений на предприятии:

Для описания концепции маркетингового управления уточним некоторые понятия:

Ф. Котлер, американский классик маркетинга, определяет его следующим образом: «Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена». Немецкие профессора Е. Дихтль и Х. Хершген понимают маркетинг как «...выражение ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, для которого характерны творческие, систематические, и нередко агрессивные подходы». Мы будем рассматривать маркетинг как комплекс подходов и методов, ориентированный на рынок, служащий формированию и достижению целей предприятия.

По Дихтлю и Хершгену, процесс планирования маркетинга включает три логические и хронологические фазы: работа начинается с анализа текущего и будущего положения организации и среды; на этой основе вырабатываются цели и стратегии для их достижения; в заключение определяется комбинация инструментов, позволяющая эффективно с точки зрения достижения целей реализовать избранные стратегии. Понятие контроля формулируется как «постоянная, систематическая и непредвзятая проверка положения и процессов в области маркетинга».

Основой для принятия решений в маркетинге является анализ ситуации: рынка, возможностей предприятия, положения в стране и мире. Главным предметом анализа выступает непосредственное окружение предпринимателя, система, в которой он действует.

Понятие инструмента мы сформулируем следующим образом: инструментом маркетинга может являться любой фактор деятельности организации, находящий отражение во внешней среде, при условии, что этот фактор можно целенаправленно изменять для оказания воздействия на окружающую среду.

Резюмируя вышесказанное, отметим наиболее существенные для нас характеристики маркетинга: маркетинг начинается с целеполагания на основе всестороннего анализа ситуации, включает в себя разработку

конкретной программы действий по изменениям, претворение программы в жизнь и динамический контроль результатов.

Рассматривая в предыдущей главе процесс управления, мы выяснили, что большинство специалистов выделяют в нем четыре этапа: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Другой важный аспект управления – принятие решений – может быть представлен следующей теоретической моделью:

Диагноз проблемы → Формулировка ограничений и критериев для принятия решения → Выявление альтернатив → Оценка альтернатив → Окончательный выбор.

Выводы, к которым мы приходим, рассмотрев в комплексе перечисленные выше факторы, таковы:

1. С точки зрения функционирования и развития организации маркетинговый анализ предваряет и определяет управленческий процесс, программируя управленческие решения через определение достижимых целей и задание альтернатив выбора.
2. Первоочередная ориентация маркетинга на потребителя (рынок, внешнюю среду) обеспечивает максимальную адаптацию предприятия к внешней среде.
3. Инструментарий маркетинга позволяет организации осуществлять целенаправленное воздействие на внешнюю среду.

Все это означает, что маркетинг является не функциональным эпизодом процесса управления, а его базой. Если отвлечься от теоретических построений и вернуться к раннему этапу развития предприятия, можно оценить некоторые преимущества, которые дает маркетинговый подход. Уже при создании фирмы, с самого начала ее деятельности, когда численность работающих не превышает десяти человек, а внутренний климат не оставляет желать лучшего, маркетинг предлагает руководителям методологию и инструментарий для работы с рынком, что наиболее актуально на этом этапе. Управленческие проблемы еще не возникли в организации, но представление о деятельности на рынке уже подвергается серьезному давлению обстоятельств, поскольку рынок ведет себя не во всем согласно ожиданиям. Из всего богатого теоретического арсенала именно маркетинг выступает наиболее полезным орудием, вооружая руководителей технологиями оценки и обработки рынка.

По мере роста и развития организации маркетинг не теряет своего приоритетного значения, по-прежнему, предваряя управленческие процессы, устанавливая направления внутреннего построения фирмы согласно архитектуре рыночных взаимодействий. Не управленческая схема диктует предприятию, как вести себя на рынке, а маркетинговая – как строить управленческую схему.

На этапе «глобализации» деятельности, когда предприятие способно не только адаптироваться к изменяющейся рыночной ситуации, но может и

должно приспособлять эту ситуацию для себя, маркетинг определяет цели, стратегии и инструментарий воздействия на рынок, а также новые требования к управлению, которое должно изменить приоритеты с реагирования на перемены, на их инициацию.

Основная идея концепции маркетингового управления как системного подхода к планированию и внедрению изменений состоит в приоритете рыночных взаимодействий над внутрифирменными. Другими словами, каждое вводимое изменение должно иметь целью приближение к запланированному качеству работы предприятия с рынком. Это необязательно означает немедленную «денежную» отдачу, наоборот, сиюминутная выгода часто противоречит долгосрочным интересам фирмы. Например, любой торговый агент мог бы продать товар дороже, преувеличив его пользу для потребителя, но – только один раз (хотя и такая практика согласуется с маркетинговым управлением, если именно это «качество» запланировано предприятием). В большинстве же случаев маркетинговая стратегия заставляет выстраивать баланс между выгодой долгосрочной и немедленной, этот баланс определяет необходимое качество рыночных взаимодействий, а изменения направлены к его последовательному достижению.

Первое следствие, которое вытекает из основной идеи концепции – это необходимость динамической привязки фирмы к реальности на всех уровнях. По объему и сложности эта задача сама может выступать системообразующей, даже достаточной сверхцелью изменений. В самом деле, основываясь в ведении бизнеса на реальных фактах, а не противоречивых неполных представлениях отдельных руководителей, предприятие могло бы повысить свою эффективность иногда в несколько раз. Для этого необходимы как сбор существенной достоверной информации, так и ее распределение на предприятии в «точки принятия решений» – руководителям соответствующих уровней. В контексте маркетингового управления можно принять, что каждое изменение должно, по крайней мере, не ухудшать информационную обеспеченность фирмы. И опять же, это не значит, что необходимо расширять отдел маркетинга, прописывать должностные инструкции по использованию информации, назначать ответственных за ведение баз данных. Все перечисленные мероприятия имеют больше шансов усугубить ситуацию, чем исправить, концентрируя информацию там, где она не может быть использована, насаждая формализм и приписки. Для большинства фирм существенным шагом вперед могла бы стать уже простая систематизация сведений о рынке, и так имеющихся у продавцов, «секретарей на телефоне», торговых и закупочных агентов, транспортных менеджеров, в кадровой службе. Привязка к реальности действительно сложна, и не может быть введена директивно.

Второе следствие, вытекающее в т. ч. из первого – это необходимость контроля результата вводимых изменений. Конечно, трудно найти дело, в котором контроль результата был бы излишней процедурой, но в данном случае он особенно важен, т.к. предприятию, внедряющему изменения, очень просто принять желаемое за действительное и последующим планированием окончательно отдалиться от цели. Как раз подмена отчета о реальных событиях бодрым рапортом подлежит искоренению в фирме, взявшей курс на привязку к рынку.

Если говорить об общей применимости концепции маркетингового управления, то хотя она и пригодна для всех типов стратегий и стилей руководства, но наиболее эффективна для предприятий стратегии долгосрочного присутствия на рынке и для руководителей, применяющих демократический или «благосклонно-автократический» стиль. «Властные» автократы и сторонники стратегии первоначального накопления капитала извлекут из нее меньше пользы, поскольку не будут применять системно из-за ограничений собственного сценария. Для первых неприемлемо распределение информации в «точки принятия решения» («властный» автократ – единственная точка, где могут быть приняты решения, но информации он не имеет), для вторых цели слишком быстро меняются, чтобы можно было говорить о последовательном их достижении.

Для руководителей, успевших разочароваться в маркетинге, поскольку созданный из «проверенных кадров» маркетинговый отдел не решил всех проблем, и для тех, кому концепция маркетингового управления «просто не нравится» (а мы уже отмечали, что этот критерий выбора игнорировать нельзя), предлагается другая стройная система взглядов, ориентирующая изменения. В основу ее положена идея, что перспективные возможности открываются для любого предприятия в любой ситуации, но для того, чтобы ими воспользоваться, предприятие должно обладать определенным потенциалом. Конечно, приобрести «универсальный» потенциал, пригодный на все случаи жизни, невозможно, но продвинуться на этом пути до получения реальных преимуществ на рынке представляется выполнимой задачей. Итак, что же мы выделим в качестве главных факторов потенциала?

Во-первых, систему управления. Для нее важны скорость и обоснованность принятия решений, уровень делегирования полномочий, уровень планирования, качество контроля, проходимость информации, система стимулирования и заработных плат. Все подсистемы «везят» примерно одинаково, улучшение любой из них повышает потенциал предприятия.

Во-вторых, финансы. Здесь важны: объем собственных средств, участвующих в бизнесе (работа на чужих деньгах эффективна и прибыльна, но ограничивает свободу маневра); возможность привлечения кредитов; оперативность управления финансами; объем дебиторской задолженности. Последний параметр вводится с обратным знаком: хотя «дебиторка» может

быть необходима в бизнесе (передача товара на реализацию практикуется во многих отраслях), наращиванию потенциала способствует ее уменьшение, а не увеличение.

В-третьих, персонал. Здесь существенны уровень квалификации сотрудников (даже в кризис подобрать высококвалифицированного специалиста составляет проблему), уровень мотивации (которая повышается годами, а разрушена может быть в пять минут), реальная возможность карьерного роста работников.

В-четвертых, стиль руководства. Здесь надо рассматривать комплекс применения лидерской власти, власти должности и власти принуждения. Параметры неравнозначны: максимальному потенциалу соответствует максимальная лидерская власть, умеренная должностная и отсутствие принудительной.

В-пятых, маркетинг. Здесь важны: уровень привязки к реальности, основные покупатели, доля рынка, конкурентные преимущества, имидж. Привязку к реальности мы рассматривали. Основными покупателями могут быть 3-5 оптовиков или 3-5 миллионов конечных потребителей, в последнем случае потенциал предприятия значительно выше, т.к. оно опирается на рынок не пятью «костылями», а буквально «лежит» на нем. Высокая доля рынка дает возможность влияния на прочих игроков, низкая вынуждает адаптироваться. Конкурентные преимущества не требуют комментариев. Имидж включен как равноправный фактор, поскольку репутация предприятия и товара представляет собой капитал (он реально стоит денег – если сложить затраты на рекламу за несколько лет, затраты на обслуживание покупателей, на оборудование мест продаж, и тому подобные «имиджеобразующие», пропадет желание рисковать репутацией ради одноразовых сомнительных сделок).

В-шестых, собственно товар или услугу. Здесь важны уровни отношения цена/качество и себестоимость/качество (первый определяется потребителем, речь идет о цене, по которой готовы покупать, и качестве, в которое верят, второй – производственными характеристиками), а также наличие и узнаваемость собственных марок (продавая только чужой товар, предприятие может укреплять марку фирменных магазинов, марку услуг, свой товар может иметь свою марку). Лучшее соотношение цена/качество при приемлемом себестоимость/качество образует конкурентное преимущество, марка дает дополнительную привязку потребителя.

В-седьмых, производство. Здесь важны технологический уровень и гибкость линий, возможность расширения, качество управления товарными запасами. По поводу товарных запасов до кризиса можно было твердо сказать, что потенциал увеличивает их минимизация. После фактической девальвации рубля в три раза за три месяца товарные запасы в экспортном сырье сохранили свою «долларовую» стоимость, запасы в рублевых товарах отстали от инфляции, хотя и увеличили стоимость «деревянную», рублевая

наличность и дебиторская задолженность обесценились. По-видимому, в российских условиях товарный запас «дефицита» еще долго будет работать в плюс потенциалу, тогда как для неходовового товара будет выгодна стратегия минимизации запасов.

В-восьмых, сбыт. Здесь важны: наличие собственной (или контролируемой) сбытовой сети, объем продаж, потенциальная пропускная способность сбытовой структуры (если она способна реализовать больше товара при увеличении спроса, этот факт идет в плюс к потенциалу, однако следует отнести в минус дополнительные затраты на поддержание «излишка мощности»).

В-девятых, поставки. Здесь отметим наличие альтернативных поставщиков, кредит доверия (который позволяет получить отгрузку по телефонному звонку, отсрочку оплаты, дефицитный ассортимент, но нарабатывается долгим успешным взаимодействием и зависит от обеих сторон), собственное обеспечение поставок.

В-десятых, эксклюзивные возможности. Сюда следует отнести исключительный доступ к сырью, доступ к эксклюзивной информации, эксклюзивное право на часть рынка. Все это приобретает как «закулисные» ходы, так и (в теории) специфическими качествами предприятия, позволяющими, лучше обслужить государственный сектор экономики. Например, местная власть может объявить конкурс на поставку водосчетчиков для оборудования всех квартир областного города. Выигравшее предприятие становится единственным поставщиком города по данному виду продукции, что значительно увеличивает его потенциал (если город платежеспособен).

И, наконец, общую эффективность. Все вышеперечисленные факторы влияют на потенциал предприятия, но говорить о его увеличении можно только пока соотношение затрат и поступлений остается в «разумных пределах». Единственным надежным способом определения «разумности» является сравнение с эффективностью других предприятий отрасли, причем предел устанавливается не ниже среднего уровня.

В рамках данной концепции каждое вводимое изменение должно быть направлено на усиление определенного фактора потенциала предприятия при обязательном неослаблении остальных. Как мы видим, эта система оставляет руководителю большой простор для творчества, поскольку не ограничивает его в выборе изменяемых факторов. Практически каждый может выбрать то, что готов менять, и принять накладываемые ограничения. Но по этой же причине результат может быть высокополезным для предприятия, или декоративным: правильная расстановка приоритетов здесь полностью в компетенции руководителя, для решения могут быть выбраны как актуальные в данной ситуации вопросы, так и второстепенные, обусловленные сценарием или привычкой. Существует также проблема измерения факторов потенциала и проблема их взаимозависимости.

Например, проходимость информации тесно связана с мотивацией персонала и системой стимулирования, выделить один фактор, определить степень его усиления и уровень влияния на остальные представляется сверхсложной задачей. Тем не менее, в данной концепции проблема совершенствования предприятия в целом упрощена разбиением на отдельные блоки, сведена к уровню локальных задач, поддающихся решению. Системность целей обеспечивается наличием общей идеи.

Преимущество подхода наращивания потенциала еще и в том, что в ситуациях неопределенности он предоставляет руководителям цели и стратегии их достижения. В период хаотичных изменений рынка в начале кризиса 98 года маркетинговые стратегии многих предприятий оказались несостоятельными. Спектр решений руководителей в это время лучше всего характеризует слово «паника». Даже предприятия, обладающие значительным «запасом прочности» частично поддались общим настроениям, увольняя персонал, объявляя «дефолты» проверенным партнерам, нарушая долгосрочные соглашения. Между тем, некоторые фирмы взяли курс на активное наращивание потенциала в период кризиса. Одни руководители стали увеличивать запасы экспортных товаров, приняли меры для экстренного снижения дебиторской задолженности. Другие фиксировали заработную плату в долларах и расширяли гарантии занятости, повышая мотивацию персонала, набирали высококвалифицированных специалистов, временно появившихся на рынке. Третьи начали внутреннюю реорганизацию, направленную на совершенствование информационной системы и процедур принятия решений. Четвертые избавились от балласта «декоративных» служб и дорогостоящего антуража при одновременном повышении зарплат основному персоналу. Трудно оценить, кто больше выиграл на сегодня – фирмы, отказавшиеся платить по обязательствам, и «срезавшие» зарплаты (они, безусловно, сэкономили средства), или фирмы, нарастившие потенциал. Известно только, что не все, кто хотел бы после «дефолтов» продолжить партнерские отношения с контрагентами, в состоянии это сделать, и не все, кто рассчитывал нанять по окончании кризиса новых специалистов вместо уволенных, смогли найти их за четыре месяца относительной стабилизации обстановки.

Две представленные концепции не исчерпывают всех возможностей построения системы целей для внедрения изменений. Хотя первая выступает основой вполне успешного маркетингового подхода к консультированию, а вторая применяется значительным количеством предприятий, это не значит, что нельзя предложить третью концепцию или системную идею, которая в большей мере отвечала бы специфике конкретной фирмы. Например, заслуживает внимания идея построения взаимодействий таким образом, чтобы «все работало само» – т.е. без оперативного вмешательства. Вспоминая «великих мудрецов» Лао Цзы, согласимся, что такое построение весьма полезно, и должно применяться в подразделениях и на предприятиях,

где его допускает сценарий руководителя. Вероятно, в отдельных случаях эта идея может стать стержнем изменений, на который будут «нанизаны» факторы потенциала и взаимодействия с рынком. Другой системной идеей может выступить условие минимума вложений, которым некоторые фирмы направляют и определяют свою деятельность. Они готовы наращивать потенциал и совершенствовать взаимодействие с рынком, но только без всякого дополнительного финансирования. Многим руководителем такое ограничение справедливо покажется убийственным (в их ситуации), но если вспомнить, что существуют предприятия с раздутым штатом, запутанной структурой и повышенными затратами на антураж, приходится признать, что для них эта система может оказаться единственной эффективной. Список системных идей можно продолжать до бесконечности, особенно, если учесть, что в таком качестве может выступить любой фактор потенциала, возведенный в ранг приоритетного. Но следует иметь в виду, что далеко не любая идея, образующая систему, может стать полезной конкретному предприятию. Нужно еще, чтобы она действительно отражала реальную ситуацию и не вступала в конфликт со здравым смыслом, пытаясь увязать несовместимые вещи.

*Дуляк С. П.
аспирант*

*Брянский государственный технический университет
Россия, г. Брянск*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Реформирование экономических систем представляет собой переход из одного состояния в другое в процессе, которого происходит изменение всей социально-экономической системы. Реформирование экономической системы влечет за собой состояние неустойчивости, поскольку наряду со старыми экономическими формами и отношениями уже существуют новые.

Крупные предприятия являются основой любой отрасли, они представляют собой воплощение результатов структурных изменений и олицетворяют стабильное начало экономики. Рентабельность крупного производства определяется массовым выпуском продукции и стабильностью ассортимента. Изменение экономики требует вносить коррективы в технико-экономические параметры продукции. Организации больших размеров не обладают гибкостью, что уменьшает их способность к организационным изменениям. И поскольку крупные предприятия не способны оперативно реагировать на изменяющиеся условия рынка, приспособиться к новым условиям производственным гигантам помогают организации малого бизнеса. Развитие малого предпринимательства считается одним из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований, что подтверждается опытом зарубежных стран, где малый бизнес давно сформировался мощный

сектор экономики и является ее движущей силой. Мировая экономика более чем на 90% представлена предприятиями малого и среднего бизнеса. Росту числа малых предприятий способствует развитие информационных технологий, которые позволяют расширить рынки сбыта далеко за пределами места их производства [1].

Малые предприятия обладают способностью быстро реагировать на изменения, гибко подстраиваясь под новые условия рынка. Они содействуют формированию новых видов производств, продвижению инновационных процессов и являются движущей силой структурных изменений рынка. Роль малых предприятий велика, поскольку они проникают в те сферы экономики, которые недоступны крупному бизнесу, особенно велико значение малого бизнеса в торгово-закупочной сфере. Усиление позиций малого бизнеса не только в сфере услуг, но и в производстве позволяет поддерживать баланс в структуре экономики. За счет передачи в аутсорсинг малым предприятиям части производства и объединение малых предприятий под общую торговую марку корпораций достигается повышение управляемости крупными предприятиями. Малые предприятия, расширяют социальную базу проводимых реформ, так как они обеспечивают новые рабочие места и являются основным источником формирования среднего класса. Наличие среднего класса снижает нагрузку на бюджет не только с точки зрения дополнительных доходов от малого предпринимательства, но и сокращения расходов выделяемых государством на социальную поддержку. Кроме того, малые предприятия способствуют либерализации экономики за счет преодоления монополизма.

Отсутствие стабильной взвешенной политики применяемой к малому бизнесу отрицательно влияет на динамику развития всех показателей экономики. Неопределенность и неустойчивость малого бизнеса приводит замедлению темпов развития предприятий, к переходу их из производственной сферы в торгово-закупочную. В результате меняется отраслевая структура малого бизнеса, что приводит к дисбалансу отраслевой структуры народного хозяйства [2].

Как показывает изучение зарубежного опыта, непременным условием развития малого бизнеса является всесторонняя и стабильная поддержка его государством. Государственная поддержка деятельности малых предприятий, осуществляется путем дотаций и льготного кредитования, а также через реализацию комплексных программ развития малого предпринимательства, которые позволяют создать условия для оптимального развития и увеличения числа малых предприятий [3]. Однако, государственная поддержка малого бизнеса не гарантирует стабильного развития, поскольку предприятия постоянно сталкиваются с проблемами связанными с дефицитом ресурсов, большой конкуренцией, высоким уровнем капиталовложений и длительным сроком окупаемости. Зависимость организаций от внешних факторов, большая текучка кадров, постоянные

разногласия с персоналом и партнерами являются следствием неэффективного управления организацией. Таким образом, для обеспечения динамичного и сбалансированного развития малого бизнеса и экономики в целом необходимостью нахождения возможностей эффективного управления малым бизнесом, позволяющих снизить себестоимость продукции, повысить ее качество и увеличить стабильность производства.

Использованные источники:

1. Тани, Р. Стандарты – большие преимущества для малого бизнеса / Р. Тани, М. Танака, Й. Уцуми // Стандарты и качество. – 2006г. – №10.
2. Шамхалов, Ф. Малое предпринимательство в системе рыночных реформ: проблемы роста или выживания / Ф. Шамхалов // Вопросы экономики. – 2003. – №10. – С. 155-160.
3. Мальков, Г. В. Законодательство РФ в области малого предпринимательства / Г. В. Мальков // Стандарты и качество. – 2004. – №2. – С. 94-97.

*Жукова В.В.
преподаватель*

*Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

В настоящее время в Российской Федерации проблемы экономической самостоятельности, безопасности и устойчивого развития регионов являются определяющими для повышения экономического роста, увеличения ВВП, поддержания устойчивого состояния страны.

Понятие «устойчивое развитие» в развитых странах прочно вошло в корпоративную деятельность. Многие ученые это связывают с тем, что ведущие страны мира, а также передовая часть стран с переходной экономикой взяли на себя значительные международные обязательства в соответствии с «Повесткой дня на XXI век», принятой конференцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году, и «Йоханнесбургской декларацией по устойчивому развитию», одобренной на мировом саммите 2002 года. Конференция ООН сформулировала определение устойчивого развития, которое включает в себя три составляющих: экономическую эффективность, социальное равенство и экологическую устойчивость. [1]

Согласно определения, данного Конференцией ООН, устойчивое развитие базируется на трех составляющих: экономическая эффективность, социальное равенство и экологическая устойчивость. Представляется целесообразным для более глубокого анализа данного понятия, включить еще одну составляющую – «конкурентоспособность» экономики.

Устойчивое экономическое развитие региона — это целенаправленный процесс наращивания потенциала региональной системы за счет поддержания ее динамического равновесия, мотивации хозяйственных субъектов к расширенному воспроизводству, повышению конкурентоспособности и, с учётом этого, повышению уровня жизни населения.

Требование устойчивого развития приводит к необходимости разработки теории и методологии экономической устойчивости, расчётов критериев и пороговых значений социально-экономических показателей, определяющих границы эффективного, безопасного и устойчивого развития экономических систем региона.

Среди подобных разработок наибольшее распространение получил подход, основанный на использовании принципов экологии, экономической географии, экономики, социологии и других дисциплин. Значительное внимание в научной литературе уделено взаимосвязи управления человеческим капиталом с устойчивым развитием региональных социально-экономических систем. Вместе с тем, недостаточно представлены работы, увязывающие управление устойчивым развитием с экономическими факторами, к которым можно отнести проблемы сбалансированности и пропорциональности национальной экономики, и стабильностью национальной инновационной системы, конкурентные преимущества региона и качество конкурентной среды.

Необходимо устойчивое развитие региона рассматривать во взаимодействии нескольких групп факторов природно-экологического, общественно-политического, экономического и социального характера. Такой подход к взаимодействию факторов устойчивого развития, носит системный характер и ориентирован на повышение способности противостоять воздействиям внешней и внутренней среды, сохранять равновесие и поступательно развиваться.[2]

Природно-экологические факторы формируются на основе:

- ископаемых ресурсов (минеральные образования земной коры, химический состав и физические свойства которых позволяют эффективно использовать их в сфере материального производства);
- возобновляемых экологических ресурсов (гидро, солнечную, ветровую, геотермальную, гидравлическую энергии и другие возобновляемые источники энергии);
- экологических активов (средства, направленные на поддержание экологической устойчивости) [5]

Основной предпосылкой устойчивого развития любого региона является экологическая безопасность. Она непосредственно связана с необходимостью поддержания на оптимальном уровне природно-ресурсного потенциала и требуемого качества окружающей среды. Данная концепция не может быть реализована без формирования в регионе эффективного

экономического механизма, отвечающего требованиям оптимального использования природных ресурсов, с одной стороны, и требованиям природоохраны, с другой стороны. [4,6]

Наличие данной группы факторов предполагает формирование и развитие определенных отраслей специализации конкретного региона, обеспечивающих стабильное развитие территории в течение длительного периода времени.

Стабильность социально-экономической системы обеспечивает устойчивость региональной экономики. Стабильность региона предполагает защиту собственности всех форм, развитие предпринимательской активности при создании надежных условий и гарантий; сдерживание факторов, способных дестабилизировать экономическую ситуацию.

Немаловажным фактором устойчивого развития региона является общественно-политическая ситуация, влияющая на стабильность существующей экономико-политической системы. Основным направлением деятельности общественно-политических институтов является инвестиции в человеческий капитал и развитие и поддержание социального капитала, который ускоряет экономическое развитие, содействуя связям между предпринимателями, работниками, и облегчая доступ к информации, принятие коллективных решений и эффективные коллективные действия.

Факторы социального характера прямо воздействуют на поддержание «устойчивого экономического равновесия и развития» через рост инвестиций в человеческий капитал и «социальный капитал», возникающий между работниками предприятия, обмен опытом и знаниями между предприятиями приводит к наращению данного специфического вида капитала.

Человеческий капитал - это интенсивный производительный фактор экономического развития, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, являющийся основным элементом эффективного развития любой экономической системы. Регионы РФ существенно разнятся по наличию человеческого капитала. Так, например, в Центральной России сосредоточены все крупнейшие ВУЗы, формирующие «богатый» человеческий капитал, а в других регионах «запас» общих экономических знаний рассредоточен.

Неотъемлемым компонентом человеческого капитала является социальный капитал, который представляет собой связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают механизм социального взаимодействия. В организации социальный капитал является пусковым механизмом для сотрудничества и распространения знаний, поскольку он дает основу для содействия и координации.

В группу экономических факторов целесообразно включить физический капитал, общие экономические знания и конкуренция.

Постоянное совершенствование знаний является неотъемлемым условием развития экономики, а эффективное использование имеющихся физических активов – залог стабильного развития хозяйственных структур.

Создание эффективных механизмов и инструментов, через гибкую систему налогов, финансово-кредитной политики, использования методов государственного регулирования и поддержки обеспечивает активную инвестиционную и инновационную деятельность, рост объемов производства конкурентоспособной продукции. Одной из стратегических задач социально-экономического развития страны является достижение высокого уровня конкурентоспособности промышленных предприятий при условии успешного функционирования отечественных промышленных предприятий. Это необходимое условие обеспечения экономической безопасности, повышения уровня жизни населения страны, развития внутреннего рынка и успешной интеграции Российской Федерации в мировое экономическое пространство.

На современном этапе развития экономики России возникает задача разработки стратегий региональной конкурентоспособности, направленных на комплексное решение задач регионального развития, соответственно повышающих уровень национальной конкурентоспособности экономики, а это залог устойчивого развития экономики России.

Устойчивость не измеряется одномерно, поэтому необходимо создать сбалансированную систему критериев и показателей устойчивого развития различных социально-экономических систем. Влияние факторов на показатели устойчивого развития территории приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Факторы, определяющие состояние устойчивого развития

Факторы, влияющие на устойчивость развития	Устойчивое развитие территории			
	стабильность	эффективность	конкурентоспособность	Экологическая безопасность
Ископаемые ресурсы	+	-	+	+
Возобновляемые экологические ресурсы	+	-	+	+
Экологические активы	-	-	-	+
Отрасли специализации	+	+	+	-
Общественно-политические	+	-	-	+
Человеческий капитал	+	+	+	-
Социальный капитал	+	+	+	-
Физический	-	+	+	-

капитал				
Общие знания	-	+	-	-
Конкуренция	-	+	+	-

[составлена автором]

Устойчивое развитие экономики региона представляет собой дискретный процесс постоянного характера, сущность которого заключается в устойчиво-сбалансированных темпах перманентного роста и развития всей региональной экономики в целом на достаточно продолжительный период времени.

Для каждого региона необходимо разрабатывать определенную систему показателей и индикаторов устойчивого развития, поскольку нет единого стандартного набора факторов, определяющего способность предприятий конкретного региона противостоять внешним и внутренним воздействиям, сохранять стабильное равновесие и способность саморазвиваться в течение времени, увеличивать показатели эффективности производства.

Стратегическим направлением развития региональной политики на современном этапе должна стать реализация новой, активной роли региона как субъекта устойчивого развития посредством сбалансированного развития всех отраслей региона.

Подходы к сбалансированию экономических, социальных и природных факторов при переходе к устойчивому развитию лежат на пути к *социальной справедливости, устойчивой экономики и экологической устойчивости*. [7]

К сожалению можно констатировать, что концепция устойчивого развития региона пока недостаточно развита и обоснована. В региональной экономике практически отсутствуют устойчивые и эффективные стратегии развития, а реализуемые стратегии, слабо адаптированы к реальным условиям состояния экономики регионов. Это ведёт к необходимости поиска эффективных путей экономических решений для разработки стратегии развития экономических систем разного уровня, в частности, региональных, способных обеспечить стабильное поступательное развитие социально-экономической системы с учётом реальных ресурсов с минимальными затратами и рисками.

Библиографический список

1. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М., Наука, 2004.
2. Скопин А.О., Скопин О.В. Проблемы устойчивого развития регионов России в условиях формирования рыночных отношений. Журнал ВАК: Управление экономическими системами: электронный научный журнал: (24) УЭКС, 4/2010
3. Информационное агентство: REGNUM. URL: <http://www.regnum.ru/news/1068916.html>

4. Старостин А.В. Основные направления устойчивого развития региона в условиях территориально-экономических противоречий. ВлГУ, 18/2007
5. Устойчивое развитие и окружающая среда: [Доклад комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса]. - Вопросы статистики 3/2011, стр.3-23
6. А. В. Суворов. Экологическая безопасность и устойчивое развитие черноморской прибрежной зоны России: возможности и препятствия. Электронный журнал «Полемика» / Выпуск 7 /
7. Рыбнов Е. И. Управление изменениями в организации для сохранения ее экономической устойчивости / Е. И. Рыбнов, М. А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. - 2007. - № 4 (13). – С 24.

Заикина Т. В.
аспирант
Госуниверситет – УНПК
Россия, г.Орел

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Существует несколько определений интеллектуального капитала (ИК). Наиболее популярным выглядит следующее - интеллектуальный капитал состоит из человеческого капитала, клиентского капитала и структурного капитала, состоящего из интеллектуальной собственности и информационных ресурсов. Капитал субъекта представляет потенциал субъекта, который может измеряться в натуральном виде, в денежном выражении (капитал) и в субъективном виде, например, доверии граждан к субъекту.

Потенциал (капитал) является одним из элементов, достояния (богатства, собственности), которая принадлежит субъекту. В него входит имущество, потенциал (капитал) и потоки. Под «потоками» понимаются оборотные средства, т.е. такие объекты, с помощью которых можно характеризовать (оценить) будущие состояния продуктовых потоков, протекающих через продуцента, т.е. продукты продуцирования.

Иногда структурный капитал делят на капитал корпоративных знаний и организационный капитал, однако в целом ИК остается состоящим из человеческого, клиентского капиталов и структурного капитала. Оценка человеческого капитала по А. Бенджамину определяется за счет разделения персонала на работников и инноваторов. Он считал, что основные средства не относятся к капитальным затратам, а затраты на инноваторов относятся к капитальным. В некоторых фирмах прибыль от продажи новинок превышает прибыль от номинальных товаров.

Считается, что оценка клиентского капитала, несмотря на ее субъективизм, должна осуществляться в денежном выражении, в частности, в виде показателей, характеризующих приверженность потребителей,

экономическая взаимная выгода фирмы с потребителями и поставщиками, ценовая невосприимчивость к предложениям конкурентов. Таким образом, клиентский капитал можно разделить на объективную и субъективную части.

Важное значение в ИК по мнению Т. А. Стюарта играет оборачиваемость капитала и бюрократия. Если подсчитать число циклов оборотного капитала за год и определить средний оборотный капитал, а затем поделить его на годовой объем продаж, то чем выше будет этот показатель, тем меньше будут «заморожены» деньги.

Т. Хаусел считает, что фирма должна повышать ценность, а не снижать затраты, тем более за счет ценности. Он предложил показатели, с помощью которых можно оценить влияние бюрократии на продуцирование. В частности, сколько замечаний и предложений о недостатках в работе были учтены, время, потраченное на учет данных замечаний, соотношение административных и общих затрат, коэффициент гибкости административных технологий. Кроме того, он совместно с Каневским разработал метод добавления стоимости за счет изменений и увеличения информации, который показывает, насколько в процентах увеличивается информация на один доллар.

У. Энсон разделял капитал корпоративного знания на технический (ноу-хау, формулы, результаты испытаний и т.п.), рыночный (авторские права, торговая марка, фирменное наименование, гарантии, реклама, упаковка и т.п.) и знаний и навыков (БД, стандарты, системы качества, безопасности, информации, лицензии и т.п.). Он использовал три теста для определения рыночной ценности данного капитала путем получения ответов на следующие вопросы: в чем заключается индивидуальность отличия продукта от продуктов конкурентов, имеет ли это ценность для потребителя, готов ли кто из них доплатить за это? Оценку он вел по 20 факторам и сравнивал их с показателями товаров конкурентов.

Анализ вышеизложенных цитированных соображений показывает отсутствие системного подхода к классификации идеальных объектов богатства. К сожалению, примерно аналогичная наблюдается картина при анализе методов измерения данных объектов [1].

Проблема развития интеллектуального капитала - это комплексная проблема, требующая внимания со стороны и ученых, и законодателей, и исполнительной власти, и самих предпринимателей, которые только начинают осознавать значение и роль интеллектуального капитала в развитии и процветании. В настоящее время для всех становится очевидным, что экономика, базирующаяся на знании и ориентированная на формирование и использование интеллектуального капитала, становится главным фактором социально-экономического развития целых стран и отдельных регионов, огромных холдингов и маленьких фирм.

Развитие концепции интеллектуального капитала будет продолжаться, несмотря на спорность вопроса о том, приводят ли они к созданию работоспособных систем, обеспечивающих получение полезной информации и увеличивающих шансы завоевания конкурентных преимуществ. В пользу этого говорит еще и тот факт, что так называемые "неосязаемые активы", в принципе, представляют собой одну из немногих областей деятельности организации, не затронутых всеобщим рационализмом и оптимизацией. Конечно, еще вопрос - реально ли вообще какое-либо влияние на данную группу активов. Однако здесь, думается, как минимум можно провести разграничение на факторы, влияние которых возможно оценить и контролировать и на факторы, учету не поддающиеся.

Использованные источники:

1. О капитализации и интеллектуальном капитале [Электронный ресурс]: http://www.labrate.ru/articles/nesterov_article_2007-3_intellectual-capital.htm

Иванова М.А.

*старший преподаватель кафедры менеджмент
Уральский государственный экономический университет
Россия, г.Екатеринбург*

ИННОВАЦИИ В РОССИИ: РИСК ОГРОМНЫЙ, НО ОН ТОГО СТОИТ

Ежегодно во всем мире бизнес тратит миллионы долларов на создание know how. Инновационный сектор - один из самых опасных и рискованных. К чему стоит готовиться предпринимателю, который решил удивить конкурентов и потребителей новым продуктом?

Каждая компания стремится производить свой уникальный продукт, который не имел бы аналогов у конкурентов. Он должен быть дешевле и, главное, пользоваться популярностью у потребителя. По всему миру ежегодно появляются миллионы новых товаров и технологий. Компании самостоятельно инвестируют в разработку, научные исследования, а затем внедряют созданные новинки.

Процесс это недешевый. Вложения в know how считаются едва ли не самыми рискованными. Очень уж велика вероятность, что деньги будут потрачены впустую, а новый продукт на выходе окажется просто бесполезным - слишком дорогим или даже просто невостребованным покупателями. На создание новинки могут уйти годы. Вначале надо разработать идею, потом внедрить созданный товар в производство и, наконец, продвинуть на рынок. Нужны значительные ресурсные затраты, внедрение дорогостоящих, иногда узкоспециализированных технологических процессов, использование новейших достижений науки. Ошибка возможна на любой стадии. Например, маркетинг может оказаться столь дорогим, что сделает невыгодной даже самую удачную инновацию, да

и сроки окупаемости бывают достаточно длинными. Но и отказаться от расходов на know how нельзя - ведь иначе можно отстать от конкурентов. В России, где налоговых послаблений для компаний практически нет, инвестиции в инновации опаснее в разы. Неудивительно, что, по мировым стандартам, отечественный бизнес характеризуется относительно низкой активностью. По результатам исследования, недавно проведенного Ассоциацией менеджеров, доля инновационно активных предприятий не превышает 10 - 12%. Средства тратятся в основном на постепенное усовершенствование существующего продукта. В этом признались 43% респондентов. Лишь 16% компаний сообщили, что внедряют нововведения, серьезно изменяющие и улучшающие качество. Совершенствованием производственного процесса, то есть разработкой новых технологий, занимается еще меньшая доля респондентов - всего 9%. Цифры действительно небольшие. Для сравнения: порядка 70% ежегодного экономического роста США было обеспечено именно за счет разработок новых товаров. Американские компании тратят в год от 10 до 20% чистой выручки на создание или улучшение своих товаров или производственных возможностей.

Впрочем, и российские компании за последние несколько лет научились грамотно инвестировать в инновации и по возможности обходить наиболее опасные риски. Очевидно, что отечественному бизнесу создавать новые товары тяжелее. Размер налоговых льгот для тех, кто инвестирует в НИОКР, с западным уровнем не сравним. Однако know how в стране появляются с завидной регулярностью. Корпорации накопили уже достаточно большой опыт удачных и неудачных инвестиций в инновационный сектор. Существует ли рецепт создания и успешного внедрения новинок или каждый раз приходится действовать по наитию?

Шаг за шагом

Все отечественные компании, независимо от того, малый бизнес они представляют или крупные корпорации, работают приблизительно по одной схеме. Отличия лишь в объеме денежных средств, которые они направляют на новые разработки. Наверное, главная проблема инвестиций в know how - никогда не знаешь, сколько денег от тебя потребует создание готового продукта. Учесть все расходы на начальном этапе практически невозможно.

Поиск денег является достаточно серьезной проблемой. По крайней мере, для тех компаний, которые относятся к малому и среднему бизнесу. Традиционно в мире пользуются заемными средствами, которые предоставляют венчурные фонды. Неудивительно, что компании предпочитают не рисковать собственными деньгами - ведь расходы получаются достаточно большими.

В мире, равно как и в России, диапазон вложений в одну разработку составляет \$0,1 млн - \$50 млн. Типичный средний показатель \$0,5 млн - \$5 млн на одно know how на срок от полугода до двух лет. В российских

условиях только составление финансово грамотного и проработанного бизнес-плана, удовлетворяющего необходимым стандартам, стоит в среднем около \$7000.

При этом значительную часть инвестиций предприятия осуществляют из собственных, а не заемных средств. В России существует огромное количество институтов финансирования, но фактически получение денег от них требует прохождения процедур, доступных лишь уже развитому, успешно работающему бизнесу, который имеет для этого необходимые капитал, кадровый состав и опыт.

Главное, что усложняет создание новых продуктов - конечно, неопределенность результата. Риски инноваций считаются едва ли не самыми серьезными из всех, которые несут предприятия. Повышенную опасность таких инвестиций компенсирует высокий уровень доходности, если инновация оказалась удачной. Из 10 разработок 5 приносят инвестору минус. Из оставшихся 5 разработок только 3 позволяют всего лишь "выйти в ноль". Утешает потенциальных инвесторов то, что оставшиеся 2 новинки дают такую прибыль, что она распределяется на все 10 разработок объемом не менее 40%.

Впрочем, know how бывают разными, ведь частота создания принципиально новых, революционных решений в инновационном бизнесе крайне мала. Как показывает статистика, 98% всех know how - это усовершенствования, улучшения уже существующих товаров и услуг. Риски при внедрении таких разработок гораздо ниже, чем у 2% гениальных инновационных идей.

Действительно, степень "градуса опасности" для инвестиций в новинки отличается в разы. Традиционно наиболее привлекательны для инвесторов предложения, связанные исключительно с продвижением готового инновационного продукта. Значительно выше риск по проектам, ориентированным на продукты или технологии, находящиеся в стадии разработки. В этом случае многие решения приходится принимать на интуитивном уровне, так как информация отсутствует. Очень непросто разработать маркетинговую концепцию, часто появляются ошибки при прогнозировании спроса, возможностей сбыта, позиционировании товара на рынке, установлении цены. Наиболее неохотно выделяют деньги на инновационные разработки с незавершенной стадией поисковых исследований. Здесь отдача от инвестиций и вовсе непрогнозируема. В российских условиях имеется к тому же дополнительная сложность. По отечественному законодательству риск неудач при выполнении договоров несет заказчик. Между тем большинство инвесторов предпочитает переложить на разработчиков хотя бы часть потенциальных опасностей.

Тем не менее в большинстве компаний уже давно разработали целый ряд механизмов, позволяющих хотя бы частично снизить угрозу потери денег при создании новых продуктов. Есть общие стандарты, которые

применяются повсеместно. Например, рекомендуется поэтапное финансирование инновационных проектов. Каждое следующее финансовое отчисление производится только после получения результатов предыдущего этапа. Кроме того, корпорации практикуют вложение средств не в одну, а сразу в несколько различных разработок, которые иногда даже конкурируют между собой. Чем больше новых продуктов создается одновременно, тем больше шансов, что хоть одна из новинок будет пользоваться спросом на рынке.

Исаева М.А.

студент

Никонова Я.И., канд. экон. наук, доцент

Московский институт предпринимательства

и права, филиал в г. Новосибирске

Россия, г. Новосибирск

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Как показывает опыт экономически развитых стран, малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни общества. На его долю приходится до 50-70% валового внутреннего продукта экономически развитых стран, доля малых фирм составляет до 80-90% от общего числа коммерческих организаций.

В современных условиях трансформации российской экономики малое предпринимательство доказывает свою эффективность и общественную полезность. Динамика роста малых предприятий свидетельствует о том, что этот сектор экономики находится на таком этапе развития, когда основное значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, построение при их участии новых хозяйственных связей, активизация их производственной и инвестиционной деятельности, осуществление прогрессивных структурных сдвигов в стране.

Одним из важнейших направлений, способствующих развитию малого предпринимательства, является совершенствование финансового механизма, целью которого является создание благоприятных финансово-экономических условий для устойчивого развития хозяйствующих субъектов малого бизнеса.

Существует довольно много методик оценки финансового состояния предприятий, большинство из которых основано на расчете различных абсолютных показателей, либо относительных коэффициентов. Это позволяет проводить сравнительный анализ между различными организациями, при этом не обязательно малыми. В качестве базы для формирования подходов к построению системы управления денежными потоками субъекта малого бизнеса выбрана методика оценки ликвидности баланса организации, предполагающая сопоставление соответствующих

групп активов по степени их ликвидности и групп пассивов по степени их срочности.

Под запасом ликвидности в работе понимается положительная дельта по первым трем соотношениям: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$. Дельта рассчитывается как разность между соответствующими группой пассивов и группой активов и определяет резерв ликвидности, то есть возможность на эту дельту сократить группу актива или увеличить группу пассива с целью обеспечения финансовой устойчивости и ликвидности субъекта малого бизнеса.

В работе показано, что выполнение последнего соотношения $A4 \leq П4$ ($A4$ - труднореализуемые активы; $П4$ - постоянные пассивы) является обязательным условием сохранения финансовой устойчивости организации, поэтому оно определено как фактор первого порядка (фактор 1) в системе управления денежными потоками субъекта малого бизнеса. Остальные три соотношения выставляются как факторы второго порядка (фактор 2.1, фактор 2.2. и фактор 2.3 соответственно). Система управления денежными потоками должна способствовать достижению условий обеспечения финансовой устойчивости организации и минимизации риска потери ликвидности и платежеспособности.

Алгоритм действия системы управления денежными потоками представлен на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм построения инновационной системы управления денежными потоками малого предприятия с целью улучшения его финансового состояния

Следует отметить, что анализ резервов ликвидности факторов второго порядка предполагает внесение комплексных корректировок по активу и пассиву соответствующего фактора одновременно с целью такого же комплексного воздействия на фактор третьего порядка и т.д.

Таким образом, построение системы управления денежными потоками по приведенному алгоритму позволит минимизировать риск потери ликвидности и платежеспособности для малой организации, с одной стороны, и снизить кредитный риск банковских учреждений при осуществлении кредитования объектов малого бизнеса и будет способствовать укреплению финансового состояния предприятия.

Исаева Н. И.

студент 4-го курса

Научный руководитель: Горбунова А. Ю., К.Э.Н., доцент Алтайский

Государственный Университет

кафедра антикризисного управления, оценки бизнеса и инноваций

Алтайский Государственный Университет

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АЛТАЙСКИЙ КРАЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КЭС

На территории Алтайского края функционируют 12 крупных и средних предприятий, занимающихся вопросами производства, передачи и распределения электроэнергии и тепла. Основным из них является Барнаульский филиал ОАО «Кузбассэнерго», образовавшийся в результате реформирования ОАО «Алтайэнерго». Но проблема в обеспечении электроэнергией состоит в том, что:

-) собственными генерирующими мощностями обеспечивается всего 60 % общей потребности, соответственно 40% электроэнергии Край покупает у других регионов.

-) все электростанции края работают на привозном угле: 80 % - уголь Кузбасского бассейна, 15 % - уголь Канско-Ачинского бассейна.

Отсюда можно сделать вывод, что на сегодняшний день у Алтайского края существует энергетическая зависимость от других регионов, что не самым благоприятным образом влияет на цену электроэнергии, а тем самым и на экономику края.

Решить проблему энергозависимости Алтайского края от соседних регионов стало возможным с началом разработки в Солтонском районе **Мунайского месторождения бурого угля** и создания вблизи **конденсационной электрической станции (КЭС)** мощностью 660 МВт. При нынешнем уровне потребления электроэнергии, ввод КЭС полностью покроет 40% недостающей энергии в Крае, уточнили в управлении по промышленности и энергетике.

Нормативный срок реализации проекта рассчитан до 2017 года. Годовой объем реализации электроэнергии – 4, 5 млн. МВт/ч; себестоимость 1 кВт/ч – без НДС 35 коп.; количество персонала 1400 чел. Общая стоимость проекта: 74 млрд. 900 млн. рублей. Срок окупаемости 6-8 лет. Проект предполагает государственно-частное партнерство, в котором государство в качестве инвестиций создаст всю необходимую инфраструктуру (железная дорога, автомобильная дорога, воздушные линии электропередачи), а частный бизнес возьмет на себя ответственность за строительство электростанции. По плану мероприятий на 2011-2012 года средства частных инвесторов составят 22 млрд. 167 млн. руб. На данный момент круг потенциальных инвесторов не определен и по размеру инвестиций исчисляемых в миллиардах, можно предположить, что данная сумма рассчитана не только на алтайских инвесторов.

Но на сегодняшний день не согласованы условия, на которых будет действовать партнерство. А если нет условий, значит, и заинтересованности у инвесторов не будет. Однако существуют механизмы ГЧП способные привлечь капитал бизнеса, и которые эффективно показали себя в Зарубежных странах, особенно в Великобритании, а также в некоторых субъектах Российской Федерации.

Основой для такого партнерства должно стать принятие закона Алтайского Края о концессионных соглашениях, опираясь на Федеральный Закон «О концессионных соглашениях в РФ», который поможет задать правила игры и адаптировать положения федерального закона к специфике нашего региона.

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер - индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо) обязуется за свой счет создать или реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту - государству), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения.

А концедент (Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации, либо субъект Российской Федерации) обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный соглашением, права владения и пользования объектом для осуществления указанной деятельности.

Для бизнеса, региональный закон должен предусмотреть ряд гарантий, таких как: обеспечение минимального дохода деятельности частного инвестора со стороны Администрации Алтайского края, даже в том случае если проект окупится не сразу, компенсации в случае досрочного расторжения договора ГЧП, исключение возможности освобождения Края от исполнения своих обязательств. Согласованный долгосрочный тарифный

сценарий должен определять порядок возврата инвестиций в течение срока эксплуатации объекта инвестором.

Удачным примером в принятии и реализации подобного регионального закона является Санкт-Петербург, для которого этот закон стал своего рода панацеей от проявлений финансового кризиса. Закон не только дал городу возможность привлекать инвесторов для текущих, «замороженных» и новых проектов на обоудовыгодных условиях, но и пустить в дело имущество (земельные участки, здания и т.п.), которое сам город не мог использовать в силу различных обстоятельств.

В заключение нашего исследования стоит сделать вывод, что решить проблему привлечения инвестиций можно, методом государственно-частного партнерства путем создания в Крае развитой нормативно-правовой базы, а именно принятие регионального закона о концессионных соглашениях. В случае успешной реализации проекта необходимо строить дополнительные КЭС и продавать электроэнергию другим регионам.

*Калдыбаева Т.Ж., д.с.н., профессор
Евразийский национальный университет
им. Л.Н.Гумилева
Республика Казахстан, г. Астана*

ИДЕОЛОГИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Современная социально-экономическая ситуация в мире все больше убеждает нас в том, что идеология представляет собой самый передовой рубеж современных социальных отношений. Несмотря на то, что милитаризация не утратила свою актуальность в строительстве межгосударственных и мировых отношений, все же основной его акцент в глобализации перенесен на сферы общественного сознания, на социально-психологический, идейно-политический контекст. Особенно, когда речь идет о завоевании и расширении сфер влияния. Для этой цели странами-метрополиями веками использовалась идейно-магическая сила религии. А в условиях информационной, экономической и социально-политической глобализации значение идеи, идеологического верования особо возрастает как в позитивном, так и негативном смыслах. В позитивном смысле – население стран все больше осознает общность человеческой судьбы на планете Земля, необходимость общих усилий для сохранения мира и общей цивилизации, во избежание межрелигиозных, межэтнических, межгосударственных и межклассовых столкновений. А, в негативном, духовная, экономическая бедность и политические эгоистичные ориентации, желание превосходства над другими приводят к новым противостояниям, столкновениям, порождают новые формы всеобщей опасности и угроз. Не уменьшаются противоречия между богатыми и бедными странами, между высшими и низшими слоями общества, между человеческой культурой и

духовной нищетой. Где наблюдается бедность нравственности, стирание совести, там забывается социальный смысл жизни человеческой, верховодит зло над разумом. Одним из источников социального зла и девиантного поведения и поступков остается индивидуальный или групповой эгоизм, культурная и материальная нищета. Именно в таких условиях возрастает значение идеи о социальной справедливости, о социальном партнерстве, межэтническом и межрелигиозном согласии, о причастности каждого в реализации общечеловеческих ценностей. Особо возрастает социальная ответственность политиков и субъектов бизнеса - обладателей политической и экономической власти, а также интеллигенции, в качестве разума и совести социумов, производителей науки и культуры.

В данной статье мы хотели бы акцентировать свое внимание на социальной ответственности и социальной культуре предпринимательства в контексте закономерного современного социального процесса. В сравнении с коммерсантами, которые заняты в основном, перепродажей уже готовой продукции и товаров, предприниматель является носителем передовой экономической и социально значимой идеи и «охотником» за передовой прогрессивной технологией, разборчивым экспертом, субъектом социально-экономического планирования, ведущим субъектом общественно значимого проектирования и инвестором реализации данного проекта. Согласно сути своей деятельности, предпринимательство более заинтересовано в партнерском отношении с государством, структурой исполнительной власти и институтами гражданского общества.

Предпринимательская структура Стран независимых государств (СНГ) имеет много общего и особенностей, прежде всего потому, что его становление и развитие соответствует периоду становления и развития молодых суверенных стран. Пережив, на начальном этапе своего становления «дикий капитализм», через пробы и ошибки формируется цивилизованный предпринимательский слой казахстанского общества. Молодое государство постепенно научилось на законодательной и политической основе регулировать рыночные и социально партнерские отношения с субъектами предпринимательства сферы экономики и обслуживания. Молодость отечественного предпринимательства обусловила предпочтительность зарубежных инвестиций и технологий.

Важнейшей составной частью национальной идеи и государственной идеологии Казахстана является осуществление прорывной инновационной индустриализации. Именно с инновационной индустриализацией связывается казахстанская общественная цивилизация и вхождение страны в ряд наиболее развитых стран мира. Это возможно в условиях активного взаимодействия исполнительной власти и предпринимательских структур, а так же максимальной социальной ответственности бизнеса, преодоления барьеров, которые мешают в их справедливом социальном партнерстве.

Актуальные аспекты развития предпринимательства, в определенной степени, были раскрыты и уточнены в процессе социологического исследования (2009) «Центром социологических и психологических исследований «Алеумет» (учредитель и директор – профессор Т.Ж.Калдыбаева). Исследование на тему «Социальный аудит: Социальная культура и ответственность отечественного предпринимательства (бизнеса) как проблема общественного сознания. Социологический анализ с участием НПО» проводилось по социальному заказу Общественного Фонда Первого Президента Республики Казахстан. В центре внимания исследователей находились такие вопросы как культура взаимоотношений предпринимательства с наукой (университеты, технопарки), структурой правительства, институтами гражданского общества; предпринимательство и целостность государства (взаимоотношения города и села, защищенность отечественных благ, социально-территориальная целостность страны); предпринимательство и проблемы социализации молодежи; предпринимательство и окружающие его социальные отношения, социальная сущность и нравственность предпринимательства. В процессе экспертного опроса и углубленных интервью выявлены не только проблемные аспекты социальной ответственности бизнеса, но и выслушаны взаимные пожелания сторон. В числе наиболее часто отмеченных экспертами жизненных проблем оказались: ограниченность научного, в целом, интеллектуального потенциала субъектов предпринимательства (бизнеса); недостаточная заинтересованность крупного бизнеса в развитии малого и среднего бизнеса в качестве взаимовыгодного партнера; слабая связь между научными центрами, университетами и бизнес структурами, что не позволяет своевременно апробировать (испытать) научные достижения ученых и ускорить их коммерциализацию, внедрение в производство; нежелание городских предпринимателей вкладывать капитал на переработку воспроизводимого и дешевого сырья агросектора, что является сдерживающим фактором инновационного развития сельской экономики и развития села в целом (это одно из причин оттока образованной молодежи из села); нежелание бизнеса принимать участие в профессиональной подготовке востребованных квалифицированных кадров; недостаточные представления о сферах культуры и образования в качестве стратегически важного ресурса развития экономики и общества; ограниченность партнерских отношений с общественными и неправительственными организациями, коррупционность части бизнеса. Высказаны существенное мнение в пользу преодоления коррупции властных структур и бумаготворчества, что серьезно мешает свободе предпринимательской деятельности. Последний вопрос в настоящее время бурно обсуждается и принят законодательной властью ряд новых законов, которые послужат базовой основой ускорения индустриализации различных сфер

общественной жизни, значительно повысят социальную культуру бизнеса, власти и окружающей их социальной среды.

*Камшибаев Е.Е., д.э.н., профессор
заместитель директора*

*Восточно-Казахстанский колледж менеджмента и технологий,
Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск*

ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Текущее макроэкономическое состояние Республики Казахстан характеризуется по существу истощением возможностей интенсивного пути развития в рамках сложившейся структуры экономики, нарастающей капиталоемкостью добычи минерального сырья, низкими параметрами окупаемости инвестиционных проектов в высокотехнологическом секторе, отсутствием условий и обеспеченной потребности внедрения новых технологий и т.д.

Наука и образование являются основой инновационного развития Республики Казахстан. Именно сейчас нужно создать основы национальной конкурентоспособности там, где можно получить будущие выгоды и преимущества. Основным направлением развития должно быть наукоемкое производство, а в перспективе и экспорт знаний, материализованных в новых технологиях. А значит - достижение лидирующих позиций в науке, в образовании, качественном росте человеческого капитала. Под человеческим капиталом понимают совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом [1; 124]. Понятие человеческого капитала (Human Capital) появилось в публикациях второй половины XX века в работах американских ученых-экономистов Теодора Шульца и Гэри Беккера, предложивших понимать человеческий капитал как интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Иными словами, человеческий капитал — это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни. На основе теории человеческого капитала когда-то отставшая Швеция модернизировала свою экономику и вернула в 2000-х годах лидерские позиции в мировой экономике. Это главный фактор формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний, как следующего высшего этапа развития государства.

Осуществление инвестиций – очень важный процесс в воспроизводстве человеческого капитала, в котором он выступает либо

объектом, либо субъектом, либо результатом воздействия. В современных условиях успешная деятельность также невозможна без инноваций и инвестиций.

Инновации – это разработка и освоение производства новых и усовершенствованных продуктов, технологий и процессов [2; 10].

Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований, которые можно осуществить, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений, для чего требуются значительные инвестиции.

Переход к рыночной экономике обусловил ориентацию инновационной деятельности на конечный результат, на объединение его составляющих в эффективной организационной форме, к тому же располагающей необходимым финансовым потенциалом, обеспечивающим осуществление всех стадий инновационного процесса.

Мировой опыт показывает, что наибольших успехов в экономическом развитии в последние десятилетия добиваются инновационно-ориентированные предприятия. К таким структурам в первую очередь можно отнести многие корпорации и фирмы США, Японии, Великобритании, Германии. В этих государствах стержнем экономической стратегии является не просто развитие высокотехнологичных производств, а достижение инновационной сбалансированности - оптимизации роли и величины инновационного компонента. Такой подход формирует особое, отношение бизнеса и общества к развитию наукоемких технологически сложных производств и широкомасштабному проведению НИОКР, что и предопределяет развитие экономики по инновационному пути.

Одной из форм технологических нововведений является венчурный бизнес, который трактуется американским ученым-экономистом Т. Шульцом как высокорискованный бизнес. Венчурный бизнес характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологичных областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значительная доля риска. Под венчурной фирмой понимается обычно коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, т.е. с рискованным вложением капитала [3; 44].

Любой малый инновационный бизнес испытывает ограниченность материальных и финансовых ресурсов, слабость научно-технической базы и нуждается в эффективной поддержке со стороны государства. В США разработана и действует комплексная программа помощи государства малому инновационному бизнесу. Она включает в себя прямое финансирование малых предприятий из федерального бюджета США,

систему конкретного финансирования этих предприятий министерствами и ведомствами, благоприятные налоговое законодательство и амортизационный климат. Суть венчурного бизнеса в США состоит в том, что инновационные фирмы реализуют свои идеи с помощью средств, предоставляемых инвесторами в обмен на приобретение по льготной цене акций создаваемых компаний.

Венчурное предпринимательство, находящееся в нашей стране в начальной стадии, имеет значительную перспективу роста и может сыграть роль катализатора дальнейшего развития инновационного бизнеса.

В сложившихся условиях выход на траекторию устойчивого роста экономики благосостояние общества возможно только на основе концентрации имеющихся ресурсов на прорывных направлениях, формирования нового технологического уклада, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, улучшения качества государственного регулирования, подъема трудовой, творческой и инновационной активности людей. Для обеспечения качественного экономического роста необходимы не только существенные перемены в экономической политике, но и в самой идеологии экономических преобразований: качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей экономической теории и экономической политики. Должна быть выработана и реализована государственная программа роста экономики на основе ее модернизации с соответствующим ресурсным обеспечением. При этом экономический рост должен быть непосредственно связан с социально-экономическим развитием общества.

Очевидно, что в ответ на вызовы настоящего и будущего в образовании и науке Республики Казахстан должны произойти кардинальные перемены, направленные на повышение конкурентоспособности, увеличение вклада в решение стратегических задач развития, основанных на знаниях и их высокотехнологичной материализации. Первостепенной задачей сферы образования как основы инновационного развития является повышение качества высшего образования. Для этого необходимо во-первых, развивать и базировать высшее образование на основе научных исследований; во-вторых, вернуть и повысить престиж научного и педагогического труда на основе значительного повышения его оплаты и существенного увеличения финансирования; в-третьих, радикально обновить материально-техническую и технологическую базу науки и образования, что позволит использовать современные образовательные технологии, внедрится в систему транснационального образования и успешно конкурировать на глобальном образовательном рынке; в-четвертых, в целях востребованности науки и образования важно организовать реализацию стратегии не просто диверсификации экономики, а создание экономики неоиндустриальной

эпохи. Это и есть единственный пропуск в 21 век и шанс на выживание в современном посткризисном глобальном рынке.

Использованные источники:

1. Воронина Т.П., Абрамешин А.Е.; Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / - М.: Вита-Пресс, 2001.
2. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие — М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим и техническим специальностям. - СПб.: Питер, 2008.
4. Инновационный менеджмент // Свободная энциклопедия. — (<http://ru.wikipedia.org>).

Ковалева Н.А.

аспирант кафедры экономики и МЭО в АПК

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Республика Беларусь, г. Горки

**ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

В сложившейся кризисной ситуации в экономике Республики Беларусь устойчивость и эффективность сельскохозяйственного производства приобретают первостепенное и актуальное значение, поскольку развитие отечественного аграрного производства не только напрямую влияет на состояние продовольственной и, в конечном счете, национальной безопасности страны, но и во многом определяет ее социальный климат.

Являясь центральным звеном агропромышленного комплекса, сельское хозяйство имеет свою внутреннюю специфику, определяемую природно-климатическими условиями, и внешнюю, проявляющуюся во взаимосвязи с другими отраслями материального производства, а также с мировой рыночной конъюнктурой, что оказывает существенное влияние на устойчивость его развития.

Цель исследования состоит в раскрытии сущности устойчивого ведения сельскохозяйственного производства в современных условиях функционирования аграрного сектора экономики.

Определение «устойчивое развитие» применительно к аграрной сфере было сформулировано в материалах, принятых на сессии ФАО (продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН) в Риме в 1996 г., следующим образом: «Главной задачей Программы устойчивого сельского хозяйства и сельского развития является повышение уровня производства продуктов питания и обеспечение продовольственной безопасности» [2]. Таким образом, широкое распространение в научных кругах проблематики устойчивого развития способствовало впоследствии

закреплению термина «sustainable agriculture» – устойчивое сельское хозяйство.

Устойчивое развитие аграрного сектора определяется тремя тесно взаимосвязанными составляющими: экономической, социальной и экологической. Экономическая составляющая устойчивого развития базируется на обеспечении экономической эффективности производства, позволяющей вести расширенное воспроизводство, а также рост производства продуктов питания, необходимых для удовлетворения потребностей населения. Основными критериями устойчивого социального развития отрасли являются повышение уровня и качества жизни сельского населения на основе увеличения доходов. Устойчивое экологическое развитие сельского хозяйства связано с сохранением природных ресурсов и улучшением качества окружающей среды.

Понятие «устойчивое развитие сельскохозяйственного производства» сложное, комплексное, как и сама хозяйственная деятельность, поэтому его следует рассматривать на различных уровнях: начиная от устойчивости производства отдельных продуктов в аграрных предприятиях, до устойчивости всего процесса расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве и агропромышленном комплексе в целом.

С точки зрения удовлетворения потребностей в продуктах аграрной сферы, понятие устойчивого развития в сельском хозяйстве связано с выбором такого варианта развития, который бы удовлетворял настоящие и будущие потребности населения в сельскохозяйственном сырье. При этом следует отметить, что производство, какого-либо продукта может быть устойчивым, но не достаточным для удовлетворения потребностей.

Учитывая специфику сельскохозяйственного производства, его устойчивое развитие напрямую связано с процессом воспроизводства, т.е. «устойчивость сельскохозяйственного производства – это последовательное наращивание возможностей воспроизводства в каждом производственном цикле, результатов и условий производства, обеспечивающих улучшение производственных, социальных, экологических параметров и способность противостоять изменению внутренних и внешних воздействий (условий) [1, с.17].

Динамичное развитие аграрного производства зависит от хозяйственной деятельности предприятий (первичного звена), рациональных межотраслевых и отраслевых связей, экономических отношений между сферами воспроизводственного процесса. При этом устойчивость сельскохозяйственных предприятий можно рассматривать, как их способность адаптироваться к работе в рыночных условиях, производя при этом необходимое количество продукции высокого качества с наименьшими затратами.

Таким образом, устойчивое развитие хозяйствующих субъектов может быть достигнуто только в результате взаимообусловленности

осуществляемых процессов в экономике и экологии, а также, чтобы повышение экономического уровня осуществлялось не в ущерб экологической и социальной безопасности.

Использованные источники:

1. Курцев, И.В. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Сибири: предпосылки, факторы, пути / И.В. Курцев // РАСХН; Сиб. отд-е СибНИИЭСХ. – Новосибирск, 2005. – 374 с.
2. Promoting Sustainable Agriculture and Rural Development: Agenda 21 Chapter 14. Rome: FAO, 1996.

*Коваленко М.А.
аспирант СГУТиКД*

МОДЕЛИРОВАНИЕ, КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДА, ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

В разрезе туристско-рекреационной специализации, город можно определить, как систему, где рекреационно-туристская деятельность выступает в качестве районобразующей, а все остальные виды экономической деятельности либо дополняют, либо обслуживают предприятия санаторно-курортной сферы. В условиях рыночной экономики рекреационно-туристская система страны выступает как самостоятельный территориальный хозяйственный объект, представляющий собой интеграцию рекреационно-туристских подсистем муниципального и регионального уровня. Поэтому при планировании и оптимизации развития системы, как единого целого, необходимо учитывать, что все составляющие ее элементы требуют взаимосвязанного и пропорционального развития. При этом возникает ряд трудностей.

Во-первых, материальную базу рекреационно-туристской подсистемы города составляют предприятия различной ведомственной подчиненности, форм и уровней собственности (федеральных, региональных, муниципальных). Отсутствие комплексного плана развития рекреационно-туристской подсистемы города, согласованного на всех уровнях управления, зачастую приводит к урбанизации узкой прибрежной полосы и отказу от развития малозаселенных глубинных территорий города, следствием чего выступает повышенная нагрузка на приморские рекреационные природные комплексы, ухудшение экологической обстановки, усиление социальной напряженности.

Во-вторых, в настоящий момент времени для туристско-рекреационной подсистемы характерно недоиспользование существующих мощностей, высокая степень изношенности основных и нехватка оборотных средств. Это говорит о необходимости реконструкции существующих мощностей, помимо строительства новых туристско-рекреационных объектов и развития соответствующей инфраструктуры.

Совершенствование организации туризма и рекреации актуализирует применение математического моделирования, цель которого - оптимизация туристско-рекреационной деятельности, структуры и управления, создание экологически безопасного механизма функционирования туристско-рекреационной подсистемы. При этом, моделирование туризма и рекреации предполагает выбор критерия эффективности, учет привлекательности культурно-исторических, спортивно-туристских, природных и рекреационных объектов, а также определение и учет уже существующих рекреационных нагрузок на туристско-рекреационную подсистему города, с учетом пропускной способности объектов туризма и рекреации.

Многогранность взаимосвязей и взаимоотношений между элементами системы говорит об ее сложности. Поэтому стремление к тому, чтобы система, как единое целое приобрела новые, желаемые свойства говорит о необходимости управления. В этом аспекте осмысления, в системе города правомерно выделить управляющую и управляемые подсистемы (Рисунок 1).

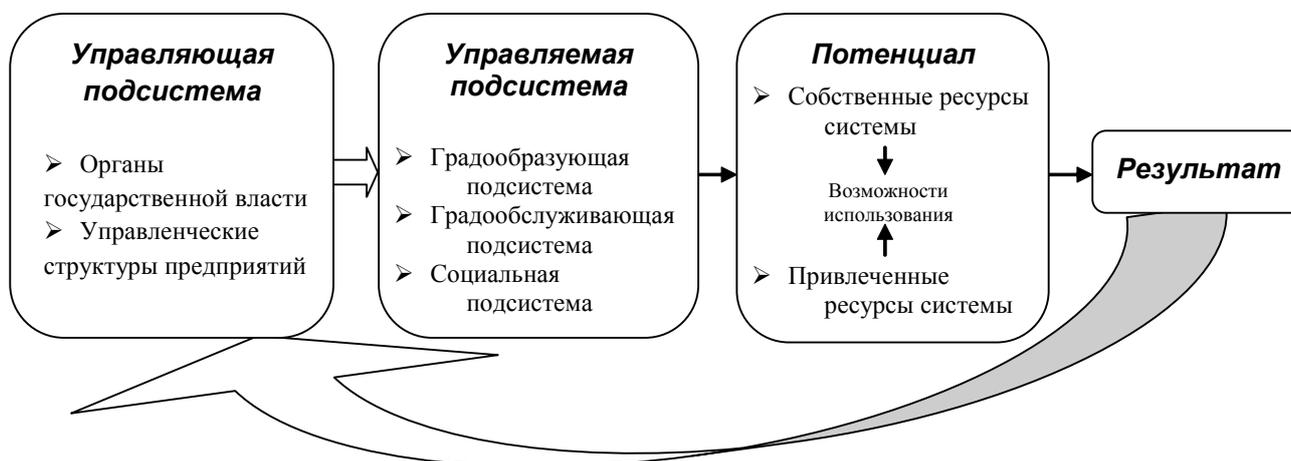


Рисунок 1 Система города

Управляющая подсистема (органы государственной власти и управленческие структуры предприятий) задает своего рода направление развития и обеспечивает управляемую подсистему (субъекты градообразующей, градообслуживающей и социальной подсистем) необходимыми ресурсами. При этом, широко используется потенциал, как самого города, так и возможности внешних источников. При этом четко определяется принцип обратной информационной связи, заключающийся в том, что полученный результат выступает основой для дальнейших действий управляющей подсистемы. В этом смысле можно говорить о выборе оптимальной траектории управления, т.е. пошагового перевода управляемой системы из исходного в желаемое состояния с минимальными затратами (потерями), для придания системе новых качеств, которые обеспечат ее конкурентоспособность по сравнению с другими аналогичными системами.

При этом достижение устойчивого развития экономики города в аспекте моделирования предполагает следующее:

✓ траектория состояний моделируемой системы должна попасть в целевые ориентиры, заданные множеством целевых значений результирующих показателей;

✓ подтверждение модельной траектории развития на прогнозном интервале фактическими данными, в пределах допустимых отклонений

✓ возрастание целевых качественных показателей таких, как например, уровень жизни населения, в аспекте последующего устойчивого развития с сохранением полученных значений.

Решение практических проблем управления развитием города связано с поиском и подготовкой соответствующих инструментов, применение которых позволит создать экономически эффективную систему стратегического развития города.

Кожяева Е.А.

студент

Московский институт предпринимательства

и права, филиал в г. Новосибирске

Россия, г. Новосибирск

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ»

Прибыль, без сомнения, является одним из ключевых понятий в экономической науке. Именно показатель прибыли обычно идентифицируется в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы предприятия (фирмы).

В течение многих десятилетий в нашей стране расчет этого показателя однозначно увязывался с бухгалтерским учетом: в любом предприятии значение прибыли рассчитывалось в бухгалтерии и в дальнейшем использовалось другими заинтересованными лицами и сторонами. С принятием концепции рынка и необходимостью в связи с этим учитывать ключевые положения западных экономистов в отношении эффективности функционирования экономики в целом и ее системообразующих элементов возникла необходимость в уточнении традиционного понимания прибыли. Проблема усугубляется еще и тем обстоятельством, что и в России, и на Западе уже давно имеет место вялотекущее противостояние бухгалтеров и небухгалтеров (обычно говорят - экономистов) в отношении трактовки прибыли и корректности алгоритмов ее исчисления. В специальной литературе описано несколько подходов к трактовке категории «прибыль», из которых базовыми можно считать три: академический, предпринимательский и бухгалтерский.

Академический подход. Ключевой категорией здесь является так называемая экономическая прибыль, представляющая собой гипотетическую

величину, определяемую как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, предусматривающими возможность альтернативных затрат. Напомним, что под альтернативными затратами понимается максимально возможный доход от альтернативного применения потраченных (использованных) ресурсов. На практике рассчитать альтернативные затраты весьма непросто, ведь любая возможная их оценка будет исключительно субъективной, а потому рассмотренный подход имеет лишь теоретическую значимость - категория «экономическая прибыль» является прежде всего объектом исследования в рамках экономической теории. Тем не менее, понятие «альтернативные затраты» весьма активно, хотя, вероятно, не вполне адекватно используется в повседневной практике, в частности в дискуссиях по поводу целесообразности и оправданности тех или иных расходов.

Предпринимательский подход. Носителями и апологетами идеи этого подхода являются предприниматели (инвесторы, участники фондового рынка). Они вкладывают в бизнес капитал и потому делают суждение об эффективности вложения, ориентируясь на его прирост. В рамках данного подхода прибыль может быть оценена как прирост капитала собственников за отчетный период. Более строгое определение таково: предпринимательская прибыль есть прирост капитала собственников (за исключением операций по преднамеренному его изменению, имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении чистых активов фирмы (в рыночной оценке), исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за вычетом обязательств. Данная точка зрения была высказана еще шотландским экономистом А. Смитом, характеризовавшим прибыль как сумму, которая может быть израсходована без посягательства на капитал собственников.

Бухгалтерский подход. Бухгалтеры имеют свое, отличное от экономистов и менеджеров суждение по поводу объективности рассмотренных выше алгоритмов. В теории бухгалтерского учета известны критерии Дж. Каннинга, которым должен отвечать финансовый результат, чтобы считаться прибылью:

- получение ожидаемой в течение года прибыли имеет высокую вероятность;
- ожидаемая выручка может быть исчислена с высокой степенью надежности;
- предполагаемые расходы рассчитываются с высокой степенью вероятности.

Указанные требования носят чисто экономический характер и в несколько измененном виде нашли свое отражение в Международных стандартах финансовой отчетности и отечественных бухгалтерских регулятивах. Согласно бухгалтерскому подходу прибыль (убыток) трактуется как положительная (отрицательная) разница между доходами

предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.

Иными словами, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем.

Корявко И.Г.

аспирант кафедры «Экономическая теория»

Сургутский государственный университет ХМАО-Югра

аспирант кафедры «Экономическая теория»

Штыхлина И.В.

преподаватель естественных дисциплин

Сургутский профессиональный колледж, г. Сургут

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ПРЕСТИЖНОСТИ НАЧАЛЬНОГО И СРЕДНЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

(В статье исследуется эволюция рынка образовательных услуг и трудовых ресурсов, в процессе реформирования экономики России, а также анализируются проблемы системы образования и формируются пути их решения)

Современное состояние рынка трудовых ресурсов характеризуется достаточно высоким спросом на рабочие профессии и специальности среднего профессионального образования. По оценкам Федеральной службы по труду и занятости в настоящее время от 60 до 80 % вакансий на рынке труда составляют рабочие профессии. При этом средний возраст рабочих на российских предприятиях приходится на 50-55 лет, что свидетельствует о неблагоприятной ситуации с воспроизводством квалифицированных рабочих кадров. В ближайшей перспективе это может привести к возникновению острого дефицита рабочих кадров различной профессиональной направленности и, как следствие, негативно сказаться на развитии экономики региона и страны в целом.

Вместе с тем спрос на образовательные программы начального (НПО) и среднего профессионального образования (СПО) в последние годы остается непропорционально низким по сравнению с востребованностью

подготовленных по этим программам работников на рынке трудовых ресурсов. Это обусловлено рядом причин, основными из которых, по нашему мнению, являются:

- пропаганда высшего профессионального образования (ВПО) со стороны родителей абитуриентов как обязательного и многообещающего с точки зрения перспектив карьерного роста и личного благополучия;
- традиционное, но не всегда, обоснованное представление о престижности профессий, сформированное в большей мере позицией школьных учителей, друзей и ближайшего окружения потенциального абитуриента;
- слабая информированность о профессии в условиях накопления нового социально-экономического опыта, вызванного сменой экономических систем и механизмов хозяйствования на территории постсоветского пространства;
- трансформация жизненных приоритетов и ценностей, когда профессия воспринимается как средство достижения определенного образа жизни, а не как сфера профессиональной деятельности с учетом интересов, подкрепленных индивидуальными способностями и возможностями личности. [1, с.60].

Перечисленные факторы в немалой степени обусловлены недостаточно эффективным механизмом взаимодействия структур, способствующих развитию профессионального самосознания и самоопределения личности. Прежде всего, это общеобразовательные учреждения (школы, гимназии, лицеи), высшие и средние специальные учебные заведения, предприятия - потенциальные работодатели.

Наиболее распространенная форма взаимодействия предприятий работодателей и средних учебных заведений, реализуется в основном через систему договорных отношений на подготовку специалистов, как правило, по программам среднего профессионального образования. Рабочие профессии и специальности, к сожалению, пока не пользуются популярностью, как предмет заключения договора о сотрудничестве между работодателем и учреждением образования. В этой связи высока вероятность ситуации, когда отсутствие на предприятии необходимого количества персонала рабочих профессий и специальностей неблагоприятно отразится на качестве организации производственного процесса и финансовых результатах деятельности предприятия в конечном итоге.

Альтернативой может служить планомерная подготовка будущих работников различных профессиональных групп и специальностей на основе долгосрочного сотрудничества предприятий-заказчиков и образовательных учреждений среднего и начального профессионального образования.

Следует отметить, что количество бюджетных мест по образовательным программам начального и среднего профессионального образования превышает данный показатель по программам ВПО. Существенным выигрышем для предприятия в этом случае является

отсутствие затрат на обучение будущего специалиста. Для учащегося, в свою очередь, наличие реальных перспектив трудоустройства и знакомство с особенностями своей будущей профессиональной деятельности, например в процессе прохождения производственной практики, позволит повысить привлекательность начального и среднего профессионального образования. Кроме того, наличие начального и среднего профессионального образования не отвергает возможности получения высшего, напротив, создает основу и дополнительные конкурентные преимущества будущему специалисту, способствует постепенному наращиванию трудового потенциала, профессиональному росту, расширению горизонта личных возможностей.

Довольно часто при трудоустройстве молодых специалистов возникает парадоксальная ситуация, когда стандартный набор требований к кандидатам на различные должности включает противоречивые позиции. Ключевыми требованиями становятся опыт работы (3-5 лет), возраст претендента на должность (25-35 лет) и высшее образование. В среднем молодые люди заканчивают учебу в вузе в 21-23 года. Таким образом, они автоматически не попадают под выдвигаемые работодателем требования за исключением наличия высшего образования. Одним из вариантов решения этой проблемы, на наш взгляд и является: осуществление многоуровневой подготовки, реализуемой Сургутским профессиональным колледжем. Последовательное прохождение будущими специалистами образовательных программ разных уровней во многих случаях будет выгодно как работодателям, так и самому учащемуся.

Однако информирование потенциальных абитуриентов о возможностях многоуровневой подготовки через систему НПО, СПО напрямую связано с необходимостью комплексного подхода к сотрудничеству между предприятиями-работодателями, образовательными учреждениями, реализующими программы начального, среднего профессионального образования, а также общеобразовательными учреждениями (школами, гимназиями, лицеями).

Представляется, что альянс указанных структур необходим, прежде всего, на стадии профориентационной подготовки абитуриентов. Направления совместной профориентационной работы могут включать различные формы и методы взаимодействия. В частности, инициирование и организация заинтересованными сторонами экскурсий в образовательные учреждения, осуществляющие многоуровневую подготовку специалистов. Такие экскурсии проводятся, но в небольшом количестве, а инициаторами выступают родители абитуриентов или туристические агентства, которые заинтересованы в большей мере не в профессиональной подготовке специалиста, а извлечении прибыли от мероприятия. [3, с.45].

Организация экскурсий на предприятия - потенциальные места трудоустройства будущих специалистов - является достаточно эффективным психологическим способом воздействия на абитуриента и позволяет

познакомиться с конкретными условиями трудовой деятельности. Во время экскурсии возможно проведение встреч абитуриентов с руководителями, ведущими специалистами и высококвалифицированными работниками предприятий.

Другими направлениями сотрудничества структур, заинтересованных в профессиональном становлении абитуриента - будущего специалиста могут быть: проведение конкурсов для выявления и отбора профессионально ориентированной молодежи, диагностика психотипа абитуриента и консультации психолога, развитие иных коммуникационных технологий.

Таким образом, только в результате комплексного подхода можно ожидать постепенного повышения спроса на рабочие профессии и специальности со стороны выпускников общеобразовательных учреждений и сглаживания диспропорций на рынке труда.

Использованные источники:

1. Коротков Э.М. Качество образования: формирование, факторы и оценка, управление. – М.: ГУУ, 2002
2. Ломакин А.Л. Конкурентоспособность негосударственного гуманитарного вуза в сфере образовательной деятельности. – М.: Диалог-МИФИ, 2004
3. Саймон Б. Общество и образование. – М.: Прогресс, 1989

*Ксенофонтова Х.З., кандидат социологических наук, доцент
Пензенский государственный педагогический
университет им. В.Г. Белинского
Россия, г. Пенза*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Под механизмом общепринято понимать устройство, позволяющее соединить статику и динамику, упорядочить и обеспечить их соответствие относительно передачи энергии [1, с. 268].

Механизм развития – совокупность методов, средств и принципов управления, обеспечивающих эффективную реализацию целей развития объекта [2, с. 265].

В основе разработки механизма лежат знания законов и принципов организации конкретной сферы деятельности, методы, процедуры, инструменты которого используются в ходе его построения, например, в работе механизма развития компетенций управленческого персонала.

Развитие компетенций управленческого персонала осуществляется различными способами формирования и активизации знаний управленческого персонала, навыков и его способностей. Менеджер, осуществляя развитие компетенций управленческого персонала, опирается на его поведение: потребности и интересы; интеллектуальные и физические способности; систему ценностей; ожидания и притязания; опасения и ограничения в их деятельности; мотивы их деятельности; убежденность и

доверие; их социально-психологические установки. В развитии компетенций управленческого персонала эти факторы становятся средствами воздействия и определяют механизм их развития.

Механизм развития компетенций управленческого персонала представляет собой взаимодействие руководителей всех уровней управления со своим персоналом с целью наиболее полного и эффективного использования имеющихся на производстве ресурсов, и в первую очередь знания, навыки, способности всех категорий работников. В завершение анализа смысловой составляющей понятия «механизм управления персоналом» автор предлагает, на его взгляд, наиболее универсальное определение: механизм развития компетенций управленческого персонала - это система взаимосвязанных социальных, организационных и экономических мер для эффективного формирования и использования знаний, навыков, способностей управленческого персонала.

Механизм развития компетенций управленческого персонала будет рассматриваться как сложная по природе, интегральная по форме, целенаправленно функционирующая система методов и инструментов наращивания знаний и развития навыков управленческого персонала.

Структура механизма развития компетенций управленческого персонала предприятия корпоративного типа состоит из совокупности методов и инструментов наращивания знаний и развития навыков управленческого персонала. К основным методам и инструментам наращивания знаний управленческого персонала относятся (таблица 1):

Одним из методов наращивания знаний управленческого персонала является обучение. Предприятия корпоративного типа, стремящиеся к созданию и реализации конкурентных преимуществ, предъявляют к сотрудникам серьезные требования:

- высокий уровень образования, знание новых технологий, понимание своей роли в достижении целей компании, умение принимать решения, соответствующие профессиональному уровню;

Таблица 1

Методы и инструменты наращивания знаний управленческого персонала

№ п/п	Методы наращивания знаний управленческого персонала	Инструменты наращивания знаний управленческого персонала
1.	Профессиональное обучение управленческого персонала	Лекции, наставничество, инструктаж, дистанционная подготовка
2.	Повышение квалификации управленческого персонала	Корпоративные семинары, конференции, стажировки
3.	Подготовка и переподготовка	Ротация, тренинги, самообучение,

	управленческого персонала	курсы
4.	Методы содействия развитию творчества управленческого персонала	Деловые, ролевые игры
5.	Электронное наущение	Учебные модули, тренинги, наставничество, моделирование

- умение адаптироваться к постоянно меняющимся условиям; готовность брать на себя ответственность за повышение своей профессиональной квалификации; постоянное обучение и саморазвитие;
- умение устанавливать собственные цели и достигать их;
- умение общаться и взаимодействовать с клиентами компании и представителями других отделов и департаментов;
- умение применения творческого подхода в работе.

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить, что основным приоритетом становится развитие компании через развитие персонала, поэтому обучение сотрудников превращается в неотъемлемую часть корпоративной жизни.

Профессиональное обучение способствует общему интеллектуальному развитию человека, расширяет его эрудицию и круг общения, укрепляет уверенность в себе. Возрастающее значение профессионального обучения, расширение потребности в нем, привели к тому, что компании стали повышать квалификацию своих сотрудников систематически. Повышение квалификации является одним из методов наращивания знаний управленческого персонала, который направлен на углубление и усовершенствование уже имеющихся у персонала знаний, необходимых для определенного вида деятельности. Повышение квалификации управленческого персонала может проходить с помощью корпоративных семинаров, конференций, стажировок.

Развитие навыков руководителей каждого уровня управления способствует успеху организации. Необходим систематический подход к развитию руководителей, поскольку все более жесткие требования, предъявляемые к линейным менеджерам, воздействуют на развитие более широкого спектра навыков, чем раньше.

К основным методам и инструментам развития навыков управленческого персонала относятся (таблица 2).

Развитие профессиональных навыков управленческого персонала данный метод, появившийся на основе исследований труда управленческого персонала. Анализ профессиональных навыков направлен на выявление различных видов умений, которыми должен владеть руководитель конкретного уровня управления с тем, чтобы уместно и эффективно применять в своей деятельности профессиональные знания,

профессиональные ценности и этику. Основными инструментами развития навыков управленческого персонала являются: ситуационный анализ; упражнения на разрешение проблем; постановка письменных вопросов; участие в проектах; упражнения на развитие лидерских качеств; установление приоритетов и планирование конкретных рабочих действий; предвидение и прогнозирование решения задач.

Таблица 2

Методы и инструменты развития навыков управленческого персонала

№ п/п	Методы развития навыков управленческого персонала	Инструменты развития навыков управленческого персонала
1.	Развитие профессиональных навыков управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - ситуационный анализ - упражнения на разрешение проблем - постановка письменных вопросов - участие в проектах - упражнения на развитие лидерских качеств - установление приоритетов и планирование конкретных рабочих действий - предвидение и прогнозирование решения задач
2.	Развитие навыков практического обучения управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - курсы публичного выступления - курсы составления отчетов - ролевые игры - групповые дискуссии - инструктаж - работа рядом с опытным специалистом
3.	Развитие технических навыков труда управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> - работа с техникой - использование инструкций

Развитие навыков практического обучения управленческого персонала. Этот метод направлен на процесс развития навыков, а не на их содержание. Анализируются обучающие навыки, способствующие удовлетворительному выполнению работы. Данные навыки используются для повышения уровня знаний и представлены различными категориями рабочего поведения. Инструменты развития навыков обучения являются: курсы публичного

выступления; курсы составления отчетов; ролевые игры; групповые дискуссии; инструктаж; работа рядом с опытным специалистом.

Развитие технических навыков труда управленческого персонала. Он выделяет навыки, применяемые квалифицированным управленческим персоналом при выполнении функций в соответствии с документами регулирующих деятельность на конкретном уровне управления. Метод используется для анализа постоянно повторяющихся операций. Основные инструменты развития навыков управленческого персонала: работа с техникой; использование инструкций.

Таким образом, механизм развития компетенций управленческого персонала представляет собой систему воздействия на работников с целью получения необходимых результатов. Для эффективного применения механизма развития компетенций необходимо его диагностику.

Использованные источники:

1. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента. – М., 2004. – 895 с.
2. Основы социального управления / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев. Под ред. В. Н. Иванова. – М., 2001. – 271 с.

Кулаков В.И.

*доктор исторических наук,
профессор кафедры гуманитарных дисциплин
и туристских коммуникаций Калининградского
института туризма – филиала Российской
международной академии туризма,
РОССИЯ, г. Калининград*

ЗАПАД И ВОСТОК: КОРОЛЬ БЕЗ ВОЙСКА И ДРУЖИНА БЕЗ КНЯЗЯ

Этюд, написанный в поисках причин наших различий

Мир в XXI веке во всём многообразии своих проблем и вызовов выделяется вопрос, на который никто и никогда не пытался найти ответ. В чём разница между Западной и Восточной Европами в социологическом отношении? Почему так разнятся ментальности русских и немцев, болгар и литовцев, итальянцев и норвежцев? Почему-то, «что русскому хорошо, то немцу – смерть»? Попробуем на эти животрепещущие вопросы поискать ответы в начальных этапах европейского средневековья.

Современное состояние изученности европейской археологии I тысячелетия н.э. позволяет выделить признаки изменения социальной структуры различных этнических обществ на грани перехода от родоплеменной организации к пред- и раннегосударственным системам, причём – дискретно для различных регионов нашего континента. В частности, для погребальных древностей Балтии, Северной и Восточной Европы (5 - нач. 11 вв.) определён комплекс признаков, условно именуемый дружинной триадой. Этот комплекс включает “...изменение характерного ранее для родовой традиции погребального обряда, декоративный стиль, включающий

разные культурно-этнические черты и наличие разноэтнических элементов...” в составе воинских коллективов, именуемых “дружина” [Кулаков В.И., 1988, с. 122]. Наиболее адекватное определение феномена дружины предложено Л. Дрэггером: “Дружина (Gefolgschaft; Follovers, ... Retainers; Suite) - объединение воинов вокруг военного предводителя, позднее ближайшее военное окружение князя или короля” [Дрэггер Л., 1986, с. 52]. Превращение дружины из временного воинского образования (для одного набега или битвы) в постоянно действующий социальный институт соответствует предгосударственному уровню развития потестарности. Эта организация стала для военачальника готовым инструментом для создания государства - института легализованного насилия над безоружным населением. На всём протяжении существования дружины её члены были подчинены лишь своему вождю, причём его власть покоилась не на принадлежности к родовой аристократии, а исключительно на личном мужестве и на удачах в походах. Дружинники повиновались своему вождю на основании клятвы, дающей ему каждым из членов дружины в знак личной верности. Этот нюанс дружинных отношений характерен как для раннеримского времени [Тацит, 1969, с. 359], так и для эпохи викингов, когда такая клятва обозначалась древнеисландским термином væg [Кулаков В.И., 1999, с. 197]. Признаки дружинной триады на балтийском материале реализуются уже в середине 5 в. [Кулаков В.И., 1998, с. 107-109], в момент появления на юго-западной границе балтского мира группы разноэтнических профессиональных воинов, упомянутых Йорданом как gens Vividaria [Йордан, 1997, с. 138]. Специфика социальной идентичности этих воинов отражена в их готском по происхождении самоназвании - “вещие воины/люди” [Кулаков В.И., 1998, с. 107], что показывает использование ими при достижении своих целей не только воинского (сугубо силового), но и культового авторитетов.

Для более ранней эпохи, в археологическом материале Западной Европы 1 - 2 вв. н.э. высокий социальный статус манифестируется путём реализации специфической формы обрядности, обилия предметов вооружения и римских “импортов” (подкуранные “княжеские погребения” группы Любсов в междуречье рек Висла и Везер) лишь для высшего слоя германской родовой аристократии - упомянутых Тацитом “королей” [Eggers Y.J., 1953, S. 58-62]. Позднее, ок. 250-300 гг. в племенном ареале тюрингов возникают также связанные с племенной аристократией “княжеские погребения” типа Хасслебен-Лёйна [Schulz W., 1953], структурно сходные с комплексами группы Любсов. Все перечисленные выше признаки погребальных комплексов выделяются могилы воинской знати на фоне массы малоинвентарных трупосожжений рядовых соплеменников. Наконец, с конца 5 в. в обряде западных германцев происходит стабилизация: репрезентативные по обряду и снаряжения погребения с роскошными мечами-спатами содержат останки членов королевских династий (например - одного из ранних Меровингов - короля Хильдерика в Турней). Могилы с

набором боевого наступательного и оборонительного снаряжения принадлежат как воинам королевского войска [Menghin W., 1983, S. 170], по “Салической правде” - *convivae regis*, так и свободным общинникам.

Таким образом, лишь в эпоху, последовавшую вслед за битвами при Каталаунских полях и Недао в сер. 5 в. н.э., завершивших период гуннских войн, на западе нашего континента в погребальной обрядности представителей властных структур ранних “варварских” государств формируется достаточно устойчивая система признаков их социального статуса. Для более раннего времени в большинстве племён континентальных германцев подобного рода система отсутствует (или не прослеживается). Например, на поздней фазе развития черняховской культуры, соответствующей времени создания и драматического крушения “державы Германариха”, нет никаких признаков, которые могли бы выделить в массе погребений воинов восточнотетского конунга. Массовые черты обрядности 4 в. - распространение труположений, сопровождение мужских погребений оружием - связываются с влиянием римских традиций и воспринимаются как знаки статуса мужчины-воина [Schultze E., 1983, S. 272, 273]. Лишь сопровождение захоронения германского вождя останками подчинённых ему воинов (Niederstötzingen, Kr. Heidenheim) указывают на вхождение последних в состав дружины [Paulsen P., 1967, S. 140]. Для того, чтобы выяснить археологический феномен существования на западе континента “королей без войска”, на его востоке - “дружины без князя”, необходимо конкретизировать принципы формирования королевской власти в “варварских” обществах Европы на пред- и раннегосударственном этапах.

Используя накопленный за последние десятилетия опыт палеосоциологических исследований, А.И. Селицкий выделил различные варианты становления королевской власти в германских племенах [Селицкий А.И., 1999, с. 68-70]:

1. Западногерманские племена - хатты, хавки, фризы, саксы - вплоть до вхождения последних в состав державы Карла Великого не имели традиций королевской власти. Решения принимались на племенном народном собрании, административные функции по областям (позднее - герцогствам) принимались военными вождями, возглавлявшими в походах дружины. Таким образом, максимумом власти у этих народов обладало собрание соплеменников (традиционное право легитимности общенародного решения, фактически - народная “демократия”), часть своей власти делегировавших региональным военным лидерам. Социальная градация в таком варианте потестарности, т.е. формального разделения властных функций между всеми соплеменниками поровну, в погребальных древностях отражения не предполагает. Отсутствие признаков социальной градации в вельбарских и черняховских древностях с большой долей осторожности позволяет предполагать существование у части восточных германцев (прежде всего - у остроготов и гепидов) указанной формы идеи власти. Благодаря отмеченной

специфике племенной (народной) “демократии” (в том числе - локальные возможности власти военного вождя, как результат - отсутствие упорядоченной и постоянной дружины) могущество державы Германариха оказалось столь эфемерным. Видимо, готское слово *driguan* следует понимать не как термин “дружина” в его древнерусском и общепринятом ныне значении, а как “военная служба = временная воинская повинность” [Braune W., 1905, S. 147].

2. Общественные принципы, укоренившиеся у северогерманских племён, характеризовались сочетанием в руках племенного “короля” культовых функций. Культовый, а не силовой смысл потестарного авторитета скандинавских конунгов-жрецов максимальное отражение получил в вендельских погребальных традициях. Многовековые традиции этого варианта властных функций привели к тому, что дружинные вожди, на протяжении всего I тысячелетия н.э. стихийно пытавшиеся найти себе и своим воинам место в современной им социальной структуре, но не владевшие культовыми функциями, были вынуждены покинуть земли предков. Так немногочисленные, но весьма действенные северные дружины принимали активное участие в “варварских” войнах с Римской Империей, по указанным причинам основной сферой деятельности отрядов викингов стали земли вне Скандинавии. Как и у северных германцев, культовый акцент власти племенных вождей представлен в раннесредневековых обществах славян и западных балтов. Относительно славян Восточной Европы подобный вывод можно сделать лишь на основе данных письменных источников [Новосильцев А.П., 1965, с. 396], в археологическом материале 8 - 9 вв. показатели сакрализации власти местных князей пока не выявлены. Культовая потестарность у западных балтов и части западных славян в рамках идеи “священного царства” (по Дж. Фрэзеру) обозначена как в сообщениях хронистов, так и в археологическом материале 9 в. [Кулаков В.И., 1990, с. 191]. При этом погребения прусских жрецов-вайделотов, реально обладавших как культовой, так и мирской властью, характеризуются радикальным отсутствием находок [Кулаков В.И., 1990, с. 193]. Захоронению родовых “королей” пруссов соответствовали сложные заупокойные церемонии [Топоров В.Н., 1990, с. 13-20]. По своей внутренней структуре могилы этих “королей” (*kongos*) вряд ли отличались от дружинных погребений 10-11 вв., обязательными для которых были оружие и конское захоронение. В большинстве случаев погребения с поименованными признаками содержат элементы дружинной триады (см. выше) и принадлежат прусским дружинным формированиям, возникшим в ходе движения викингов и никогда не признававшим над собой королевской власти.

3. Последняя из известных современной науке форм “варварской” потестарности была реализована южногерманскими племенами, достаточно рано вступившими в непосредственный контакт с римской цивилизацией. В

данной версии власти короли совмещали как традиционный авторитет родоплеменного аристократизма, так и элемент прямого принуждения путём действий королевской дружины (Retainers, Suite) и/или периодической поддержки римских легионов. Мистическая слагаемая властных полномочий у южногерманских королей была слабее, нежели у их скандинавских, славянских или балтских “коллег”. Это было связано с сильным влиянием античных, а затем и арианских культовых традиций, уже в 4 в. н.э. радикально ослабивших систему германской отеческой религии. Возможно, именно этот аспект, на который ранее археологи не обращали должного внимания, является причиной отсутствия признаков дружинной триады в погребальном материале значительной части европейского Barbaricum. Здесь - принципиальное различие между севером и югом Европы. “Скандинавия эпохи викингов ... - это то, чем могла стать и не стала германская Европа, “сбитая с пути истинного” слишком близким знакомством с Римом и христианизацией” [Хлевов А.А., 1999, с. 56]. Отсутствие у южногерманских племён заметной культовой слагаемой власти не предполагало осуществления жрецами (их наличие здесь даже в позднеримское время проблематично) ранжирования жизни подконтрольный им социумов, в том числе - в погребальной обрядности. Инициатива нарочитых форм королевских погребений принадлежала, судя по всему, ближайшему окружению “варварских” владык (т.е. - членам их семей и ближним дружинникам). Погребения же рядовых воинов (не обладавших кодифицированными правами приближённых к королю знатных воинов-comiti), по своей конструкции и инвентарю могли не отличаться от могил рядовых общинников. Немалую роль в отсутствии археологических признаков дружины сыграла и церковная пропаганда, явно не приветствовавшая появление материальных инсигний у королевской воинской свиты, которая как сословие стала оформляться не ранее 7 в. Ок 550 г. в наставлениях графу Регинону Фульгенций Руспийский вспоминает слова Иоанна Крестителя о том, что христианский воин должен быть весьма скромен и довольствоваться лишь своим жалованием [Флори Ж., 1999, с. 69].

Представленный эскиз отражения идей европейской потестарности в археологическом материале пред- и раннегосударственного периода в числе прочего выявляет причины сложения различных форм ментальности у населения Barbaricum. Элементы народной “демократии” (вариант 1), приоритет духовных ценностей (вариант 2) и сугубый прагматизм власти (вариант 3) не только обозначил различие параметров древностей трёх основных частей “варварской” цивилизации раннесредневековой Европы, но и по сей день реализуется в национальном характере и в политических приоритетах различных народов нашего континента. К сожалению, отсутствие компромисса между указанными формами ментальности не способствует естественному ходу прогресса не только в границах национальных государств, но и во всём мире.

Таким образом, стали ясны истоки противоречий между Западом и Востоком. Жители первого региона, ещё в эпоху становления государственности, показавшие свой прагматизм и главенство материалистического образа мышления, главной своей целью ставят борьбу за материальное процветание личности и государства. Обитатели Восточной Европы напротив, исторически связаны с поисками идеологической составляющей своего бытия. В рамках полученной парадигмы (она лишь выглядит так упрощённо, в виде оппозиции Запад-Восток, на самом деле в этой бинарной системе существуют масса нюансов), имеющие глубокие исторические корни (они показаны в статье) складываются и социальные структуры обществ обеих указанных выше групп и движется развитие этих структур и государственных образований Запада и Востока. На протяжении нескольких веков в Западной Европе развивался вариант потестарности 2, постепенно, начиная с Франции, сменённый вариантом 1. Россия и, частично, народы Балтии, развивались в рамках варианта 3, традиции которого, как не странно, рельефно проявились в различных сторонах жизни СССР.

Использованные источники:

- Дрэггер Л., 1986. Дружина // Социально-экономические отношения и соционормативная культура, Москва.
- Иордан 1997. О происхождении и деяниях гетов. *Getica*. Санкт-Петербург.
- Кулаков В.И., 1988. Дружинные элементы в могильниках пруссов VII - начала XI в. // Археологические памятники европейской части РСФСР. Погребальные древности. Москва.
- Кулаков В.И., 1989. Погребения военачальников прусской дружины // Краткие сообщения Института археологии АН СССР. вып. 198, Москва.
- Кулаков В.И., 1990. Погребальный обряд пруссов в эпоху раннего средневековья // Исследования в области балто-славянской духовной культуры. Погребальный обряд. Москва.
- Кулаков В.И., 1999. Балтийский акцент в движении викингов (этнические диффузии и традиции искусства) // *Archaeologia Lituana*, vol. I, Vilnius.
- Новосильцев А.П., 1965. Восточные источники о славянах и Руси VI-IX вв. // Новосильцев А.П. и др., Древнерусское государство и его международное значение, Москва.
- Селицкий А.И., 1999. К вопросу о генезисе королевской власти у древних германцев // Скандинавские чтения 1998 года. Этнографические и культурно-исторические аспекты, Санкт-Петербург.
- Тацит Корнелий Публий, 1969. Сочинения, т. 1, Ленинград.
- Топоров В.Н., 1990. Конные состязания на похоронах // Исследования в области балто-славянской духовной культуры. Погребальный обряд. Москва.
- Флори Ж., 1999. Идеология меча. Предыстория рыцарства, Санкт-Петербург.

- Хлевов А.А., 1999. Дружина Севера как исторический феномен//Скандинавские чтения 1998 года. Этнографические и культурно-исторические аспекты, Санкт-Петербург.
- Braune W., 1905. Sammlung kurzer Grammatiken germanischer Dialekte. Bd. I. Gotische Grammatik, Halle.
- Eggers Y.J., 1953. Lübsow, ein germanischer Fürstensitz der älteren Kaiserzeit // Prähistorische Zeitschrift, Bd. 34/35, 1949/50.
- Menghin W., 1983. Das Schwert im Frühen Mittelalter, Stuttgart.
- Paulsen P., 1967. Alamannische Adelsgräber von Niederstotzingen (Kr. Heidenheim), Stuttgart.
- Schulz W., 1953. Leuna, ein germanischer Bestattungsplatz der spätrömischen Kaiserzeit // Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin. Schriften der Sektion für Vor- und Frühgeschichte, Bd. I.
- Schultze E., 1983. Grabsitte und Grabkult // Die Germanen. Geschichte und Kultur der germanischen Stämme in Mitteleuropa, Berlin, Bd. II.

*Кураленко О. Г., соискатель ученой степени
кандидата экономических наук
кафедры «Экономики и менеджмента»
Брянской государственной инженерно-
технологической академии
Россия, г.Брянск*

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие инновационного потенциала выступает концептуальным отражением развития инновационных процессов, оно развевывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований и получило развитие с начала 80-х годов XX века. В настоящее время существуют неоднозначные трактовки термина «инновационный потенциал», появляются самостоятельные исследования, посвященные анализу различных подходов. Наиболее распространенные из них представлены в таблице 1:

Таблица 1 – Характеристика научных подходов к обоснованию инновационного потенциала

Научный подход к обоснованию инновационного потенциала	Авторы и представители	Трактовка научного подхода
Структурный	Ю. Глазьев	Авторы концентрируют свои усилия на изучении отдельных аспектов инновационного потенциала. Зачастую он отождествляется с понятиями научного, интеллектуального, творческого и научно-технического потенциалов.

Ресурсный	Жиц Г.И. Ковалев Г.Д.	Инновационный потенциал рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка.
Производственная сила ресурса	А.Тарутин	С точки зрения содержательной функции, использованные и неиспользованные, скрытые ресурсные возможности могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов. С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал - это «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций»
Смешанный	Ф.Глисин, С.Перинов	В этом подходе агрегируются вышерассмотренные позиции, и инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью - достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационно-активной экономики. Этот подход представляется наиболее обоснованным и позволяет сформулировать методологические основы оценки инновационного потенциала на уровне промышленного предприятия.
Структурно-институциональный	В.Елисеев, О.Сухарев	Подход вычленяет структуру инновационной деятельности с точки зрения системы институциональных субъектов, осуществляющих инновационную деятельность, а также экономические связи с внешними для нее сферами - наукой и производством.
Функциональный	Р.Фатхутдинов	Подход выявляет временные закономерности инновационного процесса - производство инновационного продукта, его обмен, распределение, потребление и возобновление цикла инновационного процесса.

Таким образом, инновационный потенциал – это возможность системы создавать, совершенствовать, использовать нововведения в условиях

имеющегося обеспечения и экономические отношения внутри системы как способность к осуществлению инновационной деятельности.

В узком смысле инновационный потенциал предприятия – это совокупность имеющихся у предприятия средств, возможностей для использования нововведений в производственной, финансовой, управленческой и коммерческой деятельности в соответствии с базовыми целями его развития.

В широком смысле под инновационным потенциалом следует понимать отношения, которые возникают на микроуровне между работниками по поводу достижения базовых целей предприятия, заложенных в стратегии его развития, при условии наличия инновационных возможностей, которые создаются за счет других компонентов потенциала.

Выделим основные черты инновационного потенциала:

1. Инновационный потенциал определяется его реальными инновационными возможностями.

2. Инновационные возможности во многом зависят от имеющихся у него ресурсов, поэтому инновационный потенциал характеризуется также и определённым объёмом ресурсов, вовлечённых или не вовлечённых в производство, но подготовленных к использованию в нём.

3. Инновационный потенциал определяется не только имеющимися у него инновационными возможностями, но и готовностью к их использованию с целью воплощения новшеств в нововведения.

Основу инновационного потенциала промышленного предприятия образуют финансовая, кадровая, материально-техническая, организационно-управленческая, информационная, а также рыночная составляющие (таблица 2). Наличие тех или иных составляющих, их качественный и количественный состав во многом определяют выбор и эффективность инновационной деятельности.

Таблица 2 – Составляющие инновационного потенциала промышленного предприятия

Составляющая	Содержание
Финансовая	Инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования, финансовая устойчивость и платежеспособность
Кадровая	Состав работающих и его отношение к инновационной деятельности, доля работающих в интеллектуальной сфере (программисты, исследователи, конструкторы, технологи и др.) в общей численности работающих
Материально-техническая	Современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное оборудование
Информационная	Совокупность различных видов научной информации по инновациям и инновационной деятельности, как в стране, так и за рубежом, научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям,

	системам и оборудованию, компьютерные системы, включенные в российские и международные сети, научно-техническая документация в виде отчетов, регламентов, другая проектно-конструкторская документация, информация о конкурентах.
Организационно-управленческая	Организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура. Современные формы организации и управления инновационной деятельностью.
Рыночная	Оценивает уровень конкурентоспособности, наличие спроса, необходимые маркетинговые мероприятия.

Недостаток или отсутствие отдельных элементов инновационного потенциала свидетельствуют о необходимости их предварительного наращивания и развития. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия может осуществляться только за счет развития составляющих его компонентов.

Потенциал может быть велик с количественной точки зрения, то есть включать в себя значительные материально-технические, информационные и трудовые ресурсы, но при этом иметь низкий качественный уровень и в силу этого не оказывать на экономическое развитие существенного позитивного влияния. Следовательно, может иметь место ситуация, когда наличие значительного инновационного потенциала сопровождается сравнительно низкой инновационной активностью хозяйствующего субъекта экономической системы, что обуславливает, таким образом, низкий уровень использования инновационного потенциала.

Таким образом, инновационный потенциал является производным от базовых ресурсных потенциалов (производственного, технологического, природного, финансового) и может успешно реализовываться только инновационно активными участниками рыночных отношений, то есть в ходе именно инновационного развития предприятия.

При формировании системы показателей для анализа использования инновационной составляющей ресурсного потенциала предприятия за основу приняты разработки Т.Г. Садовской, В.А. Дадонова, П.А. Дроговоз, раскрывающие сущность анализа наукоемких производств.

Нами предлагается следующее обобщение показателей, характеризующих состояние и уровень инновационной деятельности на предприятии. Для целей детализации оценки и возможностей выявления резервов экономического роста инновационные показатели разделены по следующим направлениям:

- оценка нематериальных активов предприятия;
- оценка инновационной активности;
- оценка наукоемкости предприятия.

Таблица 3 - Система показателей оценки инновационного потенциала

Система показателей	Критерии оценки
1. Оценка нематериальных активов предприятия	
1.1 Балансовая стоимость объектов интеллектуальной собственности, тыс.руб.	$I(БСис) < 100\%$
1.2 Нематериальные активы полученные в пользование, тыс.руб.	$I(НАп) < 100\%$
1.3 Стоимость объектов интеллектуальной собственности, используемых предприятием, тыс.руб.	$I(оис) < 100\%$
1.4. Фондоотдача объектов интеллектуальной собственности, руб./руб.	$I(Фo) < 100\%$
1.5 Фондовооруженность объектов интеллектуальной собственности, руб./чел.	$I(Фвоор.) < 100\%$
1.6 Рентабельность объектов интеллектуальной собственности, руб./руб	$I(p \text{ и.с.}) < 100\%$
2. Система показателей инновационной активности предприятия	
2.1 Удельный вес инновационной продукции в объеме отгруженной продукции по основному виду деятельности, %	$I(Уд. \text{ и.п.}) < 100\%$
2.2. Удельный вес услуг инновационного характера в объеме оказанных услуг по основному виду деятельности, %	$I(улс.ин.) < 100\%$
2.3 Количество совместных проектов по выполнению научных исследований и разработок	$Кол.с.п. = 0$ $I(Кол.с.п.) < 100\%$
2.4 Количество приобретенных новых технологий и программных средств	$Кн.т. = 0$ $I(Кн.т.) < 100\%$
2.5 Количество проданных новых технологий	$Кпр \text{ н.т.} = 0$ $I(Кпр \text{ н.т.}) < 100\%$
3. Оценка наукоемкости предприятия	
3.1 Коэффициент наукоемкости продукции, характеризующих долю наукоемкой продукции и общем объеме производимой продукции	$I(Кнаук.) < 100\%$
3.2 Доля собственных средств в финансировании НИР, %	$I(Дсс.нир.) < 100\%$
3.3. Доля бюджетных средств и привлеченных средств организаций госсектора в финансировании НИР,	$I(Дбс.нир.) < 100\%$
3.4 Доля привлеченных средств организаций предпринимательского сектора в финансировании НИР, %	$I(Дпс.нир.) < 100\%$

Инновационная составляющая ресурсного потенциала развития предприятия является определяющим фактором, характеризующим уровень и перспективы развития предприятия. В настоящее время инновационная составляющая производственного процесса и процесса управления позволяет предприятиям выпускать уникальную, разнородную, наукоемкую продукцию, тем самым качественно дифференцировать производство и завоевывать конкурентные преимущества на рынках сбыта. Таким образом, наличие проблемных участков в инновационной составляющей

использования ресурсов требует оперативного вмешательства менеджеров компании для их предотвращения.

Использованные источники:

1. Захарченко В.И. Производственно – предпринимательский комплекс: инвестиционное поведение // Машиностроитель. – М., 2001. № 11. – С. 6.
2. Е.А. Рыбкина, А.С. Пуряев Оценка и совершенствование системы инновационной привлекательности на машиностроительном предприятии. Машиностроитель. 2006.№4, с. 14-18

*Лисина О.В.
ассистент каф.ГМУиС
Казанский Национальный Исследовательский
Технологический Университет
РФ, г.Казань*

**РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ И
УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА**

В условиях ускоренных темпов научно-технического прогресса и глобализации инновации становятся основным критерием качества и эффективности управления социально-экономическим развитием региона. Совершенствуется инновационная система Республики Татарстан (РТ): усиленно формируется инфраструктура и создается благоприятная экономическая, правовая среда для участников инновационной деятельности. Основными конкурентными преимуществами РТ являются выгодное географическое положение, стабильное развитие общественно-политических и социальных процессов, богатство природных недр, развитое промышленное производство и наличие квалифицированной рабочей силы [1]. В государственном докладе «Об итогах инновационной деятельности в РТ в 2009 году» [2] была представлена матрица целей государственного управления инновационной деятельностью в республике:

Законодательное поле	Специфическое	Принятие законов «О технопарковых структурах», «Об инновационной деятельности» и Инновационного меморандума на 2011-2013 годы
	Налоговое	Внесение изменений и дополнений, предусматривающих предоставление фискальных преференций инновационно-активным хозяйствующим субъектам
Инфраструктура	Региональная инновационная система	Инвентаризация активов государственных технопарков с последующей передачей части имущественных комплексов ведущим вузам Создание региональной венчурной компании (на базе ГНО «ИВФ РТ»)
	Вузы	Ускоренное становление внутривузовской инновационной инфраструктуры

Финансирование	Бюджет	Формирование посредством инвентаризации и последующей оптимизации отраслевых НИОКР единой Республиканской целевой инновационной программы
Наука и образование	Государственные вузы	Противодействие тенденциям к неоправданной коммерциализации, гуманитаризации и регионализации высшей школы
Интеллектуальная собственность	Нематериальные активы	Оперативное развертывание Единой системы государственного учета результатов НИОКР
Информационное пространство	Просветительская деятельность	Проведение ежегодных международных инновационных форумов под эгидой Международного банка реконструкции и развития

Рис.1 Инновационная деятельность в РТ: матрица целей государственного управления и регулирования

Подобно данной матрице инновационной деятельности, каждое предприятие РТ вырабатывает собственную стратегию управления инновациями, нововведениями в соответствии с целями и уровнем инновационного потенциала. Т.е. инновационная деятельность напрямую зависит от управленческого персонала предприятия и принимаемых им решений. Инновационный потенциал предприятия представляет собой «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социо-культурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций» [3]. Такие возможности должны интенсивно использоваться для привлечения различных ресурсов. Выделяют следующие виды ресурсов, которые необходимы для эффективного осуществления инновационной деятельности [4]:

- интеллектуальные (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);
- материальные (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
- финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);
- кадровые (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);
- инфраструктурные (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);
- дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в

т.ч. зарубежными; ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Приведенная классификация позволяет определить место каждого элемента в структуре инновационного потенциала. К наиболее значимым следует отнести человеческий капитал и уровень инновационной культуры. Они отражают степень готовности и способности персонала к внедрению новшеств. Именно человеческий капитал способствует успешному переходу России к инновационному развитию, является движущей силой и ценным ресурсом. В научном мире все большую популярность приобретает точка зрения, что человеческий капитал страны имеет большее значение, чем материальный капитал или природные ресурсы.

Качество профессиональных кадров предприятия, «уровень их социализации и кооперационности, производительный потенциал рабочей силы выражается не только в уровне образования, накопленном производственном опыте, но и в состоянии здоровья, психологических, физических качествах» [5]. Соответственно, если предприятие хочет сохранить свою конкурентоспособность, руководство при принятии управленческих решений должно ориентироваться на сохранение здоровья и формирование социального благополучия кадров.

Человеческий капитал формирует инновационный потенциал, т.е. повышает эффективность деятельности предприятия. Инновационный потенциал предприятия определяется техническими и управленческими факторами. К управленческим следует относить [6]:

- сложившийся ранее уровень развития производства;
- состояние механизма и системы управления;
- тип и ориентация организационной структуры;
- тенденции экономической и инновационной политики;
- понимание потребности в различного рода изменениях и готовность к ним персонала и т.д.

На уровень развития инновационного потенциала фирмы, с точки зрения концепции Йозефа Шумпетера, оказывают влияние следующие факторы:

Факторы, способствующие разработке нововведений	Факторы, не способствующие разработке нововведений
1. Сохранение и расширение производственной базы	1. Высокие затраты, связанные с разработкой и внедрением нововведений
2. Сокращение затрат	2. Длительные сроки между разработкой нововведения и выходом изделия на рынок
3. Реализация нужд и предложений потребителя	3. Большая неуверенность в успехе
4. Повышение научно-технического потенциала специалистов	4. Непатентоспособность нововведения
5. Имидж корпорации	5. Трудности в сохранении доли на рынке
	6. Отсутствие необходимых ресурсов и

Рис.2 Факторы, оказывающие воздействие на разработку нововведений

Среди перечисленных факторов, затрудняющих или способствующих реализацию нововведений, фигурирует не только величина капитала и др., а также инновационные способности предприятия, зависящие от кадров. К ним можно отнести научный, образовательный, управленческий потенциал сотрудников, который обеспечивает выработку новых идей. При этом необходимым условием является использование различной информации и практик стимулирования творческой активности. К управленческим факторам, определяющим инновационный потенциал организации также можно отнести [7]:

- поощрение и поддержку менеджерами инновационной активности служащих на всех уровнях с помощью специальных бюджетных ассигнований;

- поощрение принятия решений по отбору и внедрению нововведений на коллективной основе;

- четкую стратегию управления нововведениями.

Стратегия управления инновациями формируется на основании предпринимательского подхода, интеллектуального потенциала, грамотности, рациональности, инициативности, воображения, образованности, способности определения приоритетов работниками организации. Таким образом, инновационное развитие возможно лишь при определенном уровне инновационного потенциала организаций, которое, в свою очередь зависит от качества человеческого капитала.

Использованные источники:

1. Официальный сайт РТ - <http://www.tatar.ru>.
2. Государственный доклад «Об итогах инновационной деятельности в РТ в 2009 году».
3. Лисин Б.К, Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор развития / Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17 – 34.
4. Коробейников О.П., Трифилова А.А, Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2000.
5. Лебедева-Несевря Н. А., Барг А. О. Социально-экономические факторы риска здоровью работников предприятия химической промышленности, Информационный гуманитарный портал "Знание. Понимание. Умение" / № 3 2010 – Социология.
6. Нуреев Р. М. Й. А. Шумпетер: роль схоластики в истории экономического анализа // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Т. 3. — № 4. — С. 20-27.

7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003.

*Лисуков В.В.
аспирант
Академия маркетинга и
социально-информационных технологий
Россия, г.Краснодар*

ТЕЛЕРАБОТА В РОССИИ. ТРУДНОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ

Сегодня для России тема развития и внедрения новой формы занятости персонала (телеработа) на отечественном рынке труда, к сожалению остается непопулярной, соответственно не существует объективной статистической информации по данной тематике. По приблизительным оценкам в России на сегодняшний день насчитывается не более 3,5 млн. телеработников, что составляет 1.6% от общего числа работающих. В сравнении с США (до 24%) и Европой (от 9 до 15% по странам) тенденции по России достаточно пессимистичные. Что же может обуславливать подобную ситуацию - боязнь работодателей перед новым опытом, «социалистические» предрассудки или что-то иное?

Если обратиться к мнению российских ученых в области экономики труда и кадрового управления, то профессор Одегов Ю.Г. (автор нескольких научных монографий по данному направлению) считает, что в России исторически сложилось положение, когда работники более ориентированы на межличностные коммуникации, характерные для традиционной работы в условиях цехов, офисов и т.д. «... на первом этапе виртуальная деятельность, возможность работать удаленно от офиса будет увлекательна, но в долгосрочной перспективе такая форма работы не даст необходимой мотивации. Виртуальный персонал, даже объединенный общей целью и более того желанием заработать деньги, рано или поздно захочет живого общения» [1].

По мнению американских исследователей Р. Рейли и К.С. Лоджески для удаленной работы существует проблема, которую они обозначили как *affinity distance* (англ. свойство расстояния). Данная проблема выражена существованием своего рода незримого барьера между самими телесотрудниками, корни возникновения которого лежат как в области культурного различия, так и психологической разобщенности. Посудите сами, что будет если сотрудники продолжительное время в основном общаются только с помощью электронной почты и мгновенных сообщений. Очевидно, рано или поздно, из-за того что подобная практика взаимодействий между этими сотрудниками не позволяет передать реального настроения и эмоционального смысла, в такой команде возникнут проблемы психологического характера.

Подобные аспекты были затронуты в исследовании, проводимом профессором Т. Голденом (США), где рассматривалось влияние присутствия в компании телеработников на корпоративную культуру. В результате было обнаружено, что с увеличением доли телеработников в коллективе значительно снижается удовлетворенность своей работой «приходящих» сотрудников, что стимулирует принятие ими решения искать новую работу. По словам исследователя, снижение удовлетворенности объясняется тем, что офисные служащие ощущают себя более «загруженными» работой и менее свободными в сравнении со своими «удаленными» коллегами. Т.Голден показал, что с увеличением доли удаленных работников у обычных падает эмоциональная отдача от работы.

В то же время существуют практические рекомендации предназначенные для устранения этих негативных последствий. Важно не принимать скоропалительных решений о переходе на формат «телеработы» отталкиваясь только от личного желания работников. Рекомендуется наделить офисный персонал большей независимостью, а также регулярно предоставлять возможность для личного общения членов виртуальной и «офисной» команд. В качестве альтернативы электронным сообщениям могут служить видеоконференции. К примеру, в компании *Hewlett-Packard (HP)* для согласованной работы виртуальных команд и офисного персонала используют технические решения с использованием телекоммуникационных технологий, позволяющих добиться эффективного взаимодействия членов групп друг с другом. Помимо повышения эффективности управления дистанционными работниками, практика внедренная на *HP* позволила значительно снизить издержки предприятия, сократить сроки принятия решений и реализации проектов.

Мировая статистка телеработы свидетельствует о том, что в среднем производительность труда телеработника возрастает на 10-20% по сравнению с персоналом работающим в офисе на постоянной основе, «эксплуатационные расходы предприятия могут снижаться на 5-9 тыс. долларов в год на одного человека»[2]. Не смотря на указанные преимущества большинство российских работодателей продолжают скептически относиться к возможности перевода своих сотрудников на виртуальный формат. В ходе исследований проведенных порталом SuperJob.ru в 2008г. было опрошено 700 представителей HR-служб крупных российских компаний и было установлено, что если предприятие имеет в своем штате виртуальных сотрудников, то чаще всего в их числе HR-менеджеры, бухгалтеры, редакторы, агенты-риэлтеры, модераторы, специалисты по в-тестированию, системные администраторы. Для сравнения, в США формат удаленной работы чаще всего затрагивает менеджеров по продажам, специалистов в области маркетинга изучающих конъюнктуру рынка, специалистов по удаленной поддержке клиентов. Европейская практика виртуальной работы демонстрирует акцент ее

использования в таких сферах деятельности, как транспорт, образование, сервис, строительство и телекоммуникации.

Далее необходимо подчеркнуть, что по статистике 57% российских руководителей исключают практику применения телеработы на базе своего предприятия, 21% - полагают, что телеработа не может обеспечить достижения максимального трудового результата и только 14% опрошенных убеждены, что за телеработой большое будущее (рис.1). Причина отрицания - для многих российских руководителей категории «телеработник», «виртуальный офис» ассоциируются с негативным оттенком. Они считают, что «новая» форма занятости предполагает низкий коэффициент эффективности, так как у телесотрудников может наблюдаться отсутствие трудового настроя, они могут постоянно отвлечены «беседами» в социальных сетях, отвлекаться на домашние дела, могут попросту оставить рабочее место осознавая свою «безнаказанность». По словам директора аналитического центра Корпорации ИНКОМ Д.Тоганова, виртуальная работа, кроме высокого уровня информационно-технического обеспечения, требует высокий уровень самоорганизации самих сотрудников. «В силу этого обстоятельства многие отечественные руководители не готовы ослабить ежедневный контроль над подчиненными и предоставить им практически полную свободу действий. Эта субъективная сторона организации удаленной работы относится, скорее, к особенностям национального менталитета» [3].

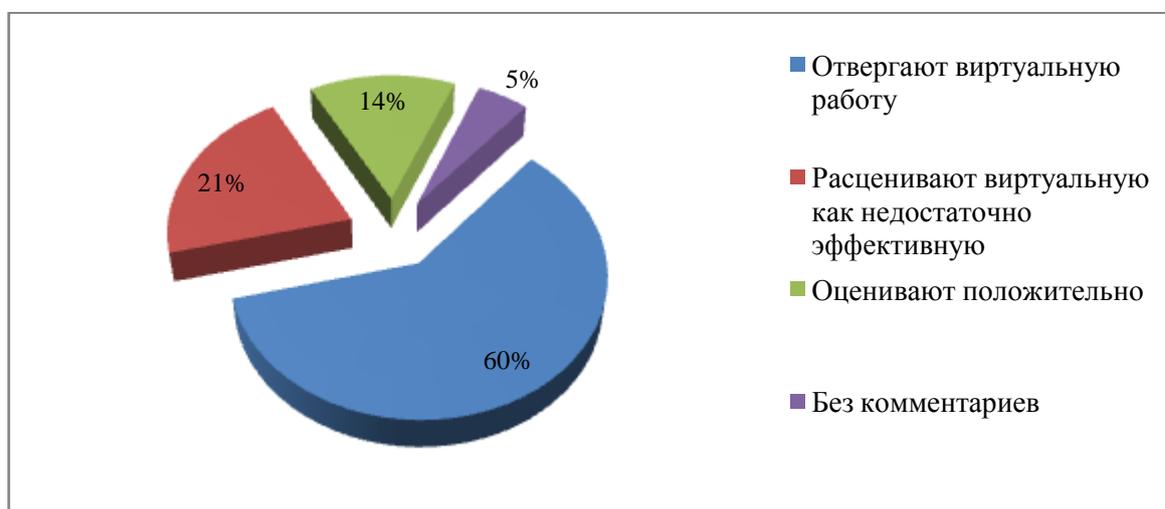


Рис.1. Отношение руководителей российских предприятий к виртуальной работе.

В то же время, в качестве контраргумента можно привести статистику мнений рядовых работников (потенциальных телеработников), которые на вопрос: «Воспользовались ли Вы возможностью работать удаленно от офиса?» ответили (рис.2):

1. Нет, я бы хотел работать в офисе – 30%;
2. Да, мне это было бы очень удобно – 39%;

3. Да, дома работаю намного лучше. – 17%;
4. Да, но у меня нет условий работать дома – 2%;
5. Никогда не думал об этом – 11%.

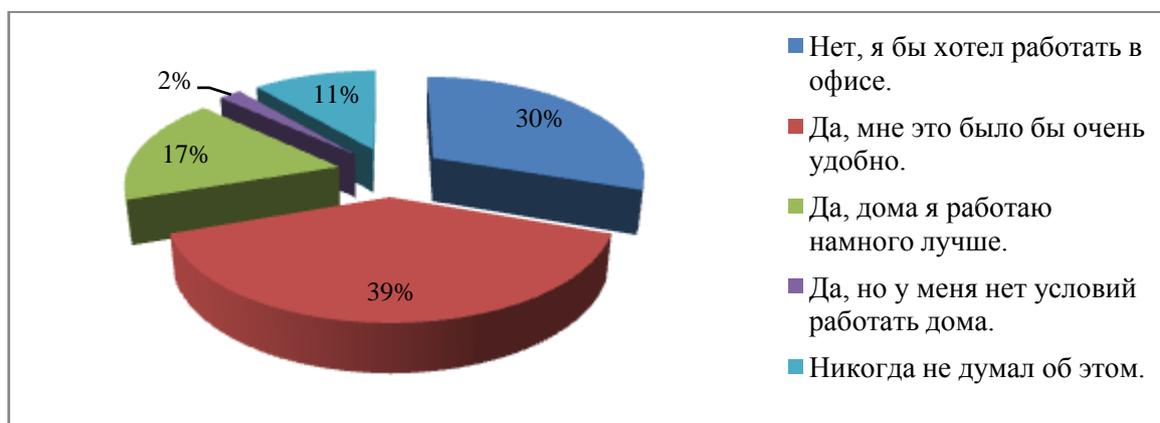


Рис.2.

Необходимо дополнить, что международное исследование, в том числе для российского рынка, проведенное в 2008 г. компанией «Фаматек» (Россия) занимающаяся разработками систем удаленного управления компьютерами показало, что 22% работников предприятий и организаций согласились бы на пониженную ставку оклада, при наличии возможности работать в домашнем офисе. Из этого числа 6% респондентов допускали возможность сокращения зарплаты от 6-10%, 2% опрошенных согласны работать удаленно, даже если величина оклада будет снижена на 20%. В соответствие с этим же исследованием было установлено, что принятие решения о переходе на новое место работы более чем на 80% зависит от того обстоятельства, что будет предоставлена возможность новому сотруднику временно (постоянно) работать удаленно.

Учитывая приведенные примеры можно сделать вывод, что потенциал российского рынка труда для внедрения новой формы занятости перспективен.

Существуют иные социальные и экономические причины, по которым процессы становления телеработы в России заметно сдерживаются. К примеру, если брать американского teleworker`а, то федеральное законодательство США предоставляет официальный статус данной категории трудящихся и телеработник получает значительную скидку по уплате налога на недвижимость. К сожалению, российское законодательство пока «не рассматривает» аналогичную тематику и поэтому юридическое лицо в «виртуальном офисе» будет восприниматься не более как фирма «однодневка», организованная для воплощения посредственных идей. Очевидно, что потенциальный клиент отдаст предпочтение фирме владеющей физическим офисом, как признаком солидности и достатка.

Если сравнить условия для осуществления телеработы в США и России, то в США годовой доход удаленного специалиста с высшим образованием

может варьироваться от \$35 до \$40 тыс. в год (\$2900 – 3300 мес.). Если речь идет об окладе ключевых специалистов, то годовой оклад возрастает в 1.5-2 раза. Российский телеработник, не имеющий участия в акционерном капитале компании, не имеющий доступа к коммерческим операциям, получающий обычный оклад может довольствоваться суммой не превышающей \$15 – 18 тыс. в год. (\$800 – 1200 в мес.) для регионов г. Москва и Московская область. Для других регионов эти ставки на 20-30% ниже.

Еще одним экономическим аспектом, который необходимо учитывать, является существующее различие цен между США и Россией в сфере потребления телекоммуникационных услуг. В США ежемесячное подключение и пользование интернет-ресурсами обходится в \$20-30, российскому пользователю «уверенное» подключение к интернет каналу обойдется в \$40-50 ежемесячно, что в сопоставление со средним уровнем заработной платы удаленного работника является большим диссонансом.

Одновременно необходимо отметить, что в постсоветском экономическом пространстве рынок достаточно неоднородный и неустойчивый. Фирмы быстро организовываются и стремительно распадаются, что обуславливает высокую подвижность потоков трудовых ресурсов, Работники чаще всего не привязаны к одному рабочему месту, а могут работать одновременно на нескольких работах и чаще меняют место работы в связи с переходом на более высокооплачиваемую, интересную и престижную работу.

Не трудно догадаться, почему руководители, предприниматели с опаской относятся к возможности внедрения удаленной работы для собственных предприятий и организаций.

В этой связи требуется, чтобы со стороны органов государственной власти всех уровней предпринимались усилия направленные на принятие и реализация конкретных мер для продвижения интернет-технологий в государственный и коммерческий секторы экономики. Конечно, российское правительство осознает необходимость ускоренного развития сектора информационных и коммуникационных технологии, начиная с 2001г. на территории РФ действует правительственная программа «Электронная Россия» (2002-2020гг.), но как отмечают эксперты, в настоящее время развитие Интернета в России значительно осложняется недостаточно развитой сетевой и информационной инфраструктурой, несовершенством нормативно-правовой базы. В свое время, в одном из своих выступлении глава Минсвязи РФ И.Щеголев заявил: «что в рамках реализации федеральной целевой программы "Электронная Россия" уже завершена разработка проекта концепции развития законодательства России в сфере информационно-коммуникационных технологий....., концепция состоит из более чем 60 нормативно-правовых документов федерального уровня, в которые необходимо срочно внести изменения или дополнения и

ратифицировать их..., необходимо разработать документ, который бы определил направление развития регионального законодательства в сфере информационных технологий». [5]

Несмотря на возникающие трудности в становление новой формы занятости, на территории России есть и положительные примеры движения в этом направлении.

В 2010г. Госдума РФ узаконила обучение с помощью дистанционных технологий, приняв поправки к закону "Об образовании" и "О высшем и послевузовском профессиональном образовании". Можно надеяться, что понятия «телеработа» и «телеработники» в ближайшем будущем будут правильно оценены и займут достойное место в отечественной экономической практике, как перспективное направление, способное внести значительный вклад в развитие телекоммуникационной отрасли в частности и в развитие экономики в целом.

С 2001г. реализуется распоряжение мэра г.Москвы от 20.07.2001 №715-рм «О разработке комплексной программы движения Москвы к информационному обществу», где был заложен фундамент для дальнейшего развития методов электронного бизнеса, дистанционных методов выполнения трудовых операций («телеработа») и в частности указано: «... для успешного продвижения г.Москвы в информационное общество с точки зрения развития бизнеса необходимо:

- содействовать активному освоению и использованию передовых информационно-коммуникационных технологий предприятиями города;
- обеспечивать поддержку ключевых сегментов развивающегося нового рынка – отечественной индустрии информационных и коммуникационных услуг и программных средств, электронной издательской деятельности, производства мультимедиа и др.;
- поддерживать интерактивное взаимодействие предприятий и компаний с органами власти, с потребителями, между собой;
- содействовать развитию электронного маркетинга для продвижения предприятиям их продукции и услуг, для создания новых рыночно значимых продуктов и услуг, для расширения кооперации с отечественными и зарубежными производителями».

Наглядных примеров широкого использования удаленного труда для российских предприятий пока действительно мало, к тому же если речь заходит о производственных предприятиях расположенных в регионах удаленных от федерального центра. Если такие факты и имеют место, то в большинстве случаев подобные инициативы реализуются зарубежными компаниями или специалистами осваивающими молодой российский рынок. Если говорить о московском регионе, то стоимость аренды помещений и зарплаты для квалифицированного персонала оказывают заметное влияние на формирование конкурентной цены выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Поэтому открытие подразделений и филиалов с

организацией телеработы на периферии уже включены в планы организационно-технических мероприятий и успешно реализуются, некоторыми компаниями. К примеру, телекоммуникационная компания Directstar со штаб-квартирой в г.Москве, реализующая свою деятельность в секторе телекоммуникационных услуг, в 2007-2008 гг. осуществила поиск ресурсов для роста производительности. Во многом успешное решение такой задачи было достигнуто благодаря организации новых удаленных филиалов (call-центров) на территории г.Твери. Положительный экономический эффект был достигнут за счет сложения двух факторов, с одной стороны за счет увеличения численности персонала, с другой стороны за счет снижения издержек предприятия по статьям «аренда производственных помещений» и «фонд заработной платы».

Другим показательным примером полезного использования телеработы служит деятельность российской компании «Сладко». Предприятие осуществляющее производство кондитерских изделий было создано в 2001г. на базе слияния деятельности крупных региональных кондитерских фабрик в Санкт-Петербурге, Казани, Ульяновске, Екатеринбурге. Для нового руководства предприятия из числа иностранных топ-менеджеров возникла проблема, как с минимальными издержками содержать штаб-квартиру в Москве и каким образом собрать в ней менеджеров осуществляющих управление на местах в регионах. Решение было найдено в форме отказа от «физического» офиса и замены его на виртуальный офис. На основе современных телекоммуникационных технологий и соответствующего оборудования была создана корпоративная телекоммуникационная сеть, благодаря которой появилась возможность осуществлять внутриорганизационные коммуникации (видеотрансляции, видеоконференции) в режиме реального времени со всеми филиалами и подразделениями в независимости от местоположения. Результаты не заставили себя долго ждать, за счет подобного шага оптимизированы многие процессы организационного и технического характера, что позволило сэкономить значительные экономические и временные ресурсы. Сегодняшний день демонстрирует, что большинство сотрудников компании «Сладко» работающих с компьютерной техникой, активно пользуются системой, которая обеспечивает большие возможности для телекоммуникационного сотрудничества практически во всех сферах деятельности предприятия.

Руководство группы Компаний «Скаут» г.Санкт-Петербург осуществляющей производство навигационного оборудования и программного обеспечения, в поисках путей оптимизации текущих расходов предприятия с 2010г. стало активно внедрять программу перевода персонала предприятия в режим частичной удаленной занятости. Новый формат работы распространялся на специалистов обеспечивающих бухгалтерские, технические и юридические функции. Результаты не заставили себя долго

ждать. По мнению экономистов предприятия, рост производительности труда за счет привлечения телеработников во втором полугодии 2010г. составил более 8%.

Из приведенных примеров видно, что в направлении формирования телеперсонала руководством отечественных предприятий пока предпринимаются робкие шаги, в тоже время положительный эффект от внедрения новой формы занятости персонала зарубежных компаний а также предприятиях России очевиден. Автор полагает, что в условиях глобализации экономики современный отечественный рынок труда стоит на пороге новых преобразований на фоне которых концепция телеработы станет конструктивным дополнением к традиционным формам организации труда и управления персоналом, а новая категория персонала «телеработники» займут свое достойное место в коллективах предприятий и организаций.

Использованные источники:

1. Одегов Ю.Г. Руденко Г.Г. Экономика персонала. Часть I. Теория: Учеб.- М.: Альфа-Пресс, 2009.
2. Меркулов М.М. «Дистанционный персонал – мифы и реальность»//Юридический справочник руководителя, №6, 2005
3. Сардарьян А.П. Как работать «без столов»// Журнал «Управление персоналом» – 2009, №11 По материалам «Консультант Плюс».
4. Журнал IT – Курьер (электронная версия) №2 (256) 28 января – 3 февраля 2008г. (интернет ресурс: www.pr-k.ru/news/index.php?news)
5. Газета «Коммерсантъ» 06.11.10 №39

*Литвиненко В.Т., доктор политических наук, доцент
Профессор кафедры ГМУ
Ставропольский филиал ФГОУ ВПО
«Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ»
Россия, г.Ставрополь*

ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Процессы трансформации и модернизации системы государственного управления, становление гражданского общества в России не мыслимы без участия, учёта интересов и мнения последнего.

Проведённый Левада-Центром опрос населения показал следующее:

«Если десять лет назад государственную власть в стране называли слабой 37% респондентов, то сегодня число сторонников этого мнения приблизилось к 40%, и, как уверяют социологи Левада-Центра, цифра продолжает расти. «На восприятие обществом силы власти во многом влияет

ее консолидированность, которой сейчас в ней нет, — объясняет замдиректора Левада-Центра Алексей Гражданкин. — Наличие противоположных точек зрения во внутривластной системе по ситуации в тандеме, ливийскому вопросу воспринимается частью населения как признак ослабления власти» [1].

Реформа системы государственного управления «ради собственного благополучия» всегда обречена, так как не получит должной поддержки со стороны главного союзника – общества и даже способна вызвать недоверие и возмущение последнего, а потому контроль со стороны общества за её проведением способен решить многие задачи и способствовать усилению авторитета власти в государстве.

Для большинства россиян идеалом сильного управления является власть, которая гарантирует и обеспечивает выполнение законов, но не вмешивается в их жизнь. При этом все большее число россиян готовы полагаться в этой проблеме на общественный контроль за властными структурами. Сегодня так считают 48%, тогда как еще пять лет назад за это выступали 42%. Оставшиеся 39% ищут панацею в укреплении государственной власти, год назад цифра равнялась 43%.

«Сейчас общественный контроль практикуется почти в 98% стран, через выборы население должно выбирать и контролировать власть, — говорит г-жа Дмитриева. — Но при отсутствии честных выборов это право у общества исчезает» [2].

Психологическая компонента многих чиновников не позволяет реализовывать планы в вышеуказанном направлении, а потому вместо избранных путей развития и государства в аспекте трансформации и модернизации его институтов с целью придания прозрачности и открытости их деятельности, и становления гражданского общества, у нас пока остаются намеченные тропинки, да и то не всем известны.

Это последствия неверного понимания сущности государственного управления, его цели, содержания, назначения. Эти и многие другие факторы, являющиеся реалией нашей жизни, порождают необходимость усиления и распространения общественного контроля над государственным управлением.

В процессе реализации этой концепции может возникнуть много проблем, во-первых, процесс выстраивания его в отдельный институт с использованием практики построения бюрократической иерархии по территориальному признаку; во-вторых, придание должной степени влияния общественного контроля на выявляемые недостатки; в-третьих, заинтересованность политической элиты и предоставление возможности и помощи в создании такого института, в-четвёртых, зная менталитет нашего общества, сложившийся в результате многочисленных обманов, вызвать интерес и участие в деятельности органов общественного контроля. При

решении этих проблем общественный контроль в определённой степени будет являться общественным управлением.

В настоящее время вроде бы и существуют структуры, осуществляющие общественный контроль, но их слишком много, с не вполне понятными сферами деятельности, степенью взаимодействия с органами государственного управления и т.д. На взгляд автора, их достаточно по одному на муниципальный орган, которые, в свою очередь на выборных началах будут формировать органы общественного контроля субъектов федерации, а из числа представителей органов субъекта, федеральный, с условием немедленного отстранения и замены лица, не исполняющего своих обязанностей надлежащим образом, или вызывающим сомнение в своей честности, бескорыстности и тем самым способствующим проявлению чиновничьего произвола и незаконности. Главным условием должно быть отсутствие какой-либо оплаты. В противном случае появится ещё один либо бездействующий, созданный по формальным признакам институт общества, не приносящий никакой пользы. Для того, чтобы этого не произошло, необходимо понять сущность и содержание конституционных норм в отношении правового, социального государства, гражданского общества. Ведь нормы есть, и, содержатся в основном законе государства и нуждаются в своей практической реализации. Только для этого необходима помощь со стороны государства в создании органов общественного контроля. Существующую систему общественных организаций с контрольными функциями необходимо трансформировать в предложенную автором. Что касается субъектного состава, то российское общество весьма богато интеллектуальным потенциалом, способным реализовать свои профессиональные навыки и талант в данной сфере на общественных началах.

Бурный поток человеческого совершенства в процессах интеграции, стремления к новым техническим и технологическим достижениям, совершенства политических систем, выработки в них новых технологий, способствующих вхождению во власть посредством финансовых средств, к примеру через «честные» выборы и, тем самым открывающие ещё большие просторы неосновательному обогащению, процветанию коррупции, осложнению криминологической обстановки оказывает влияние и на человеческий разум, мышление, многоаспектно проявляющее креативность, это первое, второе, в результате динамики вышеуказанных областей человеческого общежития, в этом самом бурном потоке часто теряются, размываются, или отодвигаются на второй план самые главные, присущие человеку качества – нравственность, моральные принципы, взаимопонимание, взаимовыручка, оказание поддержки лицу, нуждающемуся в ней, т.е. произошла десакрализация моральных ценностей, а эскалация лжи и деморализующее информационно-психологическое воздействие привели к вседозволенности, превышению должностных

полномочий, к созданию благоприятных условий для атмосферы бесконтрольности в некоторых структурах государственного управления, которое пришло на смену КПСС с такими же неограниченными возможностями воздействия на общество. (Выводы о бесконтрольности сделаны на основании многочисленных материалов СМИ о нецелевом использовании финансовых средств, их присвоении и т.д.). Ко всему прочему в обществе воцарился и хаос представлений. Как отмечает В. Грозин: «Хаотизация представлений - это процесс, обратный упорядочению представлений, то есть, мышлению. Хаос - умозрительный образ, означающий неопределенность, неразличимость границ, частей, свойств, состояний. Применительно к мысленным моделям реальности в сознании человека - представлениям о реальности - хаотизация может состоять в размывании привычных понятий, применении неадекватных моделей, терминов, образов, беспорядочной подаче информации, противоречивости суждений, нарушении меры и так далее» [3].

Особо утрату моральных ценностей ощущает поколение, пережившее много лишений и невзгод в своей жизни, но, по всей вероятности, позитивно повлиявших, как ни парадоксально, на развитие и укрепление вышеуказанных человеческих добродетелей, с одной стороны. С другой стороны, в современных условиях эти самые лишения могут стать причиной коллапса в установившихся позитивных отношениях между государством и обществом, а становление института общественного контроля с целью придания прозрачности деятельности в сфере государственного управления будет являться той платформой, на которой найдут себе место и реализация общественных интересов через госуправление, реальная защита законных прав и интересов личности. Общественный контроль, в таких условиях постепенно может трансформироваться в общественное управление и стать главенствующим фактором, способствующим становлению в России гражданского общества.

Использованные источники:

1. <http://www.rbcdaily.ru/2011/05/18/focus/562949980262181>
2. Там же
3. <http://soveticus5.narod.ru/455/toler.htm> В.Грозин. «О моральной ответственности добра и зла»

*Лопаткин Д.С.
студент
Российский государственный
университет туризма и сервиса
Россия, г.Москва*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Ключевые слова: экономика, производство, потребность, капитал

Ежедневно каждому человеку приходится сталкиваться с различными экономическими проблемами: как удовлетворить свои потребности в еде, жилье, одежде, образовании, отдыхе и т. п., каким видом хозяйственной деятельностью заняться, приобрести или не приобрести ту или иную вещь, достаточно ли дохода для покупки конкретного товара или оказания необходимой услуги и т.д. Таким образом, экономика становится неотъемлемой частью современного общества.

Для создания сильного и процветающего государства, которое сможет занять достойное место в современном мире, необходимо развивать конкурентоспособную и социально ориентированную рыночную экономику, основанную на науке и инновациях.

Мы живем во время научно-технического прогресса, во время, когда появление новых материальных и духовных благ и поступление их в обмен обуславливают экономический рост общества. Многие критики современной экономической науки считают, что увеличение темпов экономического роста приводят к нарушению экологического баланса и повышению уровня безработицы за счет того, что профессиональные навыки и опыт могут оказаться устаревшими по мере технического прогресса. Но научно-технический прогресс является не просто одним из факторов увеличения экономического роста, он является главным индикатором развития всего общества. Таким образом, без новых технологий общество ждет глубокая стагнация, которая приведет куда более к негативным последствиям для людей. Изучением закономерностей и факторов экономического роста занимается такая наука как экономическая теория.

Экономическая теория – это все теоретические представления об экономических процессах и явлениях, о функционировании хозяйства, об экономических отношениях, основанные, с одной стороны, на логике, на историческом опыте и, с другой стороны, на теоретических концепциях, взглядах ученых-экономистов.

Экономическая теория, как наука ведет дело с человеком как с членом общества, который подвергается воздействию народных традиций, национальности, пристрастий и политических взглядов. Рассмотрим, какую роль играет экономическая теория для современного общества.

Всем известно, что человек, как часть общества, не может существовать без удовлетворения потребностей. Средства, пригодные для

удовлетворения потребностей, называются благами. Благо то, что включает в себе определенный положительный смысл - это продукты и услуги, это материальные и нематериальные средства удовлетворения человеческих потребностей. Существует великое множество благ. Но условно их можно разделить на две группы – это свободные и экономические блага. Те блага, которые имеются в более или менее неограниченном количестве являются свободными благами (воздух, солнечное тепло, вода в некоторых районах земного шара). Другие блага существуют в ограниченном количестве, это так называемые экономические блага, например хлеб, компакт-диск, автомобиль, знания, услуги программиста. Экономические блага – блага, которые могут создаваться только в экономике, в результате экономической созидательной деятельности, посредством производства.

Неоспоримой истинной является тот факт, что производство является необходимым фактором человеческой жизни. Но существует множество мнений, касающихся того, что именно толкает людей на занятие таким видом деятельностью как производство. Так, например, психологи считают, что творческое начало, опираясь на воображение, фантазию, интуицию, побуждает человека производить материальные или нематериальные блага. Другие считают, что человек просто не может ничего не производить. Ведь естественное состояние человека – это состояние деятельности. Пока ты жив, ты участвуешь в разнообразных видах деятельности, в том числе и в производстве. Есть люди, которые видят весь смысл производства, лишь, как обусловленную физиологическими потребностями необходимость. Все эти точки зрения имеют право на существование и, более того, они взаимосвязаны между собой, поэтому и изучать их нужно комплексно. Таким образом, должна быть единая научная теория, которая сможет объединить все полученные результаты, изучить зависимость производства от различных условий и выработать стратегию для улучшения уровня жизни общества.

Такой теорией является как раз экономическая теория, которую интересует не обособленная, или индивидуальная, жизнь того или иного человека, а поведение всех людей, вместе взятых, причем в системе общественных производственных отношений.

Экономическая теория, является фундаментальной основой экономики. Взаимодействие теории и практики является основополагающим принципом экономики. В теории, благодаря рациональному мышлению познаются законы и закономерности экономического развития. Именно она позволяет выработать эффективные решения, касающиеся выбора направлений использования материальных ресурсов. Помимо этого экономическая теория просто увеличивает кругозор, дает ответы на многие актуальные для современного общества ответы, развивает экономическое мышление, помогает достичь делового успеха, за счет чего, улучшается благосостояние человека.

Хотим мы или нет, но мы сейчас живем в эпоху рыночной экономики, в эпоху капитализма. А капитализм это система господства и подчинения. Система, в которой жесткая эксплуатация наемных рабочих является общепринятой нормой. Всем правит капитал (в переводе с латинского *capitalis* – главный). Если у тебя нет капитала, значит, ты – наемный рабочий. И не исключено, что всю жизнь тебе придется работать на «дядю» капиталиста. Экономическая теория, учитывающая знания таких наук как социология, психология, история и многих других, является информационным обеспечением, которое даст возможность любому человеку понять, как устроена данная экономическая система. У людей появляются знания как лучше вести себя в данной системе. Как противодействовать, жить или развиваться в этой экономической системе.

Экономика может существовать и развиваться только там, где есть общество. А где есть общество, там есть и политика. Экономика не может быть вне политики. Ее эффективность, будет зависеть от степени ее политизированности. Именно экономическая теория является основой для выработки оптимальной экономической политики государства, главной целью которой является преодоление трудностей, а так же контроль над нежелательными процессами в стране.

Помимо этого экономическая теория, являясь преимущественно общественной наукой, обеспечивает фундаментальными знаниями все профессиональные экономические дисциплины: менеджмент, финансы, кредит, бухгалтерский учет и другие. Она дает ценные знания о поведении людей в социальной среде, способствует разумному принятию фундаментальных решений.

Многие люди спросят, ну если я не экономист и не хочу связывать свою жизнь с экономикой, зачем мне знать экономическую теорию, она меня никак не касается. Ответ на этот вопрос очень прост. Какую бы специальность человек не выбрал, какую бы страну не выбрал для жилья, он всегда будет частью единой системы под названием общество. Для того чтобы как то выжить в ней ему нужно знать: что такое деньги; из чего складывается цена и почему она растет или падает, зачем нужна заработная плата и много другое. Нам ежедневно приходится сталкиваться с такими понятиями как налоги, прибыль, банк, кредит, аренда, доход и т.д. Без необходимого объема знаний человек просто не сможет выжить в современном мире. Он будет просто «раздавлен» теми, кто знает, как устроена общественная система. Сегодня, становится, как никогда ранее, актуальна фраза – « Тот, кто владеет информацией, тот владеет миром». Именно экономическая теория может предоставить человеку знания, которые помогут ему адаптироваться и реализовать себя в современной экономической системе общества.

*Лузина Т.В., кандидат педагогических наук, доцент
зам.директора по бизнес-образованию
ЧОУ ВПО НЧФ ИЭУП (г.Казань)
Россия, Татарстан, г.Набережные Челны*

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИХ КОЛЛЕКТИВОВ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

На сегодняшний день предложено достаточно много моделей учебного процесса, его организации и оценки качества проведения. Так модели самого учебного процесса в основном опираются на директивные связи между подразделениями вуза и протекающими в нем процессами. Модели управления качеством образовательных услуг ориентированы в основном на стандарты.

Организация учебного процесса характеризуется множеством параметров, в том числе:

- Формированием потоков студентов: возможно формировать поток из студентов одной или нескольких специальностей для изучения одной дисциплины.

- Распределением дисциплин по преподавателям: преподаватель может вести один или несколько дисциплин.

При формировании потоков речь идет об оптимальном распределении групп студентов по потокам, во втором случае о распределении совокупности предметов по преподавателям.

Выбор сочетания состава потоков и распределения предметов по преподавателям влияет на такие показатели качества структуры организации учебного процесса как полнота обучения и эффективность преподавания.

Проблема полноты обучения возникает тогда, когда создаются потоки из групп студентов, принадлежащих разным специальностям. Предмет один, а изучают его на разных специальностях. Обычно состав тем, подлежащих изучению по предметам на специальностях, разный, он отражает различные требования в подготовке специалистов. При формировании потока разрабатывается одна общая рабочая программа. Это обстоятельство приводит к тому, что требования стандартов к данному предмету в части перечня вопросов не будут полностью выполняться.

При выборе критерия полноты обучения необходимо учитывать, сколько вопросов из стандарта каждой специальности надо отобрать при разработке общей рабочей программы.

На качество выпускника влияет уровень профессионализма преподавателей. После того, как профессорско-преподавательский состав определен, надо говорить о том, как обучающий владеет предметом, т. е. об эффективности преподавания. Этот показатель существенно зависит от числа дисциплин, которыми нагружен преподаватель. Преподаватель должен преимущественно давать материал новый, сам должен быть исследователем по проблемам предмета. Реально это можно осуществить только

преподаватель, если он преподаёт один единственный предмет. С возрастом в нагрузке количества дисциплин и эффективность обучения снижается. Логично предположить, что существует некоторый предел количества дисциплин (допустимое количество предметов), при достижении которого преподавание становится фактически неэффективным.

Для анализа полноты обучения и эффективности преподавания необходимо рассмотреть также организационную структуру обучающих подразделений. Для организации учебного процесса преподаватели группируются в обучающие подразделения, которые могут формироваться либо по предметам» т. е. подразделения осуществляют обучение по одному предмету на всех специальностях, либо - в одном подразделении находятся все преподаватели, осуществляющие обучение по всем предметам одной специальности. Это крайние случаи, в реальной жизни имеет место их сочетание. Подразделения, построенные по первому принципу назовем мономорфными, а те, которые построены по второму принципу - монофункциональными. На подразделение, сформированное по мономорфной схеме, возлагается ответственность за качественное обучение определенному предмету, они комплектуются преподавателями одного профиля. Один и тот же преподаватель обучает одному предмету студентов различных специальностей.

Организация подразделений по такой схеме способствует более полному использованию учебно-методической базы и равномерному распределению нагрузки преподавателей. Но в одном и том же потоке могут находиться студенты разных специальностей. В таком случае невозможно реализовать процесс обучения полностью с учетом специфики требований к специальности, что отрицательно скажется на полноте обучения.

При монофункциональной схеме обучающие подразделения создаются по специальностям, существующим в вузе. При этом руководитель подразделения имеет в своем распоряжении всю учебно-методическую базу, всех преподавателей, необходимых для обучения студентов конкретной специальности. Эта схема облегчает управление, так как все преподаватели по специальности сосредоточены в одном коллективе, но здесь сложно загрузить преподавателей одной дисциплиной: возникает необходимость поручить одному преподавателю обучение нескольким предметам, что негативно отражается на эффективности преподавания. Выбор схемы формирования обучающего подразделения необходимо осуществлять с учетом целесообразного количества предметов, возлагаемых на одного преподавателя.

Может существовать также матричная структура организации преподавательских коллективов в высшем учебном заведении. При такой структуре организации преподаватели объединяются в кафедры по научным направлениям - физики, математики, информатики, экономики и т. д. Возглавляются они заведующими - докторами наук. Одновременно

организуются учебные федерации. Они создаются по специальностям (или направлениям) и объединяют преподавателей, работающих со студентами данной специальности (направления) с первого до последнего курса. Федерации отвечают за учебный план специальности (направления) для всех уровней, формирование контингента студентов, включая прием на первый курс, повседневную организацию учебного процесса (распределение нагрузки, контроль качества преподавания, успеваемости и т. п.); трудоустройство выпускников. Каждая учебная федерация возглавляется шеф-профессором, который решает в основном задачи текущего характера и является руководителем методического совета специальности (направления).

Шеф-профессор федерации заключает с кафедрами договора на выполнение различных видов нагрузки: преподавание дисциплин, руководство производственной практикой, дипломным проектированием и т. д. Договора могут также заключаться с отдельными специалистами вне университета.

Каждый преподаватель, являясь членом коллектива кафедры, входит в состав федерации как участник учебного процесса. Один и тот же преподаватель может входить в несколько федераций. При такой структуре реализуется принцип равноважности знаний, получаемых по разным дисциплинам, здесь нет кафедр «белых» и «черных», выпускающих и невыпускающих. Кафедры близких направлений могут объединяться в факультеты для комплексного решения задач развития кафедр, перспектив подготовки специалистов. Текущими вопросами обучения студентов факультеты не занимаются. Факультет возглавляется деканом, который одновременно является председателем факультетского ученого совета. Преимущество матричной структуры состоит в том, что обеспечивается малая инерционность системы управления учебным процессом: все преподаватели, участвующие в обучении студентов данной специальности (или направления), в оперативном отношении управляются из одного центра - одним шеф-профессором. Благодаря этому упрощается корректировка учебных планов, согласование программ различных дисциплин, решение разных методических вопросов. При матричной структуре появляется возможность состязания преподавателей кафедры за качество педагогического труда: один преподаватель может получить больше предложений, чем другой, на преподавание той или иной дисциплины.

Максимчук Е.И.

аспирант

КубГУ

Россия, г. Краснодар

ПРОТИВОРЕЧИЯ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малое предпринимательство по причине отсутствия собственных денежных средств в гораздо большей степени, нежели крупные

хозяйствующие субъекты, нуждается в заемных финансах. В их числе кредиты банков. Несмотря на наличие материальной заинтересованности и с той, и с другой стороны, при практической реализации возникает ряд проблем. На Западе развита структура банков, финансирующих малые предприятия. В России на волне реформ 1990-х гг. была предпринята попытка перенять западный опыт, в частности, в это время руководство ряда банков заявило о готовности поддержать финансами представителей малого бизнеса. В число этих банков входили Промстройбанк России, Инкомбанк и Столичный банк сбережений. Эти благие начинания вылились в создание множества мелких кредитных организаций, целью деятельности которых было кредитование и обслуживание нужд малого бизнеса. Позднее еще один пик активности пришелся на середину 90-х гг. Он был связан с государственной инициативой по поддержке малого бизнеса за счет средств бюджетов разных уровней. Работая в этом направлении, государство в 1995 г. сформировало Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. Деятельность фонда заключалась в создании сети банков, посредством которых из федерального бюджета должна была оказываться поддержка предприятиям малого бизнеса. Однако выделенные государством средства в большинстве случаев использовались не по назначению. Широко известны факты, когда кредитные организации при попустительстве федерального руководства использовали денежные средства фондов в собственных интересах. Были попытки привлечения денежных средств со стороны Запада, в частности, в 1996 г. Европейский банк реконструкции и развития выделил денежные средства на развитие малого бизнеса. Был определен круг банков, участвующих в программе. Они получали денежные средства для последующего распределения их между предпринимателями. В основном, кредиты предоставлялись представителям малого бизнеса для приобретения основных средств производства. Однако это благое начинание не оправдало себя. Большая часть денег не доходила до адресата, а присваивалась кредитными организациями. В настоящее время ситуация в этой сфере кредитования достаточно сложная. Сложность состоит, прежде всего, в том, что, с точки зрения банков, – эта сфера кредитования неперспективна и невыгодна. Высокий уровень затрат, по мнению кредитных организаций, вызван прежде всего необходимостью поиска перспективных инвестиционных проектов.

Решение этой задачи практически невозможно без глубокого исследования фундаментальных проблем устойчивости развития системы кредитования малого бизнеса и разработки научно обоснованных методов обеспечения непрерывности данного процесса в условиях существенных рыночных неопределенностей и динамично изменяющейся внутренней и внешней конъюнктурной обстановки.

В настоящее время уже выполнено значительное число научных разработок по отдельным аспектам указанной глобальной задачи, однако

возможность ее конструктивного решения на базе использования традиционных методов и инструментов, основанных на исследованиях отдельных финансовых структур, весьма проблематично. Назрела необходимость в создании целостной концепции решения проблемы комплексного финансового развития предприятий малого бизнеса России – как проблемно ориентированной методологической управленческой парадигмы, интегрирующей прикладные аспекты экономической науки в части исследования сущности, содержания, методов, форм и средств решения задачи повышения эффективности финансового обеспечения данного сектора экономики посредством банковского кредитования.

Манучарян Л.А.
аспирант третьего года обучения
Воронежская государственная лесотехническая академия
Российская Федерация, г.Воронеж

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В НАУКОЕМКИХ ИНДУСТРИЯХ

Системы извлечения информации могут полезны для решения ряда задач в наукоемкой индустрии. Одним из примеров эффективности таких систем является предоставление возможности проведения мониторинга информационных ресурсов, доступных в глобальной сети, что является важным фактором конкурентоспособности предприятий любого типа. Система извлечения должна включать инструментарий для идентификации концепций и понятий, соответствующих интересам пользователя, и предоставить возможность сделать мониторинг по выбранным направлениям. Более продвинутый вариант системы извлечения должен обеспечить следующие возможности:

- 1) управление и модификация онтологий [1], на основании результатов извлечения информации из глобальной сети для заданных целевых знаний.
- 2) отслеживание изменений тенденции в интересующих направлениях, с предупреждением об изменениях.
- 3) Модель создания общих и целевых поисковых агентов, которые могут использовать онтологии, для поиска информации из разных онлайн источников.
- 4) Платформа для интеграции информации из разных источников, а также объединение, анализ и публикация этой информации.

В будущем, системы извлечения могут быть расширены для поддержки большего числа типов индустрий.

Системы извлечения являются основой создания систем управления базами знаний (далее, СУБЗ). На данный момент, распространение СУБЗ стало переломным моментом в наукоемкой индустрии. Такие системы

внедрены в стратегические, политические и исполнительные процессы в институтах и организациях по всему миру. Глобальный рынок СУБЗ вырос вдвое, по сравнению с 1991 годом и в 2010-ом оборот превысил 10 миллиард долларов США. Ожидается, что применение СУБЗ сэкономит Топ 500 компаниям мира примерно 31 миллиард долларов США в 2012-ом.

Направление занятости (трудоустройства) является одним из наиболее исследуемых областей в плане управления базами знаний, так как каждое предприятие должно учесть этот момент. Отделы кадров в предприятиях всегда нуждаются в СУБЗ, для мониторинга соответствующих изменений в отрасли, а многие сторонние компании-консультанты по трудоустройству используют эту возможность для получения сведений о любых изменениях в рынке человеческих ресурсов. Существует много онлайн систем поиска работы, в которых интенсивно используется СУБЗ, для эффективного вычисления критериев соответствия работников с требованиями работодателей.

Область трудоустройства может быть эффективно использована в системах СУБЗ, так как содержит много общих типов концепций, что означает легкость адаптирования общей системы под данную область, и, второе, для сопровождения системы не требуются специалисты по данной области знаний, для осмысления использованных понятий и концепции. Таким образом, вся работа может быть выполнена разработчиком без особых знаний по конкретной области. Эти два момента очень важны для быстрой разработки СУБЗ [2].

Рекламные объявления о вакансиях являются наилучшим индикатором изменений в индустрии. Посредством мониторинга этих объявлений за какой-то период времени, можно сделать заключения, например, об изменениях в требованиях каких-то навыков и в типах требуемой квалификации, о колебаниях средней зарплаты, распределении спроса на конкретную квалификацию, и так далее...

Извлечение информации, основанное на онтологиях.

Растущее число инструментов и ресурсов для Семантической Сети создает новые проблемы в области извлечения смысловой информации (далее, ИСИ), и, в частности, извлечения информации, базированного на онтологиях (далее, ИСИО). Одним из важных отличий традиционного ИСИ от ИСИО является использование формальных онтологий, вместо плоского словаря, а также возможность применения логических умозаключений. Другим различием является факт, что ИСИО не только находит (самый специфический) тип извлеченной сущности, но также идентифицирует его, ассоциируя с семантическим определением в онтологии. Это позволяет обнаружить сущности параллельно в множестве документов, и сделать обогащение описаний сущностей, в процессе извлечения. Если онтология уже наполнена соответствующими экземплярами, задачей ИСИО является простое распознавание экземпляров онтологии в тексте. В отличие от

традиционных ИСИ, для которых наборы обучения существуют в огромных количествах, для семантических веб-приложений чувствуется недостаток существующих материалов на данный момент. Новые наборы обучения должны создаваться вручную или полуавтоматическим образом, что является довольно трудоемкой работой, несмотря на то, что на данный момент разрабатываются системы по созданию таких наборов [3]. Одним из преимуществ ИСИО по сравнению с ИСИ, является факт, что в первом, выходные данные (семантические метаданные о тексте) связываются с онтологией, что позволяет извлечь намного больше полезной информации из текста, посредством, например, использования “родственной” информации, или применения логических заключений. Это позволяет получить более полное представление о тексте и сделать более полезные заключения. Например, в случае с областью трудоустройства, определения мест, где есть вакансии, задача легкая для обеих типов систем (ИСИ и ИСИО), однако, связывание также городов и стран (ИСИО) позволяет иметь намного больше полезной информации, из-за обеспечения возможности проведения анализа для конкретных регионов, например, что индустрия информационных технологий процветает в Новосибирске, или же что в Москве и Московской области предлагаются лучшие варианты соц. пакетов, чем в других областях Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Онтологии. URL:

[http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F_\(%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F_(%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0))

2. D. Maynard, V. Tablan, H. Cunningham, C. Ursu, H. Saggion, K. Bontcheva, and Y. Wilks. Architectural Elements of Language Engineering Robustness. *Journal of Natural Language Engineering – Special Issue on Robust Methods in Analysis of Natural Language Data*, 8(2/3):257–274, 2002.

3. B. Popov, A. Kiryakov, A. Kirilov, D. Manov, D. Ognyanoff, and M. Goranov. KIM Semantic Annotation Platform. In *2nd International Semantic Web Conference (ISWC2003)*, pages 484–499, Berlin, 2003. Springer.

Мастюков Н.Ю.

студент 5 курса

*Приволжский филиал Российской Академии Правосудия
Россия, г.Нижний Новгород*

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НОУ-ХАУ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

Период опоры экономики России на сырьевые ресурсы сменяется этапом ее ориентации на ресурсы интеллектуальные. Резко возрастает интерес к информатизации всех сторон общественной жизни, открытому образованию, потенциалу всемирной компьютерной сети Интернет,

коммерциализации интеллектуальной собственности и ноу-хау. Активно дискутируются проблемы использования системы интеллектуальной собственности для правовой охраны генетических ресурсов, традиционных знаний и народного творчества.

В мировой практике на различных уровнях неоднократно предпринимались попытки дать определение «ноу-хау», которое в дальнейшем могло бы быть принято всеми субъектами, использующими это понятие. При этом общий смысл таких определений постепенно видоизменялся в сторону увеличения объема содержания рассматриваемого термина[1].

Если первоначально в качестве сведений, относимых к ноу-хау, назывались лишь секретные сведения технического характера, связанные с производственным процессом, то в дальнейшем под ноу-хау в большинстве случаев стали понимать знания и опыт любого характера (не только технического, но и административного, финансового). Кроме этого, не во всех определениях конфиденциальность называлась в качестве обязательного признака сведений, относимых к ноу-хау[2].

В 1974 году Международная ассоциация по охране промышленной собственности (AIPPI) разработала предложение о включении в текст Парижской конвенции по охране промышленной собственности специальной статьи, посвященной правовой охране ноу-хау, однако эта инициатива так и не была реализована на практике.

Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности содержит статью 39, предусматривающую предоставление правовой охраны нераскрытой информации, являющейся, судя по установленным этой статьей признакам, эквивалентом ноу-хау.

Сама природа секрета производства, предполагающая ее секретный характер настолько долго, насколько это возможно, исключает ее публикацию, а затем передачу в общественное достояние по прошествии определенного периода времени. В свою очередь, государство не может предоставить обладателю секрета производства временную монополию, являющуюся сердцевиной исключительного права, не проводит экспертизу в лице государственного органа исполнительной власти и не выдает от своего имени охранный документ (свидетельство или патент), подтверждающий легальную монополию и закрепляющий за обладателем исключительное право[3].

Реализация права на секрет производства носит ограниченный характер в так называемых абсолютных правоотношениях, когда его обладателю противостоит неопределенный круг лиц. По сути, здесь правообладатель может лишь исключить незаконное завладение (получение) его секрета производства со стороны третьих лиц (например, промышленный шпионаж, подкуп служащего конкурента). Иные правомочия правообладателя реализуются, как правило, в рамках

относительных правоотношений, то есть путем включения в договоры об уступке или лицензионные договоры условий конфиденциальности сведений, составляющих содержание секрета производства [4].

В европейских странах ноу-хау является обязательной составляющей объекта договора франчайзинга. Юридически это положение впервые нашло свое подтверждение в Директиве ЕЭС № 4087/88, которая включила условие о передаче ноу-хау в число трех основных обязательств договора франчайзинга [5].

Условия передачи технологии могут определяться также в контрактах купли-продажи готовых изделий (машин, оборудования), по оказанию технического содействия или технической помощи при строительстве предприятий, в договорах о производственной кооперации, научно-техническом сотрудничестве, проведении совместных исследований.

В настоящее время значительная часть научно-технических достижений охраняется с использованием правового режима ноу-хау. Участники имущественного оборота все чаще отдают ему предпочтение для охраны сведений, имеющих коммерческую ценность [6].

В государствах с развитым правопорядком право на секрет производства (ноу-хау) не признается исключительным, поскольку за его обладателем закрепляется только фактическая монополия.

Стоит отметить, что в отличие от исключительного права, в основе которого лежит легальная монополия, подтверждаемая выдачей государственного документа, право на коммерческую тайну (ноу-хау) зиждется на фактической монополии, весьма уязвимой и подверженной многочисленным опасностям.

Использованные источники:

[1] См.: Амелина К.Е. Понятие «ноу-хау». // Внешнеторговое право. – 2006. – № 2.

[2]. См.: Там же

[3]. См.: Еременко В.И. Особенности пресечения недобросовестной конкуренции в Российской Федерации. // Адвокат. – 2000. – № 7.

[4]. См.: Еременко В.И. Секрет производства (ноу-хау) как объект исключительных прав в соответствии с частью четвертой ГК РФ. // Адвокат – 2008. – № 5.

[5]. Frignany A. Know-how and trade secrets. – Turin, 1995. P. 8.

[6]. См.: Мозолин В.П., Белова Д.А. Особенности правового режима ноу-хау (секрета производства). // Право и экономика. – 2009. – № 4.

*Медведева О.В.
студент
Ивасенко А.Г., канд. экон. наук, доцент
Московский институт предпринимательства
и права, филиал в г. Новосибирске
Россия, г. Новосибирск*

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Исходя из степени развитости рынка, существуют четыре принципиальных способа организации деятельности предприятия и службы продаж. Первый способ предопределяется наличием дефицита на рынке производимой продукции (в частном случае, при системе планового распределения). В данной ситуации, когда спрос опережает предложение, предприниматель-производитель легко реализует весь произведенный товар. Прибыльность предприятия повышается за счет снижения издержек производства и повышения его эффективности. Служба продаж в этих условиях представляет собой службу экспедиции, обеспечивающую доставку и реализацию продукции на рынке. Второй способ. Если потребительский спрос уравнивается с предложением, то возникают предпосылки для второго подхода. Принципиальной особенностью второго способа является повышение требований к качеству производимой продукции, так как при наличии выбора потребитель предъявляет требования, прежде всего к качеству товара. В рамках этого способа существенным элементом службы продаж становится наличие звена, обеспечивающего обратную связь с потребителем. Это позволяет отслеживать реакцию потребителя на качество продукции и вносить коррекцию в производственный процесс. На этом этапе появляется разделение качества на технологическое и потребительское. Технологическое качество характеризует соответствие произведенной продукции установленным и зафиксированным технологическим нормам. Потребительское качество определяется степенью соответствия товара потребительским требованиям. Третий способ. В рыночной ситуации, когда предложение превышает спрос и уровень качества высок у многих производителей, выживание предприятия возможно за счет интенсификации и рационализации службы продаж (интенсификация коммерческих усилий). Деятельность службы продаж должна быть усложнена выполнением мероприятий по продвижению товара, в которые входят, с одной стороны, разработка и реализация рекламной кампании (прямая и косвенная реклама, разработка упаковки, проведение презентаций и т.д.). С другой стороны, разработка подходов к поиску клиента и работе с ним, а также организация деятельности агентов по реализации, непосредственно ищущих клиентов и мотивирующих на приобретение продукции предприятия. Таким образом, структура службы продаж усложняется и включает в себя не только

экспедицию, но и группу менеджеров по сбыту (торговых агентов), а позднее и подразделение по разработке и организации мероприятий по продвижению товара. Логика становления службы продаж такова: затруднения службы экспедиции, связанные с необходимостью самостоятельного поиска клиентов, что может быть вызвано затовариванием и/или снижением объемов производства, приводят к появлению торговых менеджеров как сервисного звена. Для повышения эффективности работы менеджеров и снятия неорганизованности, стихийности в их работе образуется звено, разрабатывающее на основе стратегии предприятия систему мер по продвижению товара, в том числе и нормы работы менеджеров.

Четвертый способ. Развитие сознания общественности и обострение конкурентной борьбы, выражающейся в интенсификации коммерческих усилий многих производителей, приводит к появлению маркетингового подхода. Особенностью этого способа является изучение и прогнозирование спроса, анализ и прогнозирование тенденций развития рыночной ситуации в целом, внесение коррекции и развитие производства на основе анализа. Кроме того, анализ позволяет построить стратегию развития предприятия в рыночных условиях. В рамках этого подхода в структуре предприятия создается звено, осуществляющее аналитическую деятельность по указанным направлениям и выдающее рекомендации по направлениям развития производства, требованиям к выпускаемым товарам, к политике продаж и т.д. Таким образом, маркетинговая служба является стратегическим аналитическим сервисом топ-менеджеров (следовательно, не входит в службу продаж), и, со своей стороны, предопределяет деятельность предприятия, в том числе службу продаж. При этом структура службы продаж формально не меняется, но происходит коррекция содержания деятельности элементов этой службы.

Служба продаж (как и любая деятельность компании) подразумевает под собой две составляющие: оперативную и стратегическую. Нередко в российских компаниях вторая составляющая полностью отсутствует. В большей степени этот порок присущ малому и среднему бизнесу, но встречается и на крупных предприятиях.

Обычно руководители объясняют отсутствие стратегии продаж российской непредсказуемостью. Однако планировать можно в любых условиях, даже таких сложных, как российские, это, кстати, помогает выживать во время кризиса. Но выживаемость в форс-мажорных обстоятельствах - это не самая интересная сторона вопроса. Гораздо существеннее то, что грамотная стратегия продаж, может увеличить обороты и прибыль предприятия. Компания должна определять для себя стратегические ориентиры и руководствоваться ими в своей оперативной деятельности.

*Мейдбраер А.С.
ст. преподаватель
Российская Академия Народного Хозяйства и
Государственной Службы при Президенте Российской Федерации
Тольяттинский филиал
Россия, г.Тольятти*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА С ПОЗИЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Мы живём в эпоху глобальных трансформаций. Для лучшего её понимания сравним переломное время (от индустриального к постиндустриальному обществу) 20-21вв. с эпохой перехода от традиционного к индустриальному обществу XV-XVII вв.

Направления формирования и реализации проекта перехода человечества (или, по крайней мере, Европы) от традиционного к индустриальному обществу (XV-XVII вв.) можно представить в виде ряда масштабных процессов:

1) В экономической сфере:

- Промышленный переворот;
- Великие географические открытия;

2) В духовной:

- Гуманизм в философии;
- Ренессанс (Возрождение) в искусстве;
- Реформация в религии;
- Просвещение в образовании;

3) В политической:

- Буржуазные революции;

4) В социальной:

- Выход на историческую арену новых общественных классов.

Для формирования и реализации проекта перехода от индустриального к постиндустриальному обществу человечеству понадобится пройти ряд новых масштабных процессов:

1) В экономической сфере:

- Глобализация мировой экономики;
- Создание информационного базиса новой экономики;

2) В духовной:

- Формирование экологического сознания;
- Толерантность, мультикультурализм в этике;
- Постмодернизм в искусстве;
- Новый религиозный ренессанс;
- Синергетика философии, религии, науки и искусства;
- Компетентностный подход в образовании;

3) В политической:

- Волны демократических революций во всех регионах мира;
- Переход от тоталитарных и авторитарных режимов к демократическим;

4) *В социальной:*

- усиление позиций среднего класса;
- появление новой элиты-интеллектуалов-профессионалов в различных сферах деятельности.

Какие прогнозируемые результаты этих новых глобальных процессов?

Мир становится более сложноорганизованным. Будучи сегодня крайне неустойчивым и проблемным, он сможет увидеть пути спасения в диалоге культур, в поиске взаимопонимания людей и народов на основе общих ценностей, в коэволюции человека и природы.

На смену *отношениям вещей* (товаров, капиталов, услуг, любых вариантов бартера) должны прийти *отношения людей*, нормальные человеческие взаимоотношения между людьми, между людьми и природой, между людьми и Б-гом!

Мир обязательно станет более гуманным и толерантным, если мы научимся слушать, понимать и ценить *другое* миропонимание, *альтернативные* ценности, *чужую* точку зрения.

Если удастся восстановить взаимодействие человека с человеком, человека с природой, человека с Б-гом!

*Морковина С. С., д.э.н., доцент
профессор*

*Панявина Е. А., ассистент
ГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия»*

Российская Федерация, г. Воронеж

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Малый бизнес – это сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, конкурентной среды, занятость населения и многообразие выбора различных товаров и услуг. Он способствует формированию управновешенной структуры рынка и налогооблагаемой базы, обладает гибкостью и оперативным реагированием на изменения потребительского спроса. Малые предпринимательские структуры испытывают определенные трудности, стоящие на пути их развития. Самая большая трудность для малого бизнеса – противостояние кризису и его последствиям. Это подтверждает мировой кризис 2008г.

По итогам 2009 года количество малых предприятий в России выросло на 18,9%, при этом динамика численности зависела от штата предприятий – микропредприятий стало больше на 30,6%, а количество предприятий с численностью от 15 до 100 человек сократилось почти на

20%. Доля занятых на малых предприятиях снизилась на 1,8% , объем производства продукции малыми предприятиями уменьшился на 17%, оборот упал почти на 10%, инвестиции сократились на 26,7%, удельный вес убыточных малых предприятий в общем числе малых предприятий вырос на 12,8%. По итогам 2010 года позиции малых предприятий постепенно улучшились: оборот увеличился по сравнению с 2009 годом у 27,6%, 15% увеличили штат. В целом малые предприятия начали постепенно увеличивать объемы инвестиционных вложений [1,2, <http://www.gks.ru>].

Кризис болезненен для любых предприятий, но особенно уязвимы малые предпринимательские структуры. Основные трудности малых предприятий в условиях кризиса носили, в основном, финансовый характер: отсутствие оборотных средств; рост просроченной кредиторской задолженности; разворачивание системы неплатежей; отсутствие доступа к банковскому кредитованию; сокращение платежеспособного спроса на продукцию малых предприятий; снижение прибыли; увеличение доли готовой продукции в запасах на складах; отсутствие свободного доступа к финансовым ресурсам, предоставляемым органами государственной власти в рамках осуществления программ поддержки в связи с малыми размерами этих ресурсов и ограниченным бюджетным финансированием.

Малые предприятия в кризисных условиях были вынуждены принимать жесткие меры по оптимизации как внутренней среды, так и взаимоотношений с внешней средой.

Если оптимизация внутренней среды напрямую зависит от управленческих решений руководства, то эффективное взаимодействие с внешней средой, на наш взгляд, невозможно без поддержки и регулирования со стороны государства. История государственной поддержки малого предпринимательства берет начало в 90-х годах прошлого столетия. За этот период до настоящего момента времени было принято множество нормативных правовых актов, разработаны различные программы поддержки сектора малого предпринимательства. Но в кризисный и посткризисный период (2008 – 2010 г.г.) государство активизировало политику в области поддержки и регулирования малого бизнеса, основными направлениями которой стали:

1) Финансовая поддержка: субсидии, субсидирование процентов по кредитам, микрофинансирование, капитализация гарантийных фондов, выдача грантов.

2) Снижение административного давления на малый бизнес: закрепление с 1 июля 2009г. уведомительного порядка начала предпринимательской деятельности для 13 видов деятельности; ограничение количества проверок малых компаний; согласование внеплановых проверок с органами прокуратуры.

3) Налоговые льготы: снижение ставки налога на прибыль по упрощенной системе налогообложения до 5% от суммы дохода, отменены ежеквартальные налоговые декларации.

4) Доступ субъектов малого предпринимательства к государственным и муниципальным заказам. В данном направлении отмечены следующие нововведения: требование об обязательной квоте для малого предпринимательства стало распространяться и на муниципальных заказчиков; до 15 млн. руб. был увеличен максимальный размер лота при специальных торгах исключительно среди субъектов МП; введена ответственность должностных лиц государственных и муниципальных заказчиков за несоблюдение требования об обязательных квотах для малых предприятий.

5) Условия для деятельности малого бизнеса: упрощение условий доступа к энергетической инфраструктуре; образовательные программы, связанные с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации работников малых предприятий; развитие малых предприятий в области инноваций и промышленного производства; поддержка муниципальных программ развития малого предпринимательства; программы обеспечения деятельности бизнес-инкубаторов; создание и обеспечение деятельности информационно-аналитических центров; поддержка и развитие молодежного предпринимательства.

Несмотря на столь многочисленные меры, государственная поддержка малого предпринимательства не оказывает ожидаемого эффекта на развитие малого бизнеса в Российской Федерации. Это обусловлено следующими негативными тенденциями: ограниченность спроса на продукцию субъектов малого предпринимательства (обусловлена низкой покупательной способностью населения); доминирование в экономике крупных предприятий, которым в первую очередь оказывается государственная поддержка; жесткость фискальной и кредитно-денежной политики (наряду с налоговыми льготами увеличиваются проценты страховых взносов и ставок по кредитам, прерваны многие кредитные линии); неполнота и противоречивость нормативно-правовой базы; коррупция.

Основываясь на результатах опроса руководителей малых предприятий, был сформирован следующий список предложений по мерам поддержки и регулирования малого бизнеса со стороны государства: прекращение раздачи денег неэффективным предприятиям; реанимация рынка кредитов за счет запуска механизма государственных гарантий; стимулирование потребительского спроса; определенность и предсказуемость налоговой политики; снижение административных барьеров и борьба с коррупцией.

Следует отметить, что список предложений совсем не нов. Однако, если такие проблемы до сих пор существуют, не стоит ли задуматься об эффективности предпринимаемых мероприятий со стороны государства. Большинство предложений, которые поступают от представителей малого

бизнеса, рассматриваются годами или не берутся в расчет вообще. Развитие малого бизнеса создает благоприятные условия для функционирования прогрессивной экономики в силу огромного количества преимуществ, именно поэтому государству необходимо решать проблемы до кризиса, заботиться о результативности принимаемых им мероприятий в отношении сектора малого предпринимательства. Так как малые предприятия сильно восприимчивы к изменениям внешней среды, то к таким трудностям, как кризис, нужно готовиться заранее.

Использованные источники:

1. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. редакцией А.А. Шамрая — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — 244 с.
2. Малый бизнес и государственная поддержка сектора: Информационно-аналитический доклад. – АНО НИСИПП. – 2010г.

*Мурашова Я.Ю.
студент*

*Никонова Я.И., канд. экон. наук, доцент
Московский институт предпринимательства
и права, филиал в г. Новосибирске
Россия, г. Новосибирск*

**РЕИНЖИНИРИНГ – ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОСТОЯНИИ КРИЗИСА**

Мировой экономический кризис оказал отрицательное влияние на развитие многих промышленных предприятий России, более 60 тыс. предприятий оказались в кризисном (предбанкротном) состоянии, характеризующимся убыточностью хозяйственной деятельности, ростом кредиторской задолженности, отсутствием финансовой устойчивости, низкой ликвидностью.

В общем понимании кризис организации представляет собой крайнее обострение противоречий ее развития. Это может быть глубокое рассогласование в маркетинговой, производственной, кадровой, информационной или финансовой системах организации. Кризис наступает в переломный момент процесса изменения организации или в случае несоответствия структуры и деятельности организации ее внешнему окружению. Таким образом, под кризисом можно понимать нарастающую опасность свертывания и полного прекращения деятельности, которая может привести к ликвидации или банкротству организации.

Кризисная ситуация, в которую попадает предприятие, всегда нуждается в кооперативных усилиях по ее преодолению, нахождению путей выхода из кризиса или, по крайней мере, его ослаблению. Мировой опыт показывает, что антикризисный процесс в условиях рыночной экономики - это процесс управляемый. Под ним понимается определенное целенаправленное

противодействие системы по отношению к возникающему или назревающему в ней дисбалансу.

Реинжиниринг – это фундаментальное преобразование и радикальное перепроектирование предприятия и его важнейших процессов. В результате существенно улучшаются все основные показатели (издержек, качества продукции и услуг, обслуживания). Происходит глубинная реорганизация предприятий по всей цепочке создания продукта. Столь же радикально преобразуется и весь процесс удовлетворения потребностей клиентуры. Процесс реорганизации нацелен на производство и потребителя, на применение новейшей информационной технологии. Руководство преобразованиями конкретизируется у нескольких менеджеров, обладающих всей необходимой властью, чтобы энергично и за короткий срок осуществить все намеченное.

Реинжиниринг обладает следующими свойствами:

- отказ от устаревших правил и подходов и начало делового процесса как бы с "чистого листа". Это позволяет преодолеть негативное воздействие сложившихся хозяйственных догм;

- пренебрежение действующими системами, структурами и процедурами компании и радикальное изменение способов хозяйственной деятельности - если невозможно переделать свою деловую среду, то можно переделать свой бизнес;

- приведение к значительным изменениям показателей деятельности (на порядок отличающихся от предыдущих). Небольшие изменения требуют от фирмы подстройки, умелого приспособления существующих хозяйственных инструментов, соответственно, если дела фирмы ухудшились незначительно, ей не нужен реинжиниринг. Реинжиниринг необходим в случаях потребности очень существенных улучшений.

Целесообразно выделить следующие практические "шаги" реинжиниринга: постановка задач, уточнение цели компании, исходя из ее стратегии, потребностей клиентов, уровня бизнеса, текущего его положения; создание модели существующей компании. Менеджеры обязаны разработать и документировать ее основные бизнес – процессы, оценить их эффективность; перепроектирование бизнес – процессов. Внедрение более эффективных рабочих процедур, определение способов использования информационных процедур и технологий, необходимые изменения в работе персонала; разработка систем организационного взаимодействия персонала. Характеризуются разные виды работ, разрабатывается система мотивации, организуются команды по выполнению работ, создаются программы подготовки специалистов и т.д.; подготовка поддерживающих информационных систем. Выявляются имеющиеся ресурсы (оборудование, программное обеспечение) и разрабатывается специальная система; внедрение обновленных процессов. Интеграция разработанных процессов,

обучение сотрудников, переход к новой организации деятельности компании.

Главное, что реинжиниринг процессов бизнеса имеет прежде всего своей целью совершенствование функционирования всей фирмы, нацеленное на сокращение затрат и повышение эффективности предприятия в целом или его основных звеньев, причем упор делается на усовершенствование рабочих процессов. Основное внимание уделяется также реорганизации бизнес-процессов, направленной на качественное улучшение последних.

Мурлаева Л. В.

аспирант

АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»

чебоксарский кооперативный институт (филиал)

Россия, г. Чебоксары

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Современное общество в своем развитии стремится к достижению социально-экономической стабильности.

В свою очередь, социально-экономическая стабильность представляет собой сложную вероятностную и динамическую систему, которая охватывает процессы производства, обмена, распределения и потребления благ.

Из представленного определения, возможно наблюдать взаимодействие общества и экономики. Отсюда, можно констатировать факт влияния экономических кризисов на общество. В свою очередь, чтобы общество могло достигнуть социально-экономическую стабильность, требуется постоянная трансформация типа экономики. Создаваемый обществом тип экономики должен соответствовать уровню развития общества. Только в случае соответствия действующего типа экономики современному уровню развития общества будет достигнута социально-экономическая стабильность. Если существующий тип экономики не соответствует современному уровню развития общества, то экономика становится неэффективной, т.е. возникает кризис.

Для преодоления кризиса общество осуществляет посредством государства структурную перестройку экономики.

Задачей государства в данном аспекте становится адаптация существующей хозяйственной системы к современному развитию общества. Без данных действий развитие и эффективное взаимодействие экономики и общества невозможно, т.к. возникает необходимость преодоления структурных перекосов, возникающих в результате существования предшествующего типа экономики. Но возникновение кризиса не означает обязательную смену типа экономики. Также возможен факт изменения компонентов существующего типа экономики. Смена типа экономики

происходит в случае большого несоответствия развития общества и типа экономики, в результате чего возникают достаточно глубокие и длительные экономические кризисы. Во многих странах возможно наблюдать и постепенный переход к новому типу экономики.

Таким образом, сигналом к структурной перестройке экономики служит кризис, в результате которого выявляются сферы экономики, которые уже неэффективны и нуждаются в преобразовании. Неэффективными данные сферы становятся в результате невостребованности обществом.

Структурная перестройка экономики всеобъемлюща, она включает в себя отраслевую, региональную, управленческую, технологическую, организационную и социальную перестройку и выступает необходимым условием преодоления возникшего кризиса и вывода экономики на траекторию роста.

Структурная перестройка экономики эффективна только тогда, когда она будет способна обеспечить эффективное функционирование экономики, выведет экономику страны на передовой уровень мирового рынка и на этой основе обеспечит достижение социально-экономической стабильности, что приведет к повышению качества жизни населения.

Основными направлениями в области структурной перестройки экономики выступают:

- выявление и развитие отраслей, пользующих спросом и имеющих потенциал как на внешнем, так и на внутреннем рынке страны;
- формирование условий, способствующих развитию наукоемких производств;
- модернизация неэффективных производств.

Структурная перестройка экономики на новый тип развития экономики основывается на имеющихся ресурсах, в результате чего выявляются те области, которые требуют первоочередного развития.

Отсюда, мы можем отметить, что структурная перестройка экономики является первоочередной, без структурной перестройки экономики страна не сможет встать на путь эффективного развития, что повлечет за собой возникновение кризисов в протекающих экономических процессах. Возникающие экономические кризисы способствуют трансформации экономики, что в последствии служит фактором для достижения социально-экономической стабильности.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Роль малого бизнеса в развитии инновационного предпринимательства и построении экономики инновационного типа в значительной мере зависит от проводимой в стране политики, прежде всего, по отношению к малому инновационному бизнесу как важнейшему институту инновационно - формирующего характера. Для решения задач, стоящих перед Азербайджаном и другими странами с переходными экономиками, необходима не любая хозяйственная организация, а такой ее тип, который обеспечил бы производство высококачественной конкурентоспособной продукции, призванной удовлетворить не только внутренние потребности, но и завоевывать внешние рынки. Этому отвечает инновационный тип производства. Азербайджан унаследовал научно-технический и интеллектуальный потенциал. И, несмотря на негативные процессы, этот потенциал в значительной мере сохранен и способен обеспечить серьезный технологический прорыв стране.

Эффективное использование научно-технического потенциала представляется наиболее вероятным путем становления качественно нового производства, реальным фактором, способным перевести экономику в состояние устойчивого инновационного развития. Между тем, инновационную активность малых предприятий в современном Азербайджане нельзя признать адекватной требованиям современной экономики. По экспертным оценкам, различными видами инновационной деятельности в республике занимаются менее 35 - 40 % предприятий. Работы по внедрению новых технологий осуществляются незначительной частью малых предприятий, примкнувших к крупному бизнесу, в основном в химическом и нефтехимическом производстве. Основным источником финансирования инновационной деятельности являются собственные средства предприятий, а кредитом для этих целей пользуется лишь незначительная часть малых предприятий.

Малые предприятия в Азербайджане практически не пользуются в этих целях бюджетными средствами и иностранными инвестициями. Что касается результатов инновационной деятельности, то нововведения технологического характера внедряются преимущественно на крупных предприятиях, в то время как доля малых предприятий в этом процессе пока незначительна.

К основным факторам, отрицательно влияющим на развитие инновационного процесса с участием малого предпринимательства в Азербайджане, помимо высокого риска, можно отнести:

- недостаточную государственную поддержку;

- низкие инвестиционные возможности негосударственных институтов;
- высокие ставки коммерческих банков;
- техническую не востребованность инноваций на внутреннем рынке, связанную с недостаточностью инвестиционных ресурсов для "запуска" нововведений в производство.

В этой связи, особенно важно, чтобы инновационное предпринимательство, особенно в приоритетных отраслях, развивалось в рамках общегосударственных программ, которые учитывали бы потенциал малого бизнеса и исключали возможное противостояние интересов чиновников и инициативы предпринимателей. Мировая практика свидетельствует о том, что при проведении государственной политики формирования экономики инновационного типа, стратегические вопросы развития такого сектора национальной экономики как малое инновационное предпринимательство, решаются на государственном уровне, а вектор общих усилий нацеливается на поддержку конкретных предприятий. Именно такой подход отвечает современным требованиям развития инновационного производства. В Азербайджане, как и в других постсоветских республиках, с образованием значительного числа производственных малых предприятий, важнейшие вопросы научно-технического прогресса, реконструкции и модернизации производства стали нуждаться в целенаправленной координации государства. Отсутствие управляемости в этой сфере может повлечь за собой углубление технологического отставания и в конечном итоге привести к серьезным проблемам при восстановлении конкурентоспособной продукции.

Поэтому важным условием формирования экономики инновационного типа является наличие эффективной системы координации и стимулирования внедрения научных разработок и производственных нововведений именно в малом бизнесе. Главная проблема здесь состоит в том, чтобы преодолеть недостаточную восприимчивость производства к нововведениям. Несмотря на то, что рыночные отношения и конкуренция сами по себе заставляют предпринимателей заниматься внедрением новшеств, со стороны государства должны быть приняты дополнительные меры, стимулирующие инновационную активность, как это делается во многих зарубежных странах.

Очевидно, в современных условиях предпочтительной средой реализации нововведений должны быть малые и средние предприятия, поскольку они, как уже отмечалось, имеют ряд преимуществ в инновационной деятельности. Главное из них состоит в том, что их перепрофилирование в связи с внедрением новшеств обходится дешевле, чем крупных предприятий, и оно может быть осуществлено в более

короткие сроки. Зарубежный опыт свидетельствует, что именно мелкие и средние фирмы осуществляют основную нововведенческую научно-техническую деятельность, поощряемую государством. Так, например, в США в законодательном порядке стимулируется малый научный бизнес путем привлечения его к реализации государственных научно-технических проектов и исполнению госзаказов. По оценкам экспертов, потребляя менее 10% общего объема средств на НИОКР, малый бизнес обеспечивает до 50% нововведений. На одного занятого в сфере НИОКР малые и средние предприятия расходуют вдвое меньше средств, чем крупные компании. Приведенные выше факты и проведенный на их основе анализ позволяют сделать вывод о том, что малое предпринимательство, осуществляя инновационную деятельность и стимулируя творчество и инициативу, позволяет находить эффективные способы формирования экономики инновационного типа.

Перед азербайджанской экономикой стоит острая проблема привлечения капитала для финансирования малых инновационных предприятий, прежде всего на стартовом этапе их развития, особенно в сфере наукоемких производств. Активную роль в решении данной проблемы может сыграть венчурный капитал.

Венчурный капитал, как растущее направление рискованного инвестирования, активно заявил о себе в 70-е годы. К середине 80-х годов масштаб и ориентация венчурного инвестирования существенно изменилось. С появлением новых отраслей производства с качественно новой технологией он начал множиться как по числу участников, так и по объектам инвестирования. Лидерские позиции здесь прочно захватили США. Страны Западной, Центральной и Восточной Европы, а также Япония, Китай, Корея и некоторые другие страны стали предпринимать активные меры по стимулированию развития венчурного капитала, используя опыт США.

Малые по масштабам венчурные фирмы успешно действуют в сфере малого бизнеса, связанного с внедрением технических и технологических новинок. Фирмы такого рода создаются зачастую как обычные инновационные, но отличаются от последних существенно более высокими темпами роста за счет восприятия и преодоления более высокого уровня риска. Венчурные фирмы обычно со временем превращаются в крупные акционерные компании или вливаются в другие, более мощные структуры. Венчурный капитал как важнейший элемент инновационного механизма получил широкое распространение в Западной Европе, США и Японии. В развитых странах разработаны специальные программы поддержки нововведений за счет стимулирования малых венчурных предприятий. В рамках этих предприятий устанавливаются, например, направления, объемы и источники финансирования.

Активизация инвестиционной деятельности в экономике Азербайджана и, в частности, в сфере малого бизнеса в настоящее время стала ключевой задачей правительства республики. Без оживления инвестиционной деятельности и вывода инновационного сектора на параметры приоритетного динамичного развития невозможно достижение устойчивой стабилизации и долгосрочного экономического роста. В этой связи, малое инвестиционное предпринимательство находится на острие решения данной проблемы.

*Нови И.Н., к.геог.н .доцент
доцент каф.Менеджмента и государственного
муниципального управления
Таганрогский институт управления и экономики (ТИУ иЭ)
Ерошенко О.Я.
магистрант каф. Ми ГМУ, ТИУ иЭ
Россия, г.Таганрог*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Рынок труда на сегодняшний день имеет ряд проблем, связанных с занятостью и безработицей, низкой мотивацией труда, высокой миграцией рабочей силы и т.д. При этом ситуация на рынке труда характеризуется большей напряженностью именно в сельской местности, где возможности трудоустройства и выбор вакансий сильно ограничены, а темпы роста и продолжительность безработицы выше, чем в городе, и превышают социально допустимый уровень. В этих условиях на рынке труда в сельской местности сложилась парадоксальная ситуация, когда, с одной стороны, существует избыток рабочей силы, а с другой – дефицит квалифицированных специалистов. Одновременно растет относительная сельская бедность [2]. Вышеизложенные обстоятельства обуславливают актуальность выбранной темы исследования.

Целью данной работы является обоснование целесообразности оптимизации рынка труда в сельской местности на основе развития альтернативной занятости населения.

Как показывает мировой опыт экономического развития, сельскохозяйственная занятость будет сокращаться и далее, и только рост несельскохозяйственного сектора позволит снизить безработицу, разнообразить источники дохода в сельской местности, способствуя росту благосостояния сельских жителей и сохранению сельских населенных пунктов [1]. Таким образом, альтернативная занятость в сельской местности в России — это одно из необходимых условий как роста эффективности в аграрном секторе, так и сокращения феномена сельской бедности. При исследовании несельскохозяйственной занятости в сельской

местности встает проблема ее определения. С учетом особенностей российского рынка труда альтернативная занятость - это занятость сельского населения в трудоспособном возрасте несельскохозяйственными видами экономической деятельности за исключением социальных услуг и государственного и муниципального управления, а также нишевыми видами сельскохозяйственной занятости. На рисунке 1 представлены основные виды альтернативной занятости.



Рис. 1 Виды альтернативной занятости в сельской местности

С целью изучения особенностей занятости населения в сельской местности, был проведен социологический опрос жителей Ряженского сельского поселения. При этом важно определить не только долю альтернативной занятости в общей сельской занятости, но является ли эта занятость вынужденной формой выживания семей, или она мотивируется факторами спроса. Выборка формировалась случайным образом. Опрос проводился методом анкетирования. В опросе приняло участие 100 человек. Возрастная группа опрошиваемых от 22 до 58 лет. Результаты, полученные в ходе опроса, представлены в табл. 1.

Проведенный анализ занятости жителей Ряженского сельского поселения показывает, что из всей совокупности опрошенных в сельском хозяйстве занято только 22 %. Среди респондентов, указавших занятость в сельском хозяйстве, личное подсобное хозяйство ведут 12 человек, а заняты альтернативной занятостью 14 человек (т.е. 14%).

Таблица 1

Характеристика выборки

Гендерная структура, %		ЖКХ	8
Мужчин	48	Промышленность и строительство	16
Женщин	52	Транспорт	18
Семейное положение, %		Торговля	11

Женат(замужем)	84	Другое	12
Разведен(а)	8	Занятость, %	
Холост	7	имею постоянную работу	73
Другое	1	работаю временно	4
Образование, %		подрабатываю от случая к случаю	3
Среднее	11	не работаю по найму, но являюсь предпринимателем (в том числе фермером)	5
Среднее специальное	33	не работаю по найму, но веду личное подсобное хозяйство	12
Высшее	54	не работаю (по инвалидности, по возрасту)	2
Сфера деятельности, %		не работаю, но ишу работу	
Сельское хозяйство	22	в том числе более 6 месяцев	1
Социальная сфера	13	в том числе имею статус безработного	

Распределение ответов на вопрос: «С какими видами деятельности связана альтернативная занятость?» представлено на рис.1.2. Как видно из рисунка основными направлениям видом альтернативной занятости жителей является предоставление в аренду земли.

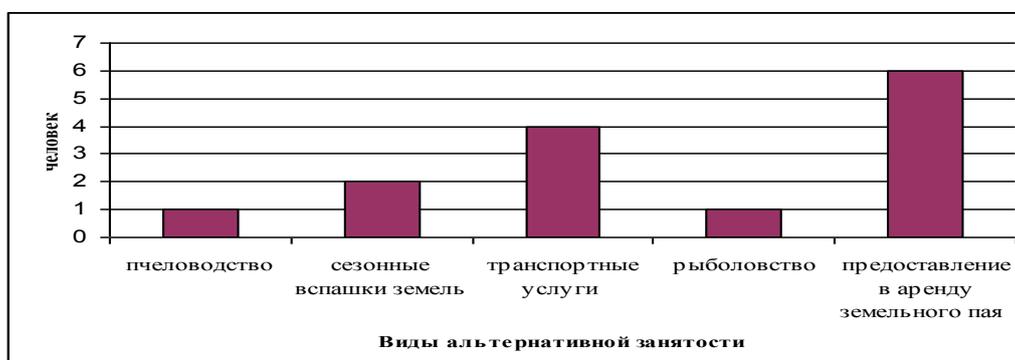


Рис. 2 Виды альтернативной занятости жителей Ряженского сельского населения

Далее была сделана попытка найти зависимость уровня дохода от основного вида деятельности от уровня дохода от альтернативных видов деятельности. Используя способ ранговой корреляции (по формуле Спирмэна) рассчитан коэффициент корреляции, равный $-0,4065$. Данное значение показывает, что существует средняя зависимость между величиной дохода от основного вида деятельности и дохода от альтернативных видов деятельности. Коэффициент корреляции отрицателен, т.е. с увеличением дохода от основного вида деятельности уменьшается потребность в дополнительном доходе.

Таким образом, можно сделать вывод, что альтернативная занятость в селе развивается, но в большинстве случаев это спонтанный процесс, не

наблюдаемый и не поддерживаемый государственной политикой. Тогда как Россия остро нуждается в сильной политике сельского развития как части аграрной политики страны. Задержка в решении названных проблем чревата формированием огромных слоев маргинального населения в сельской местности, и даже целых маргинальных сельских территорий. Мировой опыт показывает, что выход из такой ситуации почти невозможен. Этим обуславливается острейшая насущность политики сельского развития сегодня. Изучив современную ситуацию на рынке труда в сельской местности в России, авторами сформулированы приоритетные направления совершенствования процессов занятости населения (рис.3)



Рис. 3 Основные направления государственного регулирования занятости населения сельской местности

Во-первых, это создание альтернативной занятости. С одной стороны, это создание системы мелкого кредита в сельской местности для финансовой поддержки инициативы самих жителей (кредитные кооперативы, специальные муниципальные фонды), облегченные формы регистрации мелкого бизнеса. С другой стороны, нужна государственная поддержка венчурного бизнеса, направленного на диверсификацию аграрного производства.

Во-вторых, необходимы государственные усилия по развитию инженерной и социальной инфраструктуры. Так, в инженерном обустройстве домов у нас преобладает централизованный подход, который на много дороже решений автономного обеспечения отдельных домов и групп домов. В сфере социальной инфраструктуры все еще довлеют советские представления о необходимости наличия хорошей школы или больницы в деревне. Интернет для культурного обеспечения отдаленных деревень будет значить на много больше, чем традиционный клуб или сельская библиотека.

В-третьих, необходимо менять парадигму сельского образования. В сельской местности нужны специалисты в сфере туризма и сервиса, в сфере бытового обслуживания, организаторы кооперативов. Также необходима система распространения положительного опыта – нужно эксплуатировать

присущую сельским жителям способность быстро перенимать позитивный опыт друг от друга.

Использованные источники:

1. Серова Е.В., Звягинцев Д.В. Альтернативная занятость в сельской местности.//Мир России, 2006, №4.
2. <http://atlas.socpol.ru> – Программа «Социальный атлас российских регионов» Независимого института социальной политики.

*Паин А.А., канд. техн. наук, доцент
доцент кафедры Экономики
Уральский институт социального
образования (филиал) Российского
государственного социального университета
Россия, г. Екатеринбург*

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА: АНАЛИЗ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ СЛУЧАЙНЫХ ПРОЦЕССОВ

Показатель валового внутреннего продукта (ВВП) в силу глобализации современных международных экономических отношений и, как следствие этого, элиминирования национальной идентификации факторов производства отдельных стран, к настоящему времени приобрел значение одного из основных макроэкономических показателей в системе национальных счетов (СНС). При этом представляется очевидным, что, в общем случае, макроэкономические показатели являются случайными функциями времени [1], [2]. Стохастичность природы макроэкономических показателей недвусмысленно следует также из теории экономических циклов Й. Шумпетера [3] и результатов исследований Е.Е. Слуцкого [4].

Исходя из теории деловых циклов Й. Шумпетера А.А. Акаевым впервые предложена математическая модель с использованием аппарата марковских случайных процессов размножения и гибели для анализа потока случайных событий размножения и гибели предприятий [5].

В данной же статье автор предлагает трактовать непосредственно кривую цикла во времени как ансамбль стохастических колебательных процессов:

$$ВВП(t) = \sum_{i=1}^4 E_i(t) = \sum_{i=1}^4 \sum_{v=v}^{\infty} l_{iv}(t), \quad (1)$$

где t – время;

$E_i(t)$ – совокупный макроэкономический циклический процесс (МЦП), характеризующийся средним периодом цикла $T_{ц}$ (для цикла Кондратьева $T_{ц,к} \approx 50$ лет; для «строительного» цикла С. Кузнеца $T_{ц,с} \approx 21,5$ года; для среднего (нормального) цикла $T_{ц,н} \approx 5,5$ года; для малого цикла Китчина $T_{ц,м} \approx 2,5$ года);

i – номер составляющей ВВП, например, при исчислении ВВП по

методу конечного использования $i = 1, 2, 3, 4$;
 v – порядковый целочисленный номер элементарного (единичного) колебательного процесса (ЭКП), т.е. $l_{iv}(t)$ с периодом, кратным периоду $T_{ц}$.

В выражении (1) имеется ввиду, что:

$$\left. \begin{aligned} BBП(t) &= \sum_{i=1}^4 E_i(t) = E_1(t) + E_2(t) + E_3(t) + E_4(t), \\ E_1(t) &= C(t); \\ E_2(t) &= I_{gross}(t); \\ E_3(t) &= G(t); \\ E_4(t) &= X_n(t). \end{aligned} \right\} \quad (2)$$

где $C(t)$ – МЦП потребительских расходов домохозяйств;
 $I_{gross}(t)$ – МЦП валовых инвестиционных расходов;
 $G(t)$ – МЦП государственных закупок;
 $X_n(t)$ – МЦП чистого экспорта.

Для дальнейшего анализа применим математическую модель, описывающую циклический колебательный процесс с разложением в ряд Фурье [6, 7]:

$$l_i(t) = \sum_{v=1}^{\infty} l_{iv}(t) = \sum_{v=1}^{\infty} (A_{iv} \cos v\omega t + B_{iv} \sin v\omega t), \quad (3)$$

где A_{iv}, B_{iv} – коэффициенты ряда Фурье для единичного ЭКП;

ω – циклическая частота процесса, равная $\omega = 2\pi f$, где

$$f = \frac{1}{T_{ц,ср}} \text{ и } \omega = 2\pi \cdot T_{ц,ср}^{-1}.$$

Отсюда, кстати, имеем, что частота большого кондратьевского цикла является величиной порядка $f \approx 0,02 \text{ лет}^{-1}$.

Запишем выражение для стохастического единичного в макроэкономическом смысле ЭКП как функции времени:

$$l_{iv} = E_{imv} \cdot \sin(v\omega t + \varphi_{iv}), \quad (4)$$

где E_{imv} – значение экстремума i -той функции на периоде ЭКП;

φ_{iv} – начальный временной сдвиг ЭКП относительно начала МЦП.

В выражении (4) величины E_{imv} и φ_{iv} суть случайные величины, поскольку – и это очевидно – они зависят от множества факторов, включая не только, скажем, волатильность курсов валют, ценных бумаг, колебания цен, действия правительств, но и природные факторы, человеческий фактор и т.д.

Пусть указанные величины (например, потребительских расходов домохозяйств и соответствующих начальных временных сдвигов данных

ЭКП) есть случайные, равновероятные в интервалах, соответственно, от минимальных до максимальных значений для E_{imv} и в диапазоне $\pm \varphi_{iv0}$ для φ_{iv} .

Запишем выражение для ЭКП через синусные и косинусные составляющие:

$$\left. \begin{aligned} l_{iv} &= E_{imv} \cdot \sin \nu \omega t \cdot \cos \varphi_{iv} + E_{imv} \cdot \cos \nu \omega t \cdot \sin \varphi_{iv}; \\ E_{imv} \cdot \cos \varphi_{iv} &= A_{iv}; \\ E_{imv} \cdot \sin \varphi_{iv} &= B_{iv}. \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

Математические ожидания случайных величин A_{iv} и B_{iv} определяются как:

$$\left. \begin{aligned} M[A_{iv}] &= M[E_{imv} \cdot \cos \varphi_{iv}] = \frac{E_{imv}^{max} + E_{imv}^{min}}{2} \cdot \frac{\sin \varphi_{iv0}}{\varphi_{iv0}}; \\ M[B_{iv}] &= M[E_{imv} \cdot \sin \varphi_{iv}] = -\frac{E_{imv}^{max} + E_{imv}^{min}}{2} \cdot \frac{\cos \varphi_{iv0}}{\varphi_{iv0}}. \end{aligned} \right\} \quad (6)$$

Здесь принято, что величины E_{imv} и φ_{iv} суть пара независимых друг от друга случайных величин.

В свою очередь, математическое ожидание стохастического единичного ЭКП можно найти из выражения:

$$M[l_{iv}] = M[E_{imv} \cdot \sin(\nu \omega t + \varphi_{iv})] = M[A_{iv}] \cdot \sin \nu \omega t + M[B_{iv}] \cdot \cos \nu \omega t \quad (7)$$

При этом одномерная плотность вероятности единичного ЭКП определяется из уравнения:

$$M[l_{iv}] = \int_{E_{imv}^{min}}^{E_{imv}^{max}} l_{iv} \cdot \rho_1(l_{iv}; t) dl_{iv}, \quad (8)$$

где $\rho_1(l_{iv}; t)$ – одномерная плотность вероятности единичного стохастического ЭКП.

В результате достаточно громоздких преобразований получаем, что:

$$\rho_1(l_{iv}; t) = \frac{1}{\varphi_{iv0}} \cdot \frac{E_{imv}^{max} + E_{imv}^{min}}{(E_{imv}^{max} - E_{imv}^{min}) \cdot E_{imv}} \cdot \frac{\sin(\nu \omega t + \varphi_{iv0})}{\sin 2(\nu \omega t + \varphi_{iv0})} \quad (9)$$

Дальнейшее исследование на стационарность и эргодичность показывает, что стохастические единичные ЭКП со случайными

экстремумами E_{imv} и временными сдвигами относительно начала большого макроэкономического цикла φ_{iv} (распределенными по равномерному закону) есть нестационарные неэргодичные процессы. А это означает, что макроэкономическая функция показателя ВВП во времени как ансамбль стохастических процессов $E_i(t)$ (1) нестационарен и неэргодичен. Следовательно, анализ и прогнозирование показателя ВВП есть задача анализа и прогнозирования стохастического процесса, которая должна решаться методами теории случайных процессов. При этом можно говорить лишь о вероятностной оценке значений ВВП и его составляющих, т.е. об оценках математического ожидания и среднеквадратического отклонения ВВП как функций времени, и других вероятностных характеристиках процесса.

Следует также отметить, что анализ взаимной корреляционной функции между каждой парой составляющих совокупных МЦП показывает, что между ними имеется отрицательная корреляционная связь.

Предлагаемый автором настоящей статьи подход справедлив и для вариантов определения ВВП по доходам и по добавленной стоимости. Данный подход может быть использован также при анализе и прогнозировании других показателей СНС. В отличие от детерминистского подхода анализ и прогнозирование такого ключевого макроэкономического показателя, как ВВП, с позиций теории случайных (стохастических) процессов позволяет более системно и адекватно учитывать природу рыночных сил и их влияние в динамике на макроэкономическую структуру совокупного продукта, с одной стороны, и влияние на нее (структуру совокупного продукта) экзогенных факторов, с другой. При этом важно учитывать непрерывность и ЭКП, и МЦП как функций времени.

Использованные источники:

1. Внутренние и внешние причины цикла. Цикличность как закономерность экономического развития // <http://zubolom.ru/lectures/economy>.
2. Булинский А.В., Ширяев А.Н. Теория случайных процессов. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. – 408 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
4. Лоуса Ф. Вклад Евгения Слуцкого в анализ экономических циклов // <http://economicus.ru>.
5. Акаев А.А. Анализ экономических циклов с помощью математической модели марковских случайных процессов // Экономика и математические методы. – 2007. – Т. 43, №1. – С. 27-37.
6. Паин А.А. Математическое моделирование несинусоидальных режимов в электрических сетях с нелинейной резкопеременной нагрузкой // IX юбилейная НПК Уральского политехнического института. – г. Свердловск, 1990. – С. 86-87.

7. Спектральный анализ сложных периодических сигналов на основе преобразований Фурье // <http://www.battlerockvilla.com/spyektralniy-analiz>.

Петрова М.Е.
аспирант

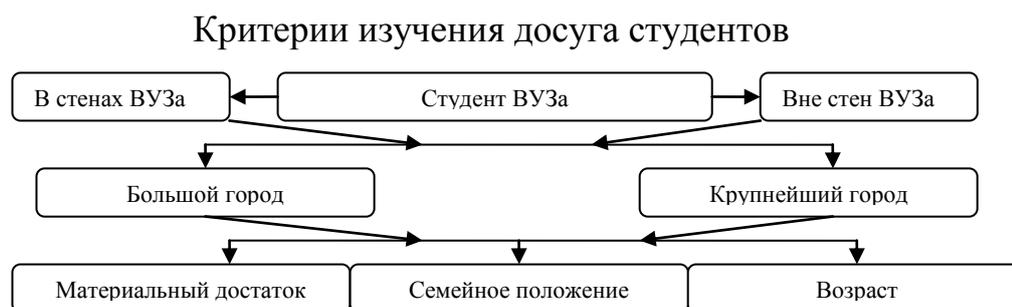
Уфимская государственная академия экономики и сервиса
Республика Башкортостан, г. Уфа

КРИТЕРИИ ИЗУЧЕНИЯ ДОСУГА СТУДЕНТОВ

Актуальность темы статьи заключается в том, что в связи с реформой высшей школы идут дискуссии о том, должна ли она выполнять воспитательную функцию, функцию формирования личности. В шаблонах Основных образовательных программ подготовки бакалавров и магистров по различным направлениям, рекомендованных вузам для содержательного наполнения и формирования собственных образовательных программ, содержится раздел, который посвящен формированию социально-культурных компетенций выпускника. Формировать социально-культурные компетенции невозможно без соответствующей среды вуза и внимания к досуговой деятельности студентов.

Объектом авторского социологического исследования были выбраны студенты вузов столичного города Уфа и города Октябрьский (500 человек). Предметом исследования является социализация студентов в культурно - досуговой сфере. Цель исследования - изучить значимость коллективного досуга как средства социализации студенческой молодежи. Результаты анкетирования были рассмотрены и проанализированы согласно схемы, составленной автором (Рис. 1).

Рис.1



По результатам авторского социологического исследования были получены следующие результаты. В вузе свой досуг в основном проводят студенты дневного отделения, не состоящие в браке, без детей, имеющие некоторый недостаток в финансовых средствах (предпочитают посещать бесплатные секции, кружки в вузе). Так же следует указать, что это студенты младших курсов, так как по мере взросления остается меньше свободного досугового времени, возникает потребность в поиске места будущей работы. Студенты из города с населением до 250 тыс. проводят свой досуг менее

активно, чем их сверстники из крупнейшего города, «мегаполиса». Простота жизни не побуждает людей к поиску новых форм проведения досуга и они испытывают на себе отсутствие достаточного культурного поля. Как результат, антисоциальное поведение, пассивный досуг. Другая ситуация у студентов из городов с населением более 1 млн. Разветвленная сеть досуговых учреждений (клубов, мест отдыха, кафе). Здесь проводят множество международных и российских фестивалей, концертов, спортивных мероприятий. У молодого человека огромный выбор в проведении своего досугового времени.

Современный ВУЗ обязан стать не только центром образования, но и досуговой социализации студенчества. В условиях рыночного общества и дифференциации в молодежной среде, актуализируется необходимость социально-значимого, организационного досуга. Вуз должен стать местом, где студенты будут иметь достаточно культурного пространства для своего развития, не зависимо от того, где они живут, от их финансовой обеспеченности. Здесь все становятся равны и имеют одинаковые права и возможности.

Погудин М.В.
аспирант
НОУ ВПО СибУПК
Россия, г. Новосибирск

РАЗВИТИЕ КОГНИТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЮРИСТА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПАРАДИГМЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОЦИОЛОГИЗМА

В данной статье рассматривается вопрос формирования компетентности юриста, как цель и результат образования.

Молодые выпускники вузов начинающие работать в области юриспруденции редко имеют способность осуществлять квалифицированную правовую помощь, защищать права и интересы доверителей. У молодых юристов в практической деятельности возникают конкретные проблемы – они не могут должным образом проконсультировать клиента, составить исковое заявление, быстро оценить ситуацию по делу и дать правовое заключение, не говоря уже о формировании правовой позиции по делу и представлении интересов доверителей в суде.

Наличие затруднений при осуществлении своей профессиональной деятельности говорит о не достаточном наборе компетентностей у молодого специалиста. Образование в первую очередь должно обучать способам разрешения правовых вопросов.

Профессионально педагогическая проблема развития компетентного юриста в образовательном процессе исследуется в данной статье на основе парадигмы педагогического социологизма, разработанной доктором социологических наук Е.В. Руденским.

Данная парадигма раскрывает феномен компетентность личности как цель образования, объясняет структуру этого феномена и обосновывает понимание социализирующего знания как средство конструирования компетенций.

В педагогическом социологизме конструктивистская педагогика - это система, ориентированная на развитие компетентной, способной к непрерывному развитию и актуализации компетенций в социальном и психологическом функционировании личности.

Основным понятием конструктивистской педагогики является компетентность, как цель и результат образования, выражающийся в овладении учащимися определённым набором способов деятельности для решения актуальных задач в любой жизненной ситуации.

Некомпетентность молодого специалиста выражается в неспособности после постановки правового вопроса быстро и чётко определить, какую норму права применить, какое право нарушено, квалифицировать действие.

Юрист, обладающий когнитивной компетентностью, от начальной стадии решения правовой задачи наиболее быстро переходит к способам решения проблемы. Для этого юрист должен уже знать все возможные способы решения той или иной профессиональной юридической задачи.

Именно изучением способов решения правовых вопросов должны заниматься студенты во время обучения. Например, в большинстве учебных заведений для того чтобы сдать экзамен по гражданскому, арбитражному, уголовному процессу необходимо заучить определённое количество информации и пересказать её экзаменатору, то есть задействовать только один мыслительный навык - знание. Такой подход применяется в виду того, что при обучении студента, большому его не научили.

Неспособность решать конкретные правовые задачи приводит к формированию у молодого юриста дефицитов. А именно дефицит социального самосознания, ведущий к утрате возможностей осознания себя в качестве социального субъекта; дефицит снижение уровня развития социального мышления, определяющий эпидемию развития социально некомпетентной личности; дефицит роста социальной фрустрации личности, в связи с падением уровня возможностей для удовлетворения социогенных потребностей и самоутверждения в социально приемлемых формах социального функционирования [1].

Для решения поставленных перед личностью молодого юриста задач, требуется повышение уровня компетентности, увеличения набора действий которые необходимо выполнить в различных сложных ситуациях. В связи с этим необходимо всегда знать требования общества к выполняемой юристом деятельности, понимать механизм взаимодействия функционирующей системы социальных связей и личности юриста, только тогда появится возможность действовать компетентно.

Классификации есть разные, но чаще всего говорят о трёх видах компетентностей: о формировании коммуникативной компетентности (включающей как собственно коммуникативную компетентность, так и готовность к социальному взаимодействию), информационной компетентности (включающей готовность к самообразованию и готовность к использованию информационных ресурсов) и о компетентности решения проблем (включающей готовность к разрешению проблем и технологическую компетентность) [2].

Таким образом, педагогический процесс должен создавать условия для того, чтобы студент проявлял инициативу, сам действовал, получал первоначальные навыки работы с клиентами, ведения дела, практику работы с юридическими документами, консультирование клиентов.

Безусловно, что основу консультации составляют профессиональные юридические знания. Вся та теоретическая база, которая приобретается будущим адвокатом во время обучения в вузе, а затем на курсах повышения квалификации и главное – в его практической деятельности, находит реализацию и воплощение в процессе проведения консультации. Вместе с тем сами по себе хорошие знания права не всегда достаточны для качественной консультации. В процессе этой работы очень чётко проявляется органическая связь знаний, умений и качеств юриста [3].

Образование, создающее компетентную личность направлено на овладение обучающимися навыками идентифицировать проблему, выяснить, в чём проблемное положение, разбить проблему на категории для удобства их решения. Таким образом, не достаточно общих знаний, дающихся в традиционной образовательной программе, для решения профессиональных юридических проблем необходимо иметь целую систему специальных знаний.

Как отмечают исследователи феномена компетентности, компетентность это непосредственный продукт социализации. Для того чтобы обозначить основные теоретические основы становления профессионально компетентной личности в педагогическом процессе, необходимо раскрыть понятие социализация.

Андреева Г.М. определяет социализацию как двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду [4].

В педагогическом социологизме под социализацией понимается социокогнитивный механизм образования, развитие высших психических функций человека. Социализация должна быть направлена на развитие интеллекта, компетентности.

Образование это механизм социализации личности. Именно образовательный процесс является способом, обеспечивающим конструктивное понимание подлинных ценностей, развития и применение видов компетентности, как компонентов эффективного поведения в профессиональной среде.

При исследовании становления профессионально компетентной личности нельзя не обратить внимания на потенциал мыслительных процессов студентов юристов. Большое внимание уделяется концепту мыслительных процессов в конструктивистской педагогике профессионального образования. И одним из основных понятий конструктивистской педагогики профессионального образования является когнитивная компетентность, которая основывается на описании мышления Б. Блума.

Б. Блум для описания мышления создал схему педагогических целей, так называемую таксономию образовательных целей. Б. Блум выделил шесть уровней описания мышления, в последующем таксономия Б. Блума изменялась. Дополнялась Д. Кратволом, Л. Андерсон, О.Е. Лебедевым, В.И. Тесленко.

Таксономия Б. Блума описывает такие когнитивные процессы как знание, понимание, применение, анализ, синтез, оценка.

Потенциал становления профессионально компетентной личности зависит от возможности образования дать субъекту образовательной деятельности – обучаемому не только знание о чём либо, но и знание о том, как то или иное происходит, формируется, разрешается. Социализация в образовательном процессе должна быть направлена на позитивное изменение мыслительных процессов. Профессионально компетентная личность умеет применить полученные знания в конкретной сложной, нестандартной ситуации, судить о создавшейся обстановке, и действовать исходя из оцененной ситуации.

В обновленной версии таксономии Б. Блума взят во внимание наибольший набор факторов, влияющих на образовательный процесс, обучение.

У знания есть четыре категории: фактическое, концептуальное, процедурное, метакогнитивное.

Под фактическим знанием понимается изолированные фрагменты информации, словарные определения, знания конкретных деталей.

Концептуальное знание состоит из системы информации, такой как классификации и категории. Процедурное знание включает алгоритмы, эвристики, эмпирические методы, техники, знание о том, когда следует использовать эту процедуру. Метакогнитивное же знание относится к знанию о процессах мышления и информации о том, как эффективно управлять этими процессами.

В обновлённой версии таксономии образовательных целей Л. Андерсон выделяет шесть навыков: помнить, понимать, применять, анализировать, оценивать, создавать.

Помнить, значит сохранять, накапливать и воспроизводить информацию, узнавать и припоминать информацию из долгосрочной памяти. Понимать - способность формировать свои собственные знания из образовательного материала, из прочитанного текста, услышанной лекции. Применять это умение применить процедуру, освоенную в обучении в повторяющейся или в новой ситуации. Анализ - умение разложить информацию на компоненты, части и осознание связи между частью знания и общим знанием. Один из сложных процессов мышления это умение оценивать. Оценка включает в себя проверку и критику. Шестой процесс, включённый в обновлённую модель таксономии Б. Блума это творческий процесс – создавать. Для создания чего либо нового необходимо применить все шесть уровней мышления, и соединив уже известное, создать, что- либо новое. Творчество подразумевает создание качественно новой материальной или духовной ценности, результат творчества уникален.

Осмысленное обучение лежит в основе конструктивистской педагогики профессионального образования. Осмысленное обучение предоставляет учащимся знание и доступ к когнитивным процессам, которые ими могут быть применены для успешного решения профессиональных проблем.

Таким образом, для актуализации профессиональной компетентности в педагогическом процессе, образовательная программа должна быть направлена на повышение компетентности личности, а значит формировать процесс мышления человека.

Мыслительный процесс начинается с осознания личностью проблемной ситуации, так как мыслительный процесс направлен на разрешение какой либо задачи. Результатом мыслительного процесса является решение конкретной задачи. Всякий мыслительный процесс совершается в обобщениях. Эти обобщения выражаются в понятиях - специфическом содержании мышления. Всякое мышление в той или иной мере совершается в понятиях. Однако в реальном мыслительном процессе понятия не выступают в отрешенном, изолированном виде, они всегда функционируют в единстве и взаимопроникновении с наглядными моментами представлений и со словом, которое, будучи формой существования понятия, является всегда вместе с тем и неким слуховым или зрительным образом [5].

Таким образом, когнитивная компетентность юриста - способность студента воспринимать, накапливать, рефлексировать и применять знания, и управлять всеми процессами своего мышления. Когнитивная компетентность подразумевает в том числе, переосмысление и перестройку студентом содержания своего сознания, своей правовой деятельности, своего поведения для применения в решении сложных неординарных правовых задач.

Направление вектора социализационной траектории образования не только на тренировку какого-то одного или нескольких мыслительных процессов (например, только на припоминание информации или только на разделение информации на части), а именно на все мыслительные процессы обучаемого, создаёт профессионально компетентную личность. Для решения актуальных задач в любой профессиональной ситуации задействуется работа мыслительного процесса. А для продуктивного управления своей профессиональной деятельностью личность должна расширять свою когнитивную компетентность.

Решение проблемы становления когнитивной компетентности у студентов юристов возможно в случае применения в педагогической деятельности концептов парадигмы педагогического социологизма.

Готовность юриста к реальной работе, перманентному состоянию профессиональной деятельности и разрешения юридических проблем и есть показатель когнитивной компетентности юриста. Человек, имеющий представление о том, как решается та или иная юридическая проблема не только в теории, но и непосредственно в рабочем режиме имеет возможность осуществлять свою деятельность правовыми способами. Тогда как, если молодой специалист руководствуется не правовыми методами разрешения профессиональных задач, так как его им не научили, то он будет применять более простые варианты и способы. Такими способами может оказаться коррупционное поведение, физическое давление на участников процесса, действие молодого адвоката вопреки интересам клиента.

Донесение до студентов способов использования правовых норм, информации полученной во время обучения способствует восприятию данных знаний студентом, как необходимой для его дальнейшей профессиональной деятельности.

Необходимо создать условия для обучения студентов юристов, в которых студенты будут находить сами способ решения правовых задач.

Такими условиями могут быть постоянные встречи и консультации студентов с юристами - практическими работниками. Также, получение практики по конкретным предметам во время обучения, как возможный вариант четыре дня в неделю теоритическая подготовка, один день в неделю работа с правовыми документами, практическая деятельность. Изменить методику проведения экзаменов по процессуальным предметам, для сдачи которых студенту будет необходимо составить правовой документ, провести учебную консультацию, по конкретному правовому вопросу высказать несколько правовых позиций с доказательством и опровержением каждой.

Такой подход к образовательному процессу способствует актуализации когнитивной компетентности личности учащегося.

Использованные источники:

- 1 Руденский Е.В. Культурогенетическая виктимизация как предмет клинической социологии личности. 2011. URL:

<http://www.victimolog.ru/index.php/articles/108-kulturogeneticheskaya-viktimizatsiya-kak-predmet-klinicheskoy-sotsiologii-lichnosti> (дата обращения 30.10.2011).

- 2 Руденский Е.В. Конструктивистская педагогика профессионального образования. - Новосибирск: Изд-во: СибУПК, 2009. - 254 с.
- 3 Воскобитова Л.А., Лукьянова И.Н., Михайлова Л.П. Адвокат: навыки профессионального мастерства. - М.: Волтерс Клувер, 2006. - 31 с.
- 4 Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Наука, 1994. – 456 с.
- 5 Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 256 с.

Позднякова Л.Н.
соискатель
МОУ ВПО ВИЭСУ
РФ, г.Воронеж
преподаватель
АНО КБК
РФ, г.Калининград

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Диверсифицированная региональная экономика представляет собой всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое хозяйство. На региональном уровне диверсификация трансформируется в качественно новую категорию, обуславливающую возникновение таких положительных эффектов, как создание новых рабочих мест и снижение безработицы, расширение сферы деятельности, привлечение инвестиционных ресурсов, что, в свою очередь, ведет к устойчивому развитию региона.

Эксклавное геополитическое положение Калининградской области оказывает большое влияние на использование экономических ресурсов обеспечивающих развитие региональной экономики. Теоретическая характеристика социально-экономического развития Калининградского региона строится на двух важных обстоятельствах: первое – это относительная обособленность региона как участника рыночных отношений от общегосударственных приоритетных направлений; второе – наличие ресурсных ограничений, государственных ограничений, специфики исторически присущей региону хозяйственной деятельности.

Экономика Калининградской области характеризуется достаточно высокой степенью диверсификации – в регионе не существует отраслей и кластеров, которые могли бы монопольно определять основные экономические тенденции развития. С одной стороны, это является признаком устойчивости экономической системы, а с другой стороны, в условиях растущей конкуренции в регионе Балтики наблюдается отсутствие

крупных производств и недостаточное количество сервисных отраслей, что снижает возможности макрорегионального позиционирования и определения собственной специализации, востребованной в окружающем экономическом пространстве.

Одной из адаптивных стратегий в рыночных условиях хозяйствования является изменение условий использования экономических ресурсов фирмы между отдельными направлениями деятельности. Для этого необходимо более детально изучить вопросы диверсификации использования экономических ресурсов в обеспечении развития региональной экономики, ее причины и направления, цели и финансово-экономические результаты.

Под диверсификацией мы понимаем любое изменение, касающееся как увеличения, так и уменьшения числа видов деятельности. Изменение вида деятельности может либо наращивать потенциал фирмы, либо быть следствием негативных результатов ее функционирования. Предприятия, характеризующиеся устойчивым финансово-экономическим положением, в условиях диверсификации расширяют зону своих интересов, осваивая производство как материальную основу стабильности бизнеса. Благоприятными возможностями для диверсификации в различных формах хозяйствования является наличие свободных рыночных ниш, при беспрепятственном использовании экономических ресурсов в задействованных отраслях.

Сложившаяся экономическая ситуация Калининградской области показывает, что пока региональный рынок оставляет достаточный простор для смены видов деятельности, то есть имеет свободные ниши и пока не наблюдается зависимости между диверсификацией и структурой потребителей товаров и услуг многих предприятий. Основная доля товаров, услуг предприятий, реализуется непосредственно на месте, в регионе – такова специфика экономики эксклавного региона и лишь некоторые предприятия Калининградской области, осуществлявшие диверсификацию, начинают ориентироваться на потребителей из других регионов.

Специфика развития малого и среднего предпринимательства и динамика основных показателей деятельности многих предприятий свидетельствует, что в Калининградской области диверсификация представляет собой одно из направлений развития бизнеса и при ее планировании ставится цель упрочения положения предприятий в долгосрочной перспективе.

Экономическая ситуация Калининградской области представляет широкие возможности для инвестирования, так как значительный инвестиционный потенциал уже заложен в механизмы Особой экономической зоны. Инвестиционная политика в регионе построена на принципах долгосрочного перспективного развития региона, равного доступа к ресурсам всех участников инвестиционного процесса, доступности инфраструктуры, снижения административных барьеров и ускорения

подготовительного процесса реализации инвестиционных проектов, оказания поддержки участникам инвестиционного процесса на начальном этапе инвестирования.

Механизмы управления диверсификацией необходимы для эффективного использования экономических ресурсов региональных систем и экономики в целом. Такими механизмами можно считать целевые программы федерального и регионального развития, которые разрабатываются с учетом особенностей и потребностей региона в диверсификации. В настоящее время государственная поддержка направлена на повышение доступности финансовых ресурсов и на снижение административных барьеров путем административного сопровождения инвестиционных проектов. В России бюджетное финансирование является важным источником обеспечения региональных инновационных разработок. Калининградская ситуация в области инноваций в целом соответствует общероссийской. Уровень инновационного развития региона остается относительно невысоким. Вместе с тем, в последние несколько лет отдельные показатели в инновационной сфере характеризовались положительной динамикой. Диверсификация образования позволяет определить значительный инновационный потенциал в системе научных учреждений и учебных заведений области, обладающих высококвалифицированными специалистами различных направлений. Ускорение темпов развития инновационной инфраструктуры, и все это позволяет рассчитывать на расширение в краткосрочной перспективе возможностей для инвестирования в инновационный сектор региона. Инновационный потенциал является системой, обладающей свойствами целостности, не присущими составляющим ее элементам, рассматриваемым отдельно, вне системы. Развития инновационных кластеров в промышленности, которая является альтернативой отраслевой структуре организации промышленности региона и основана на точках роста отдельных инновационных предприятий. Реализация преимуществ кластеров перед отраслевой структурой промышленности связана с реформированием отраслей национальной экономики, направленным на создание условий для инновационной деятельности и формирование системы ресурсосбережения.

Следующая возможность диверсификации определяется уровнем конкуренции в регионе. Оценка степени конкуренции выше у предприятий, осуществлявших диверсификацию по сравнению с предприятиями, не вступившими на путь диверсификации. Таким образом, выход на новые рынки заставляет работать в условиях более жесткой конкуренции, что, кстати, свидетельствует о развитии конкурентной среды в российской экономике.

Для Калининградской области насущной задачей, так до конца и не решенной, является определение тех приоритетных отраслей, которые могли бы потянуть за собой всю экономику региона.

Прыткова А.В.
4 курс
факультет «Учетно-финансовый»
Научный руководитель – Германова В.С., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО Ставропольский
государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОДОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Годовой отчет организации является основной формой отчетности, составляемой для предоставления информации заинтересованным пользователям.

Залогом качества годового отчета является его соответствие нормативным правовым актам, раскрывающим перечень информации, отражаемой в годовой отчетности. Однако необходимость соблюдения требований законодательства является далеко не единственным фактором, подталкивающим организации к профессиональной подготовке годового отчета.

Сегодня качественный годовой отчет представляет собой не просто источник информации для собственников, но и служит одним из инструментов эффективных коммуникаций с потенциальными инвесторами и другими заинтересованными сторонами. С этой точки зрения годовой отчет организации должен выполнять следующие задачи: 1) обеспечивать привлечение внимания инвесторов к организации и раскрытие ее инвестиционной идеи; 2) служить источником информации о организации для инвесторов; 3) обеспечивать формирование инвестиционной привлекательности и деловой репутации организации. Для успешной реализации поставленных задач организации следует профессионально организовать процесс подготовки годового отчета в соответствии с ожиданиями и требованиями инвесторов.

Рассмотрим ключевые атрибуты качественного годового отчета. Для этого составим схему.

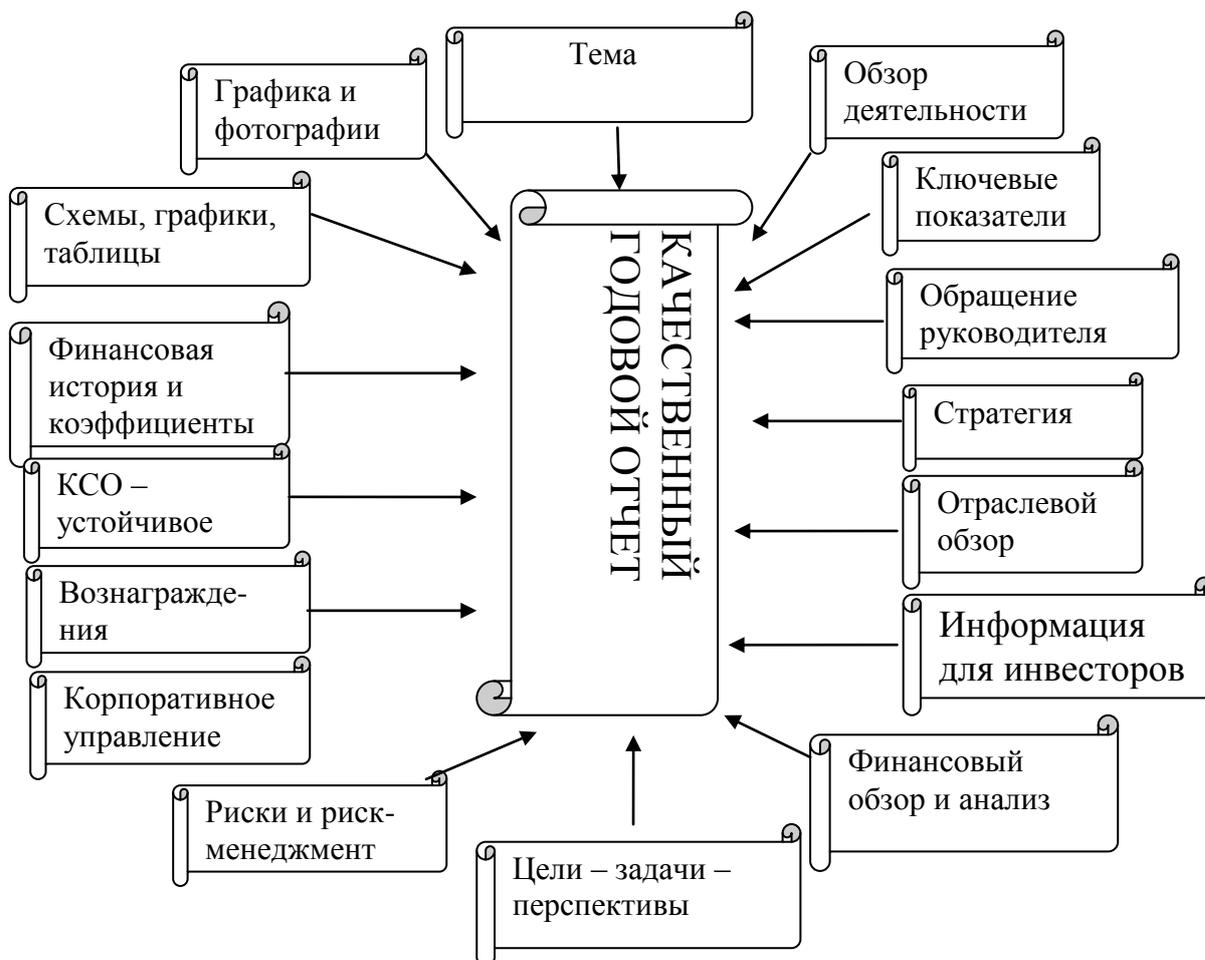


Рисунок 1 - Ключевые атрибуты качественного годового отчета

На приведенной схеме (рисунок 1) отражены основные элементы качественного годового отчета, наличие которых обеспечивает достижение цели привлечения внимания инвесторов к организации и раскрытия ее инвестиционной идеи [2].

С точки зрения качества раскрытия информации, наиболее проблемными в настоящее время являются такие разделы российских годовых отчетов как «Стратегия развития организации», «Управление рисками», «Вознаграждение руководства», «Анализ финансовых результатов» [1].

Информация о стратегии используется инвесторами при оценке перспектив развития организации и принятия решения инвестиционного характера. Это определяет важность данного раздела годового отчета.

Можно выделить следующие типичные недостатки в описании стратегии в годовых отчетах: во-первых, недостаточность внимания к анализу вероятных сценариев развития ситуации в будущих периодах, а также оценке их влияния, как на реализацию стратегии, так и на деятельность организации в целом; во-вторых, не раскрытие в описании

стратегии перечня планируемых мер по ее реализации; в-третьих, отсутствие информации о ходе реализации ранее принятой стратегии; в-четвертых, сложная для восприятия форма предоставления информации о стратегии организации.

Ввиду указанных недостатков, мы разработали ряд рекомендаций по написанию данного раздела годового отчета, позволяющих наиболее качественно раскрыть информацию о стратегических целях организации и о результатах их достижения. Приведем основные рекомендации по описанию стратегии в годовом отчете:

1. Необходимо упомянуть о выполнении стратегии в отчетном периоде уже в обращении руководства, открывающем любой отчет.
2. Раскрыть информацию о ходе выполнения в отчетном году заявленной ранее стратегии.
3. Оценить и описать вероятное влияние рыночных тенденций на позиции организации в будущем.
4. Описать план мероприятий по реализации стратегии.
5. Обозначить стратегические ориентиры, количественно выраженные цели организации. Они необходимы для контроля и оценки выполнения стратегии [1].

В разделе управления рисками кроме описания ключевых рисков, необходимо рассказать об управлении рисками, наличии в организации системы управления рисками, ее структуре и степени ответственности ее структурных элементов.

Типичными недостатками разделов о рисках в годовых отчетах российских организаций являются: во-первых, формальный подход к раскрытию информации о рисках, что, вероятно, обусловлено формальным подходом к выстраиванию системы внутреннего контроля в организации; во-вторых, не раскрытие в отчете информации об организации системы управления рисками; в-третьих, отсутствие количественной оценки рисков: потенциальных потерь (выгод), с одной стороны, и вероятности реализации рисков – с другой [1].

На наш взгляд, для обеспечения качества представления информации о рисках в годовом отчете необходимо объяснить, как в организации осуществляется управление рисками; оценить вероятность рисков и уровня возможных угроз; показать связь между рисками организации и реализацией стратегии.

Ввиду недавнего кризиса, произошло усиление внимания со стороны потенциальных инвесторов, акционеров, и других пользователей отчетности к вопросам вознаграждения высшего руководства.

Для наиболее полного раскрытия в годовом отчете информации о вознаграждении высшего руководства организации необходимо привести описание принципов построения системы мотивации высшего руководства, а также порядок определения размера причитающихся им вознаграждений.

Финансовая отчетность – неотъемлемая и наиболее значимая часть годового отчета. Однако для повышения ценности финансовой информации в составе годового отчета, необходимо сопровождать ее финансовым анализом достигнутых результатов.

Стоит отметить основные недостатки раскрытия финансовой информации в отчетах российских организаций:

1) публикация финансовой отчетности, но без представления подробной информации о достигнутых результатах;

2) нередкое отсутствия аудиторского заключения, что вызывает сомнение в ее достоверности;

3) отсутствие взаимосвязи между анализом результатов деятельности организации и анализом внешней среды;

4) сложная для восприятия форма предоставления информации (недостаточное использование диаграмм, графиков и таблиц) [1].

Соответственно для обеспечения наивысшей степени качества подкрепления финансовой отчетности аналитической информацией необходимо устранить перечисленные недостатки.

Подводя итог, наметим пути достижения успеха в подготовке годового отчета. Прежде всего, необходимо начинать реализацию проекта заблаговременно. Для обеспечения своевременного поступления необходимой информации от подразделений, следует назначить ответственного за реализацию проекта в целом. Для определения формата годового отчета необходимо определить цель его подготовки и аудиторию, для которой он будет предназначен. Кроме того следует подготовить структуру и наметить содержание той информации, которую необходимо раскрыть в годовом отчете, разработать единый стандарт предоставления информации о своей деятельности подразделениями организации.

Использованные источники:

1. Гуляев, К.А., Как подготовить качественный годовой отчет/ К.А. Гуляев, И.И. Ахмед // Акционерное общество: Вопросы корпоративного управления. – 2011. - №3.

2. Ордынская, И., Что включить в годовой отчет/ И. Ордынская // Финансовый директор. – 2008. - №2.

Пятышев В. В.

аспирант

МФПУ «Синергия»

Россия, г.Москва

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ВИРТУАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Большое количество рабочих проектов в современном «постиндустриальном» мире давно уже выполняются людьми с «рассеянными» по всему земному шару рабочими местами - такие работники

редко даже встречаются лично, а друг друга знают только по общению через Интернет. Сегодня вкладываются огромные деньги в развитие электронных коммуникаций, а рост количества виртуальных компаний уже никого не удивляет - всё больше появляется проектов и организаций, управляемых «по Интернету» и через Интернет.

С развитием электронных коммуникаций и техническим совершенствованием всемирной паутины «удалённый» менеджмент перестал представлять из себя серьёзную проблему.

Однако оговорюсь – проблему только в техническом плане (ибо последние 20 лет технологическое развитие цивилизации шло с сильным перекосом в сторону информатизации и ИКТ), зато в «человеческом» аспекте трудностей только прибавилось.

Даже на словах, всё, что связано с виртуальными компаниями и «удалённым» управлением звучит не совсем понятно (многие современные технолого-управленческие термины у непосвящённых руководителей-практиков сильно искажают восприятие реальности). Согласитесь, трудно управлять людьми и процессами, если единственный «живой» источник информации для менеджера - монитор, где высматривая картинки, пиктограммы, лого и блоки текстовых сообщений легко можно перестать понимать, где находится реальность; а переработав вообще можно спутать всё с компьютерной игрой:))

Так что на деле организаторы взаимодействия удалённых рабочих групп и сами их сотрудники часто сталкиваются со многими трудностями различного порядка, непонимание причин которых может привести как к небольшим сбоям в работе, так и полностью развалить группу, приведя к срыву проекта. Например, это проблемы с координацией из-за разного режима дня сотрудников (разница в часовых поясах); определённые аспекты, обусловленные культурным воспитанием членов «удалёнки»; отсутствие взаимопонимания и общей «психологической» координации (из-за неблагоприятной атмосферы внутри коллектива; для «обычных» офисных работников это, к слову, не является особой проблемой).

Многие «свежие» команды, столкнувшись с такими трудностями, часто бывают на грани распада, а другие, наоборот, хорошо и профессионально справляются со своими рабочими задачами. В чём тут разница? Вопрос очень важный, особенно для тех сотрудников, которым для присутствия на совещаниях в «обычной команде» необходимо перелетать из страны в страну/с континента на континент, тратя огромное количество времени на дорогу.

Существуют множество современных «ИКТ-способов», помогающих справиться с такими неурядицами, вроде софтверных средств связи, форумов, сайтов, соц. сетей, вебинтров, телеприсутствия - с их помощью

всегда можно собрать необходимые компетенции, специалистов и «виртуально» перезнакомить их друг с другом.

Подробный разбор полётов на тему «как правильно организовать работу виртуальной компании и обеспечить эффективное взаимодействие удалённых рабочих групп» можно провести, ознакомившись (через Интернет в основном) с исследованиями (больше теоретическими, с кучей непонятных слов и терминов) западных специалистов (Альберта М., Вейла П., Мескона М., Паркинсона С., Патюреля Р., Райсса М., Хедоури Ф. и др.); и не столь многочисленными и подробно-точными (зато написанными более простым языком), но всё же имеющими место быть исследованиями специалистов отечественных (Н.И. Геращенко, Катаева А.В., Радугина А.А., Л.Санковой, А.М. Соколовой, Тарасова В., Уткина Э.А., Шингура М.В и др.).

Опираясь на их выкладки, собранную по крупицам информацию из всемирной паутины, а так же авторский опыт работы в виртуальной компании можно выделить некоторые важные моменты и рекомендации по улучшению координации работы удалённой рабочей группы в деле реализации конкретных проектов.

Основные аналитические выводы приведены ниже:

Первый - **Необходимо представительство виртуальной компании в Интернете.**

Одна из основных проблем деятельности виртуальных команд – отсутствие физического и визуального контакта с другими участниками; а так же возможности определить степень участия в проекте каждого из них. Онлайн-овое рабочее пространство здесь просто необходимо: без него виртуальная компания не может существовать в принципе.

Здесь самый эффективный инструмент – социальные сети («Вконтакте», Facebook, Twitter...), благодаря которым люди могут объединяться в различные группы по интересам, общаться, играть, организовывать встречи; и всё это – не отходя от компьютера. Разработчики «Контакта», кстати, неплохо поработали над подобными «организаторскими» аспектами: удобная система создания «тем» на различную тематику (заговариваюсь): с фото-видео разделами, форумов, приложений (игровых и коммерческих), модулей организации встреч делает его, пожалуй, самой удобной платформой для деятельности виртуальной компании.

Однако, вскоре одних социальных сетей становится недостаточно (люди добились серьёзного успеха, занялись собственным «виртуальным» бизнесом) и тогда можно

пойти другим путём - создать отдельный сайт с форумом (в рамках интрасети, само собой и не без программных средств связи вкупе с соответствующей защитой). На нём сотрудники удалённой рабочей группы могут уже в более «комфортной» обстановке обсудить и решить текущие задачи по проекту, поискать нужную справочную информацию, отслеживать продвижение работы друг друга, наблюдать за работой других групп и наконец просто поболтать. Выгоды здесь гораздо больше.

Второй - Организация знакомств участников рабочей группы.

Подбор сотрудников виртуальной компании – дело для менеджера ответственное. Опуская технические аспекты и начальные этапы поиска, можно сказать, что производительность труда в данном случае будет более эффективной, если некоторые работники (лучше – все) уже знакомы друг с другом, тогда отношения и дружеско-рабочая атмосфера меж ними будет создана куда быстрее, а новички смогут привнести в работу много свежих идей. Только не нужно много «играть в демократию», а то «закомцы» с таким же успехом могут стать крайне непредсказуемыми и неинновационными.

Третий - Налаживание внешних связей.

В идеале, у небольшого процента сотрудников вашей виртуальной компании должны быть определённые «связи на стороне» - знакомства с нужными людьми вне команды. Здесь связь может поддерживаться и с коллегами из других групп-«удалёнщиков» (для оказания дополнительной помощи и повышения производительности), с друзьями и коллегами с бывшей «обычной» работы.

А если виртуальная команда работает над одиночным проектом в рамках традиционной организации, то деятельность сотрудников-«связистов» благоприятно скажется на производительности труда группы. Только всё хорошо в меру – «связистов» в виртуальной команде не должно быть слишком много, в противном случае удалённая рабочая группа будет разрастаться до ненужных размеров и вскоре потеряет свою идентичность. Однако, в традиционной компании, которая в будущем планирует создать в своих пределах команды удалённых работников, число «PR-агентов», наоборот должно быть высоким: таким образом обеспечится выполнение предыдущего пункта – большинство работников - «удалёнщиков» уже будут

знать друг друга (необходимость выполнения широкого спектра задач будет стимулировать их к расширению личных связей).

Четвёртый – Каждой команде – «удобную» часть проекта.

Разница в часовых поясах и общая географическая дисперсия участников виртуальной команды дают ей (хотя больше всё-таки - их работодателю в том что касается сроков) одно преимущество – они могут работать над проектом 24 часа в сутки. К примеру, москвичи за «рабочий день» справились со своим этапом, а следующий передали своим «удалённым» коллегам, скажем, на Дальний Восток.

Здесь, во избежании проблем, работодатель и участники групп заранее должны обсудить кому какой «участок» работы достанется, разбить проект на определённые этапы и уточнить, какая группа и с каким этапом справится наиболее быстрее и эффективнее. Тогда группы наберут собственный темп работы, а синергетический эффект улучшит результаты. В противном же случае может возникнуть «ступор» – одни участники будут вынуждены ждать других только из-за того, что первые из-за недомолвок (или переоценки сил) взяли на себя более трудную часть работы, на которую ушло больше времени.

Пятый – Свободное общение и создание благоприятного психологического климата.

Члены удалённых рабочих групп иногда слишком уж часто общаются между собой через программные средства связи, и это не всегда способствует общей эффективности работы. Здесь необходимо придерживаться несложных правил – определить чёткое время для деловой (рабочей) переписки, для простого общения; кто какое письмо получает и сколько времени отведено для написания ответа: это поможет не «засорять эфир».

Помимо переписки необходимы и встречи с «личным присутствием». Усилия, затрачиваемые на проведения «удалённых» сеансов связи (рабочих совещаний, простых бесед) можно минимизировать, если заранее создать атмосферу доверия и доброжелательности посредством электронных коммуникаций.

Необходимо как можно чаще способствовать неформальному общению членов команды, организовывать «неофициальные» «совещания» и вечеринки; даты обязательных сборов должны быть заранее чётко расписаны. Но не усердствуй, уважаемый руководитель, - слишком большое их количество может отрицательно сказаться на общей психологической атмосфере виртуального коллектива.

Шестой – Морально-психологическое стимулирование

В дополнении к четвёртому пункту - это касается отношения сотрудников виртуальной компании к своей деятельности, что непосредственно зависит от правильного распределения рабочих задач.

Поскольку все «удалёнщики» находятся на «вольных хлебах», непосредственно рядом с ними нет начальников и они «сами себе хозяева»; работодатель-менеджер (хотя термин здесь подобрать трудно – руководитель виртуальной компании по сути является таким же «сотрудником») должен обладать хорошей интуицией и «морально-психологическим» чутьём (ещё одна польза предварительного знакомства) при распределении рабочих задач по группам: каждому сотруднику должна достаться та работа, к которой он готовился, получал необходимые компетенции и в данный момент непосредственно заинтересован в её исполнении. В случае ошибки сотрудники (особенно если согласованность и координация изначально не были достигнуты) могут начать в добровольном порядке выходить из команды попросту не понимая, что от них хотят коллеги и руководитель и, не находя свою работу интересной, уйдут в другую компанию, где HR-менеджмент будет организован более толково.

Наконец, седьмое, и самое главное – Цели и ценности + добровольное участие.

В идеале основатели, руководители, координаторы и сотрудники (термины приведены для «наглядности» - они достаточно условные и сильно упрощены) должны выработать такие цели и ценности своей виртуальной компании, которые совпадают с их собственной мотивацией и внутренней морально-психологической «средой». Люди как раз и становятся участниками такой деятельности с целью максимально реализовать свой потенциал и быть полезными обществу и тем людям, для которых работают. Понимание собственной мотивации и осознание важности работы оказывает на сотрудника виртуальной компании магическое воздействие – он выкладывает на полную и в результате рождается множество свежих инновационных идей, создаётся благоприятный психологический климат в «удалённом» коллективе. Своей добровольной готовностью присоединиться к коллективу, отдать свои знания на общее благо люди уже доказывают свою заинтересованность в данной деятельности. Добровольное участие в различных онлайн-проектах (таких как «Википедия») за символическую «зарплату» – самый классический тому пример.

Использованные источники:

[1. Уорнер М., Витцель М./ Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке.]

- [2. Санкова Л./ HR-менеджмент в виртуальных организациях. Журнал «Управление персоналом», № 5 за 2007 год]
- [3. Шингур М.В./ Виртуальные формы организации инновационного бизнеса.]
- [4. Катаев А.В./ Виртуальные предприятия - новая ступень в организации НИОКР // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчет по НИР №01.2.00100692. Таганрог: ТРТУ, 2001.
- [5. Патюрель Р./ Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления, 1997, №3]

*Пятышев В. В.
аспирант
МФПУ «Синергия»
Россия, г.Москва*

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫМИ КОМАНДАМИ

Современная социальная среда, получившая огромный толчок к модернизации благодаря быстрому развитию ИКТ и накоплению индивидуального социального капитала, создаёт благодатную почву для ведения новых видов бизнеса, которые легко игнорируют многие «условности» предыдущей индустриальной эпохи и для достижения своих целей используют всю совокупность многих имеющихся в его распоряжении средств. Наибольший шанс на самореализацию здесь получает любой среднестатистический представитель, условно говоря, среднего класса которому(ым) достаточно иметь необходимые ИКТ, бизнес-идею, план по её осуществлению и уметь «собрать» вокруг себя необходимые знания. Но знания принадлежат конкретным людям и что бы эффективно управлять знаниями, нужно в первую очередь грамотно управлять людьми, т. е. персоналом своей виртуальной организации.

Причём таким «персоналом» (равно как и «собирателем знаний») могут стать как другие организации (группы организаций), так и отдельные индивиды (удалённые сотрудники), имеющие схожие интересы.

Для создания и «собирания» таких рабочих групп в одну организацию необходимо выстроить правильную систему управления персоналом, учитывающую все важные моменты (в том числе и технические, хотя люди с их знаниями здесь имеют первостепеннейшее значение) функционирования такого конгломерата равноправных «партнёров-работников» и разработать необходимые технологии управления.

Благодаря современным ИКТ удалённые рабочие группы могут поддерживать между собой постоянную связь, даже если находятся в разных городах, странах или континентах.

Но как человек работает в виртуальной среде? Для российской практики ответ здесь достаточно прост – простая практика и много ошибок. Знания, добытые из этих ошибок могут быть сведены к трем главным направлениям: люди в команде, процессы управляющие командой и коммуникация. Ниже дан перечень этих направлений с их краткими характеристиками.

Первое – ЛЮДИ.

Здесь не нужно придавать большое значение резюме; можно иметь хорошо налаженную схему работы и прекрасные средства, ведь основное дело начинается с команды, у которой имеется возможность совместной работы. Нанимая «удалёнщиков» на работу, нужно не только учитывать уровень их знаний, но и то, чем они интересуются, мотивацию к такой работе, саму их личность. Здесь «виртуальное» собеседование представляет из себя непростой процесс -трудно через экран ЭКС-средства по-настоящему «почувствовать» человека, можно только задавать «наводящие» вопросы о его увлечениях, пристрастиях, жизненной активности. Суть здесь в том чтобы найти людей которые любят то чем занимаются, а затем создать им условия для максимальной самореализации.

Второе - Планирование ошибок.

Планирование ошибок при удалённом взаимодействии работника и работодателя должно быть более скрупулёзным. Любой человек мечтает работать дома, но не у каждого есть возможность это осуществить . Можно столкнуться с ситуацией, когда вполне компетентные и профессиональные представители удалённой рабочей группы не справлялись с вверенной им задачей. Не потому что им мешал недостаточный уровень знаний или их интересы, а потому что они не смогли работать дома без дополнительного контроля, слишком расслаблялись. Как только менеджер удалённой группы понимает всё это дело, он начинает нервничать, а попытки контроля и исправления ситуации только ухудшают общее положение, «удалёнщик» вообще перестаёт хорошо работать. В таких ситуациях руководителю лучше положиться на собственную интуицию, всегда учитывать возможность таких ошибок и составлять чётки план работ с указанием всех сроков.

Третье – Внимательно слушать

Существует определенная психологическая разница между управлением виртуальной командой и реальной. Вместо того чтобы читать язык тела, настроение сотрудника; приходится вчитываться в стилистику текста электронных сообщений (смайлики, пунктуация, использование искажённых слов типа «Превед» и т. п.) члена команды, что бы быстро заметить уровень его интереса или мотивации относительно работы. Для психологически эффективного контроля нужно уметь распознавать

настроение каждого своего подопечного по стилю его коммуникационных сообщений. Поощрение открытого и честного общения будет способствовать общему успеху.

Четвёртое – рабочий процесс

Найти людей, любящих то, чем занимаются и «встроить» их в работу над проектом - для «виртуального менеджера» - только полдела. Вторая половина – организовать процесс работы так, что бы «удалёнщики» работали с максимальной отдачей. Хороший выход здесь - организация работы «по результатам»: очередной пункт проектного плана должен согласовываться в один строго определённый срок (к примеру неделя), и каждый сотрудник

Пятое - Планирование

Главное преимущество удалённой работы – гибкое планирование. Удалённые работники могут не иметь чёткого официального «почасового» графика, но каждый член группы должен иметь собственное индивидуальное «расписание», что бы заканчивать свои проекты в срок. Каждому необходимо знать чёткое время и хорошо помнить, когда нужный человек будет на связи и доступен для общения. Для лидеров виртуальной команды это особенно важно.

Шестое – собственный дом или коворкинг-офис?

Если дома у удалённого сотрудника отсутствует специально оборудованное рабочее место, то это вызовет определённые осложнения, и вскоре он может задуматься об устройстве своего офиса где-нибудь вне дома. Хотя здесь всё зависит от индивидуальных черт характера сотрудника – где работать комфортно, там человек и остаётся. В России вопросы (и ответы) относительно аренды «внедомашних» офисов имеют место быть, есть положительные сдвиги (первый коворкинг-офис "Башня" появился в нашей стране в 2008 году, в Екатеринбурге; вслед за "Башней" такие офисы стали появляться в Москве, Новосибирске, Перми и других городах; в Питере, к примеру, было открыто сразу несколько «коворкингов» — New Level на Лиговском проспекте, "Вектор" на Шпалерной улице и StartUp Place на Ораниенбаумской улице), но слабый интерес со стороны арендаторов (на фрилансерах, старающихся на всём экономить, много не заработаешь и покрыть собственные расходы на помещение не представляется возможным) не позволяют данной концепции «телеофиса» получить широкое распространение в России.

Седьмое – Сопровождение

Самый большой недостаток виртуальной команды – её представители не могут собраться вместе. В «традиционных» командах много идей могут родиться из обычного неформального общения на перерывах, в «курилке», за обедом. Необходимые вебинар-технологии позволяют хоть немного приблизиться к идеалу живого общения – перед тем как приступить непосредственно к работе.

Однако, несмотря на все плюсы средств мгновенного обмена сообщениями (СМОС), переизбыток «разговоров» сильно отвлекает от рабочего процесса. И в то же время окошко программы здесь, совсем рядом, так и тянет «кликнуть» и поболтать с коллегой!

Общение по СМОС необходимо свести к минимуму, вместо этого использовать разные средства сообщения, структурирующие работу внутри команды, например программы Basecamp (идеи и вопросы), Campfire (информация о состоянии участников группы) или сайт Вконтакте (непосредственное общение с группой и информирование о статусе выполняемых задач)

И наконец восьмое - Интерес к коллегам

Жизнь это не только бизнес. Ничто не делает команду более сплоченной, чем интерес к жизни своих «одногруппников». Намного легче интересоваться другими, когда вы работаете в одном офисе, но даже в виртуальной команде стоит уделить время для общения. Организация различных «виртуальных» праздников, награждений (наконец обычной болтовни «ни о чём»), к примеру через сайт «Вконтакте», посредством различных встроенных приложений и мини-игр, помогут членам удалённой рабочей группы почувствовать себя частью коллектива и не забывать о своих коллегах.

Для укрепления командного духа и просто более близкого знакомства можно организовать и реальные встречи, если есть такая возможность представится. Этим можно обеспечить среду, когда разговоры и обсуждение бизнеса будут возникать естественным, без вымученного напряжения.

Использованные источники:

- [1. Уорнер М. Витцель М./ Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке.]
- [2. Гэлэгер Р. Душа организации/ Ричард Гэлэгер, пер. с англ. - М.: Издательство Добрая книга. 2006.]
- [3. Юлия Андреева/ «Варианты организации офиса. 2009г.]
- [4. Гэлэгер Р. Душа организации/ Ричард Гэлэгер, пер. с англ. - М.: Издательство Добрая книга. 2006.]

Ратушная Я.Ю.

аспирант

Кемеровский государственный университет

Россия, г. Кемерово

СОВРЕМЕННАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ КУЗБАССА В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

На современном этапе общественного развития физическая культура и спорт являются одним из приоритетных направлений в государственной политике. В 2006 году была утверждена федеральная целевая программа

«Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы». В ходе ее реализации начато строительство спортивных объектов в регионах, в том числе в Кузбассе, отвечающих последним требованиям по подготовке, как спортивного резерва, так и развитию массовой физической культуры. В этих условиях остро встал вопрос подготовки высококвалифицированных специалистов данной сферы.

В настоящее время подготовку кадров в сфере физической культуры и спорта Кузбасса осуществляют три высших учебных заведения (Кузбасская государственная педагогическая академия в г. Новокузнецк, Кемеровский государственный университет, филиал Сибирского государственного университета физической культуры и спорта в г. Омск) и четыре средне специальных (Прокопьевский техникум физической культуры, Кемеровский, Мариинский и Киселевский педагогические колледжи).

Средне специальные учебные заведения хорошо зарекомендовали себя в деле подготовки педагогических кадров в сфере физической культуры и спорта. Самым популярным из них среди абитуриентов является Прокопьевский техникум физической культуры: обновленная за 2000-е годы материально-техническая база и квалифицированный преподавательский состав обеспечивают качественную подготовку специалистов. Однако, как и в советские годы, средне специальные учебные заведения сегодня ориентированы на подготовку учителей физической культуры для работы в общеобразовательных школах, инструкторов на предприятиях, тренеров для детских спортивных школ. Отсюда и единственное направление обучения – «Физическая культура».

Следует отметить, что последние три года набор по данному направлению в колледжах нестабилен: школьники чаще отдают предпочтение высшему, пусть и платному, образованию.

Потребность Кузбасса в физкультурно-спортивных кадрах с высшим образованием в основном обеспечивается факультетом физической культуры и спорта Кемеровского государственного университета. Вузы Кузбасса готовят кадры по направлению «Физическая культура и спорт». До 2009 года филиал Сибирского государственного института осуществлял подготовку по направлению «Адаптивная физическая культура, «Туризм» и др. на платной основе, однако из-за демографической ситуации и значительного сокращения абитуриентов вуз вынужден был прекратить подготовку бакалавров и магистров по направлениям, оставив лишь переподготовку на базе уже полученного образования.

В связи с реформированием высшего физкультурного образования, как отмечают руководители отрасли, значительное место должна играть перестройка управления вузом: в первую очередь реализация продуманной инновационной стратегии.

В рамках этой стратегии вузы Кузбасса участвуют в социальных и научных проектах. Так, в 2010 году факультетом физической культуры и

спорта КемГУ совместно с оздоровительным центром «Фламинго» был выигран грант в номинации «Социально значимый проект». Денежная премия была направлена на улучшение материально-технического обеспечения «Фламинго», на базе которого студенты факультета проходят практику. Преподаватели факультетов, с целью привлечения дополнительных средств в вузы оказывают физкультурно-спортивные услуги: проводят занятия по йоге, фитнесу, работают в спортивных секциях. Особое внимание уделяется профессиональной переподготовке по направлению «Физическая культура». Существуют специальные курсы повышения квалификации (инструктор тренажерного зала, групповых фитнес-программ, по йоге, аква-аэробике и др.). Кроме того, факультетом физической культуры и спорта КемГУ осуществляется хозяйственно-договорная деятельность по научно-методическому обеспечению сборных команд г. Кемерово на базе лаборатории медико-биологических проблем.

Наряду с положительными моментами в деятельности вузов, существуют и объективные проблемы развития. Расширение круга вовлеченных в массовую физическую культуру, активное привлечение людей с ограниченными возможностями выявило острейшую необходимость активизации подготовки специалистов по адаптивной физической культуре Кемеровской области. В Кузбассе до 2009 года лишь в филиале Сибирского государственного университета физической культуры и спорта на платной основе осуществляли подготовку специалистов, готовых работать с лицами с ограниченными возможностями, включая инвалидов. Но, с прекращением набора, специалистов по данному направлению в Кузбассе не готовили.

Природно-климатические условия региона сделали возможным развитие многих видов туризма (спортивного, оздоровительного и др.), однако, как и прежде, ощущается явная нехватка кадров в данной сфере. Лишь в 2011 году на факультете физической культуры и спорта КемГУ были открыты направления «Адаптивная физическая культура для лиц, имеющих ограниченные возможности» и «Спортивно-оздоровительный туризм».

Активное строительство новых спортивных центров за последние три года определило потребность в специальности «Спортивный менеджер», «Безопасность жизнедеятельности», но на данный момент ни одно учебное заведение Кузбасса не готовит такие кадры.

Таким образом, в ходе исследования выявлено, что государственная политика в Кузбассе по развитию физической культуры и спорта осуществляется достаточно эффективно, однако существуют некоторые проблемы в подготовке кадров для сферы. Существующие трудности, связанные с ее реализацией, могут быть определены следующим образом:

Во-первых, слабое техническое оснащение средне специальных заведений. Необходимо дальнейшее совершенствование материально-технического оснащения средне специальных заведений. Так, например, опыт Прокопьевского техникума показывает, что улучшение материально-

технической базы дает толчок в обучении высококвалифицированных кадров и дальнейшем привлечении абитуриентов.

Во-вторых, достаточно узкий выбор специальностей сферы физической культуры и спорта, предоставляемый высшими учебными заведениями. Решением проблемы подготовки кадров в регионе стал бы дальнейшее открытие новых специальностей, актуальных в новых экономических условиях.

Рублева О.С.

аспирант кафедры экономики и МЭО в АПК

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,

Республика Беларусь, г. Горки

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

В современной рыночной экономике при жесткой конкуренции, актуальны вопросы максимально возможной экономии и рационального использования ресурсов на уровне отдельно взятого предприятия.

Целью исследований, предложенных в данной статье, является теоретический анализ использования ресурсов в агропромышленном производстве. Методологией исследования послужил универсальный диалектический метод. Исследования проводились с использованием монографического и аналитического методов.

Результаты проведенного теоретического анализа свидетельствуют о том, что вопросы ресурсосбережения являются весьма актуальными, однако не находят достаточно широкого отражения в работах ведущих ученых-экономистов.

Ресурсосбережение – понятие относительно новое. Ранее в экономической теории и хозяйственной практике чаще употребляли такие понятия, как «экономия ресурсов», «режим экономии», «эффективное использование ресурсов». Все эти термины аккумулирует теперь понятие «ресурсосбережение», которое, таким образом, имеет обобщающее значение. Комплексный характер деятельности по ресурсосбережению и широта его результатов привели к появлению различных трактовок данного понятия. Так как ключевым в трактовке ресурсосбережения является термин «ресурсы», который имеет различные трактовки, это привело к появлению двух основных методологических подходов к толкованию самого термина «ресурсосбережение». Первый из них основан на понятии ресурсосбережения, как тенденции бережного отношения к природным ресурсам. Другой подход к трактовке ресурсосбережения основан на более широком толковании термина «ресурсы» и предполагает: во-первых, вовлечение в круг предмета ресурсосбережения любых ресурсов (а не только природных), обеспечивающих жизнедеятельность человека; во-вторых,

трактовку понятия «сбережение» не от термина «сохранение» (консервация), а от понятия «экономия».

Поскольку ресурсосбережение обеспечивает повышение уровня эффективности использования различных видов ресурсов и параллельно улучшение качества окружающей природной среды, по нашему мнению, под ресурсосбережением следует понимать научную, производственную, организационную, коммерческую, информационную и иную деятельность, направленную на обеспечение минимального расхода вещества и энергии на всех стадиях жизненного цикла в расчете на единицу конечного продукта, исходя из существующего уровня развития техники и технологии и с наименьшим воздействием на человека и природные системы. Сформулированное определение, на наш взгляд, наиболее полно отражает сущность понятия и эколого-экономическую природу ресурсосбережения, значительно расширяет рамки последнего. Приведенная трактовка термина является в некоторой степени универсальной, что позволяет использовать ее в различных отраслях и сферах человеческой деятельности.

С учетом проанализированных подходов к трактовке термина «ресурсосбережение» резюмируем, что, по мнению большинства исследователей, ресурсосбережение представляет собой особый вид деятельности (процесс) по рациональному и экономному использованию ресурсов, который может рассматриваться в различных аспектах. Итоговым результатом ресурсосбережения является снижение ресурсоемкости производства и потребления единицы конечного продукта.

Направление конференции: Управление развитием социально-экономических систем в аспекте модернизации.

*Рудченко В.Н., к.э.н., доцент
Кафедра УЭСП СПбГУКиТ
Россия, г. Санкт-Петербург*

КЕЙТЕРИНГ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН

Практически все без исключения гостиницы имеют в своей структуре бары и рестораны, развивают конференц-услуги и занимаются обслуживанием самых различных мероприятий. Тем не менее, услугами кейтеринга заниматься лишь малая часть гостиничного сегмента. На сегодняшний день кейтеринг довольно широко распространенное явление в международном гостиничном бизнесе на котором зарабатывают иногда до 25% от общего дохода гостиницы.

Обычно кейтеринг не может носить массовый характер услуг отеля. Существует определенная целевая аудитория категории люкс или VIP с возможностью оплаты гостиничного выездного обслуживания. В тоже время в России это еще довольно слабо развитый сегмент бизнеса по сравнению с европейским или американским. Кейтеринг в России, в основном,

представлен в Москве и Санкт-Петербурге и еще в ряде крупных городов, где международные гостиничные сети построили свои отели. Наиболее активно, на сегодняшний день кейтерингом занимается Marriott. Гостиница развивает выездное ресторанное обслуживание как дополнительное бизнес-направление в мировых масштабах. В малых городах, среди мини отелей и отелей, построенных на основе советских гостиниц, кейтеринг - это новое и мало развитое направление в бизнесе. Описанная выше тенденция не типична для развитых в гостиничном бизнесе стран и Россия отстает и не использует полностью имеющиеся возможности. В гостинице есть собственная кухня, оборудование, подсобные помещения и банкетная служба, предоставлять услуги выездного ресторанного обслуживания не составляет особого труда. Несмотря на, казалось бы легкую возможность заработать дополнительный доход, в России лишь немногие отели берутся предоставлять данную услугу. По оценке экспертов, среди гостиничных игроков международных сетей в России кейтерингом активно занимается Marriott Hotels & Resort (отели «Марриотт Аврора» и «Марриотт Гранд»), отели «Балчуг Кемпински», «Националь», «Шератон». Остальные отели, даже имея возможность оказания кейтеринговых услуг не продвигают их на рынке и чаще всего потенциальные клиенты даже не подозревают о данной дополнительной отельной услуге. Если рассмотреть ресторанный департамент большинства российских отелей, то сильную банкетную службу соответствующую международным стандартам найти довольно сложно. Среди тех отелей, где существуют развитые банкетные службы (они обычно обеспечивают до 30% доходов отеля) количество работающего в них персонала едва хватает для обслуживания банкетов самого отеля, таким образом, на оказание услуг кейтеринга физически не хватает времени и персонала. Среди крупных отелей в России сложилась следующая тенденция: все ресторанные силы в первую очередь бросаются на обслуживание банкетов отеля и только когда заняты уже все банкетные залы некоторые отели прибегают к кейтерингу.

Таким образом, в будущем ожидается развитие кейтеринга как нового сегмента гостиничных услуг на международном и российском рынке. В России рынок кейтеринговых услуг сегодня не насыщен и здоровой конкуренции на нем пока еще нет. Основными игроками, являются «Марриотт» и «Кемпински Кейтеринг», что дает возможность международным сетям и отдельным отелям занять свою собственную нишу и получать дополнительный доход.

*Рындина И.В., к.э.н., доцент
КубГУ
Россия, г. Краснодар*

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ НА РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Бурный рост количества операций, связанных с фиктивным капиталом, нашел проявление в процессах дериватизации и секьюритизации. Ослабление связи финансового рынка с процессом воспроизводства создало предпосылки для невиданных прежде спекуляций и финансовых потрясений, что в условиях взаимозависимости национальных экономик приобрело мировой масштаб. Вследствие этого усугубилась уязвимость и зависимость основных сегментов национальных финансовых рынков от состояния мировой экономики и тенденций в ее развитии. Возникли ниши, в частности офшорные зоны, с теневыми финансовыми потоками, беглым капиталом, легализацией (отмыванием) криминальных доходов. Нынешний финансовый кризис потребовал государственных интервенций в деятельность мирового финансового рынка и определил необходимость совместных согласованных действий правительств различных стран в противодействие проявившимся в кризисный период протекционистским тенденциям.

Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал недостаточную эффективность международных финансовых организаций (ВТО, МВФ, ВБ, международных банков развития и др.) в регулировании мирового финансового рынка и противодействии финансовым манипуляциям. Деятельность международных финансовых институтов, особенно МВФ и ВБ, подверглась критике со стороны мирового сообщества, прежде всего в связи с тем, что они не сумели разработать систему раннего оповещения об угрозе наступления финансового и валютного кризиса и не сумели предложить комплекс действенных мер по его преодолению. Неэффективной была признана деятельность МВФ в качестве кредитора развивающихся стран, поскольку выданные им кредиты часто оседали в международных банках вместо того, чтобы быть направленными на своевременное реформирование экономики.

В связи с этим правомерно будет вести речь об актуализации проблем усиления надзора и пересмотра подходов к регулированию мирового финансового рынка со стороны таких организаций, как МВФ, ФРС США. Данный тезис обоснован целесообразностью реформ мировых финансовых институтов, направленных на разработку эффективной системы раннего предупреждения кризисов и развития международного сотрудничества с элементами наднационального управления с учетом интересов развивающихся стран. В частности, необходимо расширить систему международного права, охватив многосторонними отношениями такие области, как раскрытие информации об операциях на мировом рынке. К

примеру, крайне непрозрачен в настоящее время огромный внебиржевой оборот, в котором оперируют хедж-фонды и другие подобные структуры.

Совершенствование международного законодательства, направленное на развитие управления рисками потребует, в свою очередь, присоединения новых соглашений к известному Базельскому соглашению, которые будут покрывать риски всего финансового сектора, а не только риски банков. Вследствие кризиса было выявлено увеличение традиционных и появление новых рисков на мировом финансовом рынке, что порождает его нестабильность и приводит к финансовым потрясениям. Несовершенство существующей системы предупреждения кризисов и противодействия кризисным явлениям подтверждает насущную необходимость в усилении международного и наднационального регулирования мировой экономики (в частности, обсуждаются идея о создании новой системы валютного регулирования наподобие Бреттон-Вудского соглашения, пересмотр принципов работы международных рейтинговых агентств и надзора за их деятельностью).

*Семькина Е.В.
студент КузГТУ в г. Таштагол
филиал Кузбасского государственного
технического университета в г. Таштаголе
Россия, г. Таштагол*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В условиях нестабильной экономической политики государства, тяжёлого налогового бремени всё более широкое распространение получает малый бизнес. Малый бизнес обычно характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспосабливается к изменяющимся условиям, хотя его инвестиционные возможности невелики. Поэтому необходимо дать свободу развитию малых предприятий. Они дают России необходимую насыщенность рынка, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество, а процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен.

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. Кроме того, создать атмосферу конкуренции. И пожалуй, самое главное, он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена на крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают разработку и выпуск новых товаров.

Успех малого бизнеса в этой области можно объяснить следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально нового изделия снижается значение крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований. К тому же малые фирмы стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Тем самым, значение разработок, проводимых мелкими предприятиями, достаточно важно, прежде всего, с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что, в свою очередь, активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Обобщая все вышесказанное, хотелось бы обратить внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства.

Крупные предприятия привлекают мелкие узкоспециализированные фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно по несколько десятков тысяч мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

Экономически это выгодно, потому что появление большого числа фирм приведет к созданию новых рабочих мест, да и это принесет реальные деньги в бюджет не только центра, но и регионов, что особенно важно, учитывая выделение Москвы и огромный упадок субъектов Российской Федерации. И одним из самых главных преимуществ является то, что появление малого и среднего бизнеса неизбежно ведет к появлению конкуренции на отечественном рынке, чего так не хватало экономике России на последних этапах развития.

Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, то есть расширяет социальную базу проводимых реформ.

Необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Они могут дать России необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество, а процесс внедрения

новых технологий всегда был заторможен.

Развитие мелкого предпринимательства необходимо потому, что они дают жизнь старым крупномасштабным предприятиям и в союзе с ними получают значительную выгоду как для себя, так и для рыночной экономики в целом. Об этом говорят следующие цифры: в США на малый бизнес приходится 34,9% чистого дохода, а в Японии 56,6% всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса.

Малые предприятия имеют важное социально-экономическое значение. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспособиться к меняющейся экономической обстановке. Для России, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно создание и развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике.

Малое предпринимательство - это существенная составляющая цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма. Этот предпринимательский уклад придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства. Вот почему становление и развитие малого предпринимательства представляет собой стратегическую задачу реформационной экономической политики.

Стрельцин Я.С.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИОРИТЕТНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ПОРТФЕЛЕ ПРОЕКТОВ

Каждый *проект* должен соответствовать стратегическому плану организации, который создается для удовлетворения будущих потребностей ее клиентов. При управлении проектами компании часто сталкиваются с рядом вопросов и проблем:

- нет четкой взаимосвязи между стратегией и портфелем проектов;
- нет критериев включения проектов в портфель;
- не отслеживаются проектные взаимосвязи;
- проекты без уважительных причин «зависают» на различных этапах согласования.

Если компания уделяет мало внимания управлению приоритетами своих проектов, то это приводит к переизбытку реализуемых проектов, перегруженности исполнителей, постоянным авралам и сверхурочным

работам и, как следствие, к низкой эффективности производственной деятельности¹. Все это приводит к тому, что инвестиционные средства планируются неэффективно, а то и вовсе тратятся нецелевым образом в ходе реализации портфеля проектов. При старте нового проекта с высоким приоритетом, компания должна остановить или закрыть менее значимые проекты, чтобы обеспечить новый проект необходимыми ресурсами, а не пытаться сделать все и сразу за счет интенсификации работ.

Перечислим основные симптомы, на основании которых можно сделать вывод о необходимости концентрироваться на управлении приоритетами проектов в портфеле.

1. Руководство состоит из профессионалов высокого уровня, которые действительно заинтересованы в завершении проектов, но проекты «парадоксальным образом» остаются незавершенными. Сотрудники находятся в постоянном состоянии полной занятости без какого-либо существенного результата.

2. Списка текущих проектов либо вообще не существует, либо он состоит из десятков проектов в состоянии полуготовности. Масштабы проектов сильно различаются.

3. Количество одновременно выполняемых проектов слишком велико, и это затрудняет управление самими проектами. Проекты тормозятся в связи с недостатками управления, сроки не соблюдаются, бюджеты перерасходуются.

4. Ресурсы и сотрудники распределяются одинаково как для проектов с низким приоритетом для компании, так и для высокоприоритетных проектов.

Однако лишь в немногих больших и средних организациях есть менеджеры, которые могут справиться с этими трудностями, определить приоритет *проекта* и увязать его со стратегическим планом. Обеспечение прочной связи стратегического плана и проекта — весьма кропотливая работа, требующая большого постоянного внимания руководителей высшего и среднего уровня. Как организация может обеспечить такую связь? Только интеграцией проектов в стратегический план. Интеграция предполагает наличие стратегического плана и механизма определения приоритета проектов по степени их соответствия плану.

Основным фактором, обеспечивающим успешную интеграцию плана с проектом, является создание открытого и доступного всем участникам механизма². Во-первых, завершение задачи требует распределения ресурсов. Ресурсы обычно составляют фонды, люди, управленческий талант, технологический потенциал и оборудование. Часто осуществление проектов рассматривается, как дополнение, а не как неотъемлемая часть стратегического процесса управления. Однако множественные цели создают конфликтность в потребности организационных ресурсов. Во-вторых, осуществление проекта требует формальной и неформальной организации,

которая дополняет и поддерживает стратегию и проекты. Полномочия, ответственность и выполнение зависят от организационной структуры и культуры. В-третьих, системы планирования и контроля должны следить за тем, чтобы при выполнении проекта эффективно осуществлялись определенные действия, необходимые для проведения стратегии. В-четвертых, основным фактором успеха проекта будет мотивация сотрудников. И, наконец, область, которой в последнее время уделяется все больше внимания, — это приоритетность проектов. Разница между этими двумя областями управления существенная: управление приоритетами происходит ДО, а управление проектами - ПОСЛЕ начала работы над проектом. Управление приоритетами проектов концентрируется на том, каким проектам отдать предпочтение, до того как запустить их. Хотя процесс осуществления стратегии не столь ясен, как формулирование стратегии, все менеджеры понимают, что без ее претворения в жизнь успех невозможен.

Управление приоритетами (Demand Management and Project Prioritization, DMPP) представляет собой метапроект, выполняемый с целью определить последовательность выполнения проектов. В рамках этого метапроекта уполномоченное лицо учитывает и инвентаризирует все текущие и планируемые проекты, оценивает усилия по выполнению проектов, доходы и расходы, легкость выполнения, риски, ожидаемые результаты и соответствие требованиям существующей системы.

Существует негласное правило, согласно которому можно убирать из списка проектов ненужные и малозначимые. Эта своеобразная форма дарвинизма в управлении проектами и приоритетами приводит к тому, что в списке текущих проектов остаются только проекты, которые невозможно обойти или пропустить.

Проблема № 1. Превышение проектной мощности. У проектного отдела есть определенная проектная мощность, определенное количество проектов, с которым отдел способен справиться. Большое количество эскизных проектов отвлекает и расплывает ресурсы от действительно значимых проектов. Практика показывает, что количество одновременно выполняемых проектным отделом проектов не должно быть меньше трех, но и, в большинстве случаев, не должно превышать 12. Управление приоритетами проектов предлагает систему оценки проектов, позволяющую убедиться в том, что данный проект достаточно важен, чтобы приостановить один из находящихся в выполнении проектов или же провести необходимые мероприятия для увеличения проектной мощности отдела. Согласно методологии после завершения каждого проекта производится реприоритезация портфеля проектов, чтобы убедиться, что проекты, находящиеся в текущем выполнении, наиболее востребованы.

Проблема № 2. Отсутствие четких критериев старта проекта. Если нет критериев, четко определяющих, в каком случае проект будет начат, то

очень скоро в стадии выполнения появляются проекты с нечеткими целями, недоработанной документацией, непросчитанными сроками и прочими недостатками, ведущими к еще большим проблемам управления на разных стадиях выполнения проектов. Методологии приоритизации проектов дают строгие критерии отбора проектов и добавления их к списку текущих проектов.

Проблема № 3. Гибкость в осуществлении проектов. Нередки случаи изменения стоимости проекта по мере выполнения проекта. И это не вопрос плохой организации управления проектами. С течением времени многие факторы изменяются и начинают влиять на значимость и жизнеспособность данного проекта. Бизнес-ситуация, технологии, цены на ресурсы, управление компанией - все может поменяться, изменив и значимость проекта. На сегодняшний день практика показала, что можно добиться качественного выполнения проектов и в то же время сохранить определенную гибкость и чувствительность к переменам.

Этапы управления приоритетами проектов

Рассмотрим основные этапы в процессе управления приоритетами проектов.

Этап № 1. Список всех потенциальных проектов. Первый шаг в практике управления приоритетами проектов состоит в том, чтобы описать все потенциальные проекты, которые должны поступить в работу. Чаще всего это длинный список, который не так просто составить, ведь запросы на проекты поступают из огромного количества источников, разбросанных по компании. После того как данный список создан, его надо оптимизировать, совмещая маленькие проекты с более крупными. Опыт показывает, что большинство первоначальных списков содержат более не спонсируемые или уже не соответствующие запросам компании проекты. Как это ни парадоксально, но типична ситуация, когда проект держится в списке активных, даже если никто уже и не помнит, почему он туда попал. Такая оптимизация списка, как правило, уменьшает его на 60-70%. Достаточный формат для данного документа - текст или электронная таблица с указанием названия проекта, кратким описанием, координатами заказчиков и лиц, ответственных за его выполнение.

Этап № 2. Описание проектов. Следующий этап в процессе управления приоритетами проектов требует определить параметры проектов на таком уровне, чтобы менеджмент компании мог дать предварительное одобрение на внесение проекта в список активных проектов. Параметры, которые необходимо представить на рассмотрение, должны включать в себя четкие цели проекта, предварительные оценки трудозатрат, временные рамки, доходы и расходы. Эти параметры позволяют быстро провести предварительную оценку относительной ценности проектов. Пункты, которые необходимо включить в документ, представляемый на рассмотрение топ-менеджменту компании, следующие:

- название проекта;
- краткое описание;
- заказчик со стороны бизнеса;
- предполагаемая длительность;
- предполагаемый объем работ;
- предполагаемые расходы по проекту;
- текущий статус или этап выполнения (если проект уже в работе);
- предварительная оценка ресурсов компании, необходимых для выполнения проекта.

Этап № 3. Утверждение проектов. Каждый проект, определенный согласно вышеизложенной схеме, должен быть представлен для предварительного одобрения менеджменту компании. Данное одобрение не означает, что проект сразу же запускается в дело. Оно только показывает, что проект одобрен для детального анализа и участия в процессе управления приоритетами. Именно на этом этапе определяется количество проектов, которые будут находиться в одновременной разработке. В связи с тем, что процессы приоритизации достаточно затратны по объему работ, окончательно принятое количество проектов, должно быть очень серьезно продумано. Только действительно важные и неотложные проекты должны попасть в список одобренных. Количество и размер проектов, которые могут находиться в одновременной работе, называется проектной мощностью. Вдумчивый анализ проектной мощности гарантирует, что число проектов, находящихся в одновременной работе, будет соответствовать как возможностям компании, так и способности организации адаптировать перемены.

Приоритизация проектов

После этого начинается собственно процесс приоритизации одобренных проектов. В конце концов, должен появиться соответствующим образом приоритизированный список проектов и принято решение, сколько проектов может реально находиться в одновременном выполнении.

Данный процесс лежит в основе эффективного управления приоритетами и дает возможность избежать ошибок. Приоритизация не является каким-то однократным актом, а представляет собой продолжающийся процесс. После того как приоритизация проектов проведена, ее изменение должно быть произведено в одном из трех случаев:

1. Когда существующий проект завершен, и высвобождается проектная мощность .
2. Когда добавлены новые проектные мощности или сокращены существующие, то есть изменено общее количество одновременно разрабатываемых проектов.
3. Если выявлен высокоприоритетный проект, который по важности перевешивает имеющиеся в разработке в настоящее время. Это случай исключительный и редко встречающийся,

но иногда он имеет место, например, если ключевые заказчики требуют изменений в связи с государственными программами.

Обычно выявляются два или три уровня приоритетов:

Приоритет 1 как правило отдается тем целям, достижение которых определяет успех проекта: *они должны быть достигнуты*.

Приоритет 2 отдается таким важным целям, которыми при необходимости частично можно пожертвовать для достижения целей с приоритетом 1: *их нужно достигнуть*.

Приоритет 3 присваивается целям, имеющим характер дополнения: *было бы неплохо осуществить их, если возможно*.

Явные цели обычно указываются в таких проектных документах, как контракты. Однако не все явные цели записываются в контракт или открываются всем участвующим сторонам. Некоторые из них, будучи внутренними целями одной из сторон, могут оказаться конфиденциальными (например, бюджетные цели заказчика и подрядчика). Управляющий проектом должен знать каждую группу целей, но не открывать их ни одной из сторон. Дополнительные цели – это такие, которые не были определены или не были очевидны или известны вначале.

Инструментальные цели. Полное определение всех явных и неявных целей может быть достаточной базой для успешного выполнения проекта. Вместе с тем иногда полезно поставить дополнительные цели для того, чтобы поддержать интерес или уверенность членов проектной группы или по другим причинам. Конечно, это имеет смысл делать только при условии положительного эффекта таких действий в целом.

Главная причина для «инструментальных целей» обычно состоит в том, чтобы стимулировать сотрудников тщательно выполнять требования графиков, особенно в периоды, когда нет напряжения в работе, а сроки достижения других целей еще далеки и не очень обозримы. Фактически стимулирующий эффект целей определяется обозримостью и уровнем тех, кто их ставит. Если цель ставится высшим руководством компании, то эффект будет значительно больше, чем, если это делает управляющий проектом.

Внешние и внутренние цели. Внешними целями являются те, которые служат для взаимоотношений с партнерами вне компании, а внутренними те, что связаны со специфическими ее интересами и не требуют прямого участия других сторон. Если компания является подрядчиком, выполняющим проект для клиента, то ясно, что тут внешние цели – те, которые связаны с клиентом, поставщиками, субподрядчиками.

Внутренними будут цели, относящиеся только к подрядчику, а именно: прибыль, мотивация и повышение квалификации персонала, приобретение новых технологий, оптимальное использование ресурсов, повышение популярности компании.

Цели проекта и цели компании. Управляющий проектом, обеспечивая достижение поставленных целей проекта, должен быть знаком с постоянными или долговременными целями политики и стратегии компании.

Часто возникающей проблемой является конфликт между целями проекта и компании. Это одна из сфер, где основная функция управляющего проектом – изыскание возможности баланса и компромисса. Вместе с тем решение все же остается за руководством компании, так как только оно полностью осведомлено и обладает властью для достижения лучшего баланса.

В перспективе можно рассматривать конфликт между целями различных проектов в многопроектной среде. В этом случае каждый управляющий должен кооперироваться с другими управляющими для нахождения возможного компромисса и оценки соответствующих последствий для всего проекта.

Цели и программы. Программы разрабатывают, конечно, с учетом всех целей проекта, которые были описаны выше. Они должны обеспечивать выполнение целей компании, чтобы укрепить ее позиции, но не только путем получения простой прибыли. Программы включают временные графики, экономические и финансовые бюджеты, они указывают путь, который выбран для достижения промежуточных и конечных целей. Выбор и использование средств для удержания проекта на этом пути является задачей проектного контроля.

Определение стратегических проектов. Используя намеченные направления развития бизнеса, определяются стратегические проекты, реализация которых должна обеспечить достижение поставленных целей. Обычно формулируется несколько типов проектов, касающихся работы с клиентами и выхода на новые рынки, внедрения современных технологий, совершенствования системы управления и развития персонала. Определение стратегических проектов является творческим актом и слабо поддается формализации.

Расчет приоритетов проектов. Сформулированные проекты требуют проведения оценок с позиции их значимости для бизнеса и приоритетности в реализации. На правильность выводов влияют внешние и внутренние факторы бизнеса, возможности предприятия по их использованию, а также особенности самого проекта. Процесс оценки приоритетов проектов состоит из нескольких фаз:

- анализа влияния на проект, оказываемого внешними и внутренними факторами;
- определения приоритетов проектов исходя из количественных и качественных целей стратегии;
- оценки коммерческой эффективности проектов и их способности генерировать денежные средства в требуемом объеме и приемлемые сроки.

В компании, которая принимает решение о старте того или иного проекта, должна существовать единая система критериев для оценки его значимости. Система критериев должна позволять из множества возможных для реализации проектов выбрать наиболее приоритетные для компании.

Приоритет любого проекта должен определяться на основе оценки трех его характеристик:

- Финансовая ценность.
- Стратегическая ценность.
- Уровень рисков.

Шкала оценки финансовой ценности проекта может выглядеть следующим образом:

- *Высокая.* Ожидаемая окупаемость до 1 года. Ожидаемые доходы от проекта не менее чем в 1.5 раз превышают расходы. Все допущения при проведении этих оценок четко обоснованны.

- *Выше среднего.* Ожидаемая окупаемость проекта от 1 года до 3 лет. Ожидаемые доходы от проекта не менее чем в 1.3 раза превышают расходы. Большинство допущений при проведении этих оценок имеют под собой определенные основания.

- *Средняя.* Проект позволяет улучшить эффективность производства в компании и потенциально может снизить расходы компании не менее чем на 30%. Проект может иметь информационную ценность или помочь лучше контролировать бизнес.

- *Низкая.* Проект немного снижает расходы компании не менее чем на 10% и дает некоторые улучшения производительности производства.

Шкала оценки стратегической ценности проекта может иметь следующий вид:

- *Высокая.* Обеспечивает стратегическое преимущество, дает устойчивое увеличение рынка или позволяет выйти на новый рынок. Решает значительные проблемы, общие для большинства важных клиентов. Повторение конкурентами затруднено или потребует от 1 до 2 лет.

- *Выше среднего.* Создает временные конкурентные преимущества. Выполнение обязательств перед многими важными клиентами. Конкурентное преимущество может быть удержано в течение 1 года.

- *Средняя.* Поддерживается доверие рынка к компании. Повышает мнение клиентов о качестве предоставляемых услуг или способствует выполнению обязательств перед несколькими клиентами. Конкуренты уже имеют или способны повторить новые возможности в пределах года.

- *Низкая.* Стратегическое воздействие отсутствует или незначительно. Влияние на клиентов несущественно. Конкуренты могут легко повторить результаты проекта.

Третьим обязательным показателем приоритета проекта должна быть оценка уровня его риска. Ни один проект, который имеет даже самую

высокую оценку финансовой выгоды, не будет запущен в производство, если достижение этой сверхвыгоды имеет минимальные шансы.

Примерная шкала оценки уровня рисков проекта может иметь следующий вид:

- *Низкий.* Цели проекта и требования хорошо поняты и документированы. Масштаб и рамки проекта заданы четко. Ресурсы требуемой квалификации доступны в полном объеме. Разрабатываемые системы не потребуют новой технологической платформы.

- *Средний.* Цели проекта определены более-менее четко. Хорошее понимание требований к системе. Масштаб и рамки проекта заданы достаточно хорошо. Ресурсы требуемой квалификации доступны в основном. Системы создаются на новой, но стабильной технологической платформе.

- *Выше среднего.* Цели проекта недостаточно четки. Задачи системы или бизнес-приложения поняты недостаточно полно. Понимание масштаба и рамок проекта недостаточно. Ресурсы требуемой квалификации сильно ограничены. Системы создаются на новой технологической платформе, сомнения в рыночной стабильности платформы.

- *Высокий.* Цели проекта нечетки. Основные функциональные компоненты системы не определены. Масштаб и рамки проекта непонятны. Ресурсы требуемой квалификации практически отсутствуют. Системы создаются на новой технологической платформе, в отношении которой крайне мало ясности. Технологии имеют неподтвержденную стабильность.

Также можно экспертным путем определить вероятность того, что проект закончится во время и с запланированными ресурсами и качеством

- Вероятность - 100% - в идеальном мире.
- Вероятность - 80% - проект зависит от одного-трех человек, без лишнего согласования, без «убеждения других», группа знает, что делать.
- Вероятность - 60% - проект зависит от работы нескольких отделов, вовлечено более 3 человек, без «убеждения других», группа знает, что делать, нет технологических трудностей.
- Вероятность - 40% - проект зависит от работы нескольких отделов, вовлечено более 10 чел, «нужно уговаривать», группа знает, что делать, нет технологических трудностей.
- Вероятность - 20% - тоже, но добавляются технологические трудности.
- Вероятность - 10% - тоже, но добавляется неопределенность целей.

Выявленные приоритетные проекты должны быть детально спланированы. В рамках рассматриваемого подхода для этих целей рекомендуется использовать систему управления проектами Ms Project, возможности которой полностью обеспечивают потребности в планировании и мониторинге проектов. В процессе разработки плана создается график выполнения работ по проекту, осуществляется распределение материальных,

трудовых и финансовых ресурсов по работам и др. Далее такой план мы будем называть функционально-целевым (ФЦП), так как в результате выполнения включенных в него работ (функций) обеспечивается достижение поставленных стратегических целей бизнеса. Полученные из ФЦП затраты заносятся в бюджет проекта и определяется его реализуемость и коммерческая эффективность. Реализуемость проекта характеризуется наличием достаточного объема финансовых средств на всех фазах его выполнения, а коммерческая эффективность - положительным значением чистой приведенной стоимости.

Совокупность проектов стратегического развития предприятия составляет стратегический портфель проектов. Так как их реализация обычно ведется с использованием одних и тех же ресурсов предприятия, то возникает задача оптимального распределения этих ресурсов в рамках портфеля. Существуют и другие вопросы управления портфелем, на которые желательно ответить до его реализации, в частности, как добиться снижения рисков потерь по портфелю проектов или как обеспечить рост синергетических эффектов путем включения в портфель очередного проекта и др.

¹ Забродин Ю.Н., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Михайличенко А.М., Саруханов А.М. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов. Справочное пособие Изд-во Дело. 2010

² Грей Клифорд, Ларсон Э. Фрагмент из книги «Управление проектами» // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 1

***Султанова В. З., кандидат филологических наук, доцент
ректор***

***Дербентский гуманитарный институт
Российская Федерация, г. Дербент.***

ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

Какая идея лежит в основании глобального сообщества?

Известный историк Эрик Хобсбаум пишет, что цель глобализации он видит в достижении такого положения вещей, когда, вне зависимости от того, где живет человек – в Москве, Лондоне или Париже, - он везде имеет равный доступ к основным ресурсам жизнедеятельности. Все, что стоит на пути реализации глобальной утопии, будет рассматриваться поэтому как «техническое» препятствие, а это не много не мало определенные культурные ценности, этнические, расовые или социальные различия. Речь, разумеется, не идет о том, что глобализация стремится к устранению всех различий. Она делает их просто малозначительными.

Глобальные конфликты только по-видимости носят характер борьбы между культурными ценностями и цивилизациями. Они – лишь манифестации более глубоких конфликтов между социальными мирами,

точнее механизмами производства социальных миров. С теоретической точки зрения, исход этих конфликтов всегда предопределяется тем, какая модель обладает более мощными возможностями универсализации – нейтральными или безразличными по отношению к культурным, национальным, социальным и прочим различиям. Разумеется, если подобные дискриминационные различия становятся принципами самой модели социального производства, тогда это накладывает на нее естественные ограничения роста и экспансии.

Наиболее многообещающая и эффективная модель родилась из конкуренции между двумя порождающими социальный мир машинами – государством и капиталом. В качестве главного производственного ресурса население стало предметом переговоров между государством и капиталом об условиях найма. Государственное подданство – не что иное, как право «владения» государства населением. Однако реальное пользование и распоряжение человеческими ресурсами государство передает капиталу, за что капитал расплачивается с государством налогами. Государство, таким образом, обрекает себя на роль посредника в найме рабочей силы. Но то же самое население становится непосредственным объектом воздействий со стороны капитала и выступает уже не в своей производящей ипостаси, но – потребительской. Своей структурой капитал воспроизводит структуру потребностей населения. Потребление – ключевой мотив интеграции капитала и населения, а производство, основанное на наемном труде, – постоянная возможность их дезинтеграции. В игре этих двух различий складывается властная государственная перемишка, устанавливающая между ними функциональный баланс.

Одним из самых распространенных клише стало утверждение, что рыночная экономика предполагает уменьшение роли государства в обществе и экономике. Здесь речь может идти только о замене прежних функций государства на новые, о смене задач и инструментов управления обществом. Закон развития капитала – максимализация прибыли и расширение экспансии. Естественно, что кроме государства (или межгосударственных международных учреждений) не существует иной силы, способной предотвращать эксцессы неравномерной капиталистической экспансии. Современный государственный менеджмент населением ставит перед собой в качестве приоритетных целей повышение качества населения как основного производительного ресурса, который «продается» государством капиталу. Поэтому в пределах главных забот государства – повышение качества образования и потребления, общественная безопасность и страхование, здравоохранение, поддержание функционального уровня социальных различий, регуляция демографических процессов (старения, миграции и пр.).

Именно в сфере, где требуется установление баланса интересов государства и капитала, в России наблюдаются наибольшие дисфункции.

Капитал уходит из России, несмотря на то, что за него идет острая конкурентная борьба, что в стране существуют относительно дешевые и невостребованные трудовые ресурсы. Одна из причин – структура отечественного корпоративного капитала, ориентированного преимущественно на экспорт. Капитал ориентирован, прежде всего, на внешнего потребителя, и именно к нему он пытается приспособиться. Структура отечественного капитала в незначительной степени отражает структуру внутреннего потребительского рынка. До тех пор пока не будет создан капитал, ориентированный на внутренний рынок, мы не сможем говорить об интенсивном воспроизводстве социальной жизни. Для решения этой задачи требуется государственное вмешательство: оно должно решительно поддержать капитал, для которого население интересно не только в качестве наемной рабочей силы, но и в качестве сильного потребителя.

Другой, внешней причиной утечки капитала является существующий способ организации глобального хозяйства, который носит явно политический характер. С одной стороны, корпоративный капитал придал структурам производства, коммерческого обмена и финансам наднациональный характер. С другой стороны, главной формой организации населения и его социальной жизни являются национальные государства.

Большинство экспертов относят проблему экономической эмиграции к неизбежным эксцессам глобализации. Корпоративный капитал, поддерживаемый развитыми государствами Запада, заинтересован в сохранении различий стоимости рабочей силы, которые складываются благодаря наличию государственных границ. Играя на этих различиях, свободный и подвижный капитал легко превращает их в дополнительный источник своего роста. Встает вопрос об «универсальном гражданстве», т.е. мобильности наемного труда.

Доллар ныне играет роль резервной мировой валюты. С его помощью совершается более двух третей всех коммерческих сделок. Это означает, что любая сделка, произведенная в долларах, осуществляется при посредничестве американской стороны. Не случайно, что по мнению всех администраций, начиная с рейгановской, политика сильного доллара отвечает стратегическим интересам США.

То, что называют европейской цивилизацией, было образовано в бесконечной череде конфликтов: в религиозных войнах, войнах мировых и колониальных. Нет никаких оснований полагать, что глобализация должна проходить мирно и бесконфликтно. Важно определить, на каком поле будут происходить решающие схватки. Именно на финансовых рынках, где властные амбиции выражаются абстрактной силой звонких денег, в обозримом будущем будут происходить решающие «геополитические» ристалища.

Даже если Россия замкнется в островном пространстве, все же трудно представить, что она окажется способной остаться в стороне от потенциальных финансовых и коммерческих конфликтов. Всякая попытка самоизоляции приведет к более жестким отношениям со странами, взявшими на себя ответственность за процессы глобальной интеграции. Эти отношения будут просто-напросто перенесены из измерения экономической конкуренции в сферу политического принуждения и насилия. Ведь стремление к изоляции будет интерпретировано как ограничение свободы глобальной экспансии, ограничение доступа к ресурсам, в которых заинтересованы мощные экономические и политические силы.

Сегодня душа болит о России, ее судьбе, ее истории, ее культуре. Мы ищем в прошлом корни настоящего.

Все же России всегда была близка идея о равенстве и справедливости, и в этом состоит миссия России как народа-богоносца.

*Сычева Т.М., кандидат философских наук, доцент
Брянская государственная
инженерно-технологическая академия
Россия, г.Брянск*

ЗНАЧЕНИЕ ИДЕИ «ПРАВА» В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Роль идеологии как одного из основных факторов развития общества является общепринятым положением для любого социального исследования. Ясно, что идеологии (мифы, учения, теории, представления) вплетены в реальную повседневную жизнь социальных обществ и играют во многом определяющую роль в их трансформациях. Веберовская работа «Протестантская этика и дух капитализма» служит классическим примером правоты этого положения. История XX века дает еще более наглядный пример реализации идеи, о том что «сознание творит бытие». В современном обществе, которое находится в процессе перехода к новому мироустройству, роль духовного производства выросла в масштабах, несоизмеримых с прошлым. Движение к «информационному обществу», «обществу знаний» сопровождается колоссальным ростом средств массовой коммуникации, возрастанием значения виртуальных символов и знаков, нарастающей волной новых значений и смыслов. В пространстве современного общества идеологии (идеологемы, мифологемы и т.п.) являются не столько порождением социального бытия, что не подвергается сомнению, сколько его творцами и создателями.

Сложность анализа воздействия идеологии на социальную реальность обнаруживается тогда, когда исследователь ставит конкретную задачу проследить механизм превращения ментальных установок (образов, представлений) в реальную жизненную практику. Проблема состоит в том, чтобы исследовать процесс того, как идеологемы контактируют с

функционирующей общественной психологией, обыденным сознанием людей. Почему в одном случае «идеи овладевают массами», а в другом случае нет? Не менее сложен и интересен и другой вопрос – почему социальные утопии оказываются для некоторых народов весьма привлекательными и воплощаются ими в реальность с настойчивостью, достойной удивления, а другие народы менее склонны обольщаться несбыточными проектами? В какой мере идеология может быть силой для модернизации общества или более важны социально-экономические возможности, которыми оно обладает?

В своей статье мы попытаемся рассмотреть вопрос о том, как и в какой мере различные политико-правовые представления конструируют то социальное пространство, в котором они функционируют. Точнее, нас интересует вопрос о том, как правовые идеологии формируют правосознание общества. В научной и в публицистической литературе, роль правосознания в жизни общества обсуждается достаточно широко и подробно. Практически все выводы автором заключаются в признании крайне низкого уровня правосознания российского общества: как представителей государства, так и самих граждан. Объяснения этого явления сводится как правило к российской традиции неправовой государственности, отрешенности народа от власти, неправовой практике общественной жизни, правовой и общей неграмотности народа, и вообще вековому недоверию к праву и закону.

Безусловно, со всеми этими суждениями нельзя не согласиться, тем более сама реальность дает многочисленные подтверждения для них. Но суть дела заключается и в том, что правосознание, включает в себя не только обыденные представления, ментальные установки повседневности, но идеологические конструкции профессиональных мыслителей, «властителей дум», которые не в меньшей степени чем материальные и социальные условия жизни, оказывали и оказывают воздействие на правовые представления общества. Осмелюсь утверждать, что на представления россиян о праве влияли и продолжают влиять идеи представителей нашей общественной мысли. А большинство из них к вопросам права относились крайне безразлично, если не враждебно. Все знают суждения Б.А. Кистяковского, высказанные в сборнике «Вехи» (1909):».... Русская интеллигенция никогда не уважала права, никогда не видела в нем ценности; из всех культурных ценностей право находилось у нее в наибольшем загоне (1; 126)».

Если проанализировать самые значимые концепции русской общественной мысли конца XIX – начала XX века, то мы обнаружим достаточно противоречивую картину суждений о праве и государстве. Основное место занимают учения традиционалистов разного толка – начиная от славянофилов, консерваторов заканчивая народниками и анархистами. При всех, на первый взгляд, кажущейся противоположности, авторов этих учений роднит в целом негативное отношение к праву. Учения

К.А. Аксакова, Л. Толстого, К. Победоносцева, К.Леонтьева, Н.Чернышевского, М.Бакунина и др. носят этикоцентричный характер. Право рассматривается ими как формальное правило, лишенное «тепла душевных отношений», противоположное справедливости, «правде» и т.д. Оно в лучшем случае интерпретируется как дополнение нравственности, которая только и может восполнить его ущербность. Игнорируя сложившуюся в западно-европейской общественной мысли XVIII – XIX в (Дж.Локк, Ж-Ж Руссо, И.Кант, Г.Ф Гегель) традицию понимания права как самоограничение государственной власти в пользу гражданина, как равную меру свободы и справедливости, российские «властители умов» давали практически негативную оценку всякой правовой регуляции общественных отношений, отрицая при этом и правовую основу государства. Доминирующая в их исследованиях интенция состояла в интерпретации права как вторичного и по своему аксиологическому весу менее значимого феномена по сравнению с моралью. Ради справедливости надо добавить, что среди тех, кто пытался найти компромисс между моралью и правом был В.С. Соловьев.

Философско-правовая концепция В.С.Соловьева явилась предтечей развития либерально-правовой мысли в России в конце XIX века. Либерально-правовая традиция этого времени представлена именами таких мыслителей как Б.Н.Чичерин, Е.Н Трубецкой, П.Н. Новгородцев, Н.Н. Алексеев и др., идеи которых не только развивают положения классического либерализма, но являют собой пример самостоятельной разработки правовой проблематики применительно к российской специфике. Несмотря на различия в трактовке права все они обосновывают необходимость права и формирования правосознания как существенных составляющих дальнейшего развития российского общества. Заслугой мыслителей этого направления является попытка трактовать сущность и содержание права с учетом социокультурных особенностей российского менталитета, политических институтов и отечественной духовной традиции. К сожалению, российским общественным сознанием эти идеи оказались не востребованными.

Как мы видим, по отношению к праву в русской общественной мысли не было единодушия, более того, даже беглый обзор иллюстрирует нам раскол в отечественном правопонимании. Не останавливаясь на многочисленных причинах этих противоречий мы хотели заострить внимание на выводе о том, что все политико- правовые построения вольно или невольно воспроизводят дилемму цивилизованного выбора России. Суть ее состоит в том, что либо она относится к современным обществам с их мощной компонентой либерализма, либо она особый тип цивилизации, к которому неприменимы ценности западного общества. Учения, настаивающие на социокультурной специфике России, отрицающие наличие в ней универсальных черт с западной цивилизацией, как правило, не считают

право одной из основных ценностей российской модели модернизации. Фактически авторы такого рода идеологических конструкций являются выразителями традиционных настроений в обществе. Как утверждал А.С. Ахиезер, в российском обществе еще велик слой архаики, не уничтоженный трагическими событиями XX века. Россия, по его мнению, остается по-прежнему «расколотым» обществом. Что касается российского либерализма, (весьма непопулярного и сегодня), то он отражает ментальные установки и настроения тех социальных групп, которые видят в праве одну из главных составляющих модернизации российского общества.

В научной и общественно-политической литературе в последнее десятилетие появился ряд работ, обосновывающих антизападный характер российской цивилизации и настаивающих на особом пути и характере ее развития. Прежде всего это работы А.М. Величко, разрабатывающего концепцию православно-монархического строя России, теории неоевразийства (А.Г.Дугин), наполненные критикой либеральных ценностей, различные трактовки модификации России как «Третьего Рима», «третьего пути» и т.д. При всей красноречивой риторике все эти учения страдают все той же болезнью начала XX века – безразличием к правовым вопросам. Справедливо настаивая на особом российском менталитете, испокон веку игнорирующем право, авторы этих концепций в качестве регулятора общественных отношений видят все ту же мораль, религию, обычай. Как говорится, все это мы уже проходили.

Вопрос о роли права в модернизационных процессах незападных стран далеко не праздный и не дань либеральному дискурсу. Как показывает опыт модернизации разных стран трансформация, «ломка» привычного уклада жизни, ценностных ориентиров происходит всегда. Она может осуществляться в «мягких» или «жестких формах», но она неизбежна. Право играет в модернизированных (современных) обществах одну из главных ролей не потому, что оно лучше морали и обычая, а потому, что оно более эффективно в усложняющихся обществах. Право выходит на первый план тогда, когда традиционная мораль не справляется с новыми жизненными реалиями. В условиях современной цивилизации, разрушающей локальные связи, национально-культурные идентичности, только право с его принципом формального равенства может стать основой общественного консенсуса. Необходимость правового сознания – не следование Западу, а обязательное условие успешного функционирования сложного общества. Как показывает исторический опыт и как утверждают социальные аналитики модернизация не бывает эффективной если носит чисто инструментальный характер: требуются социокультурные изменения прежде всего в общественном сознании. Нам представляются ошибочными высказывания наших сегодняшних «почвенников» о возможности перехода к современному постиндустриальному обществу опираясь на традиционные ценности, соединенные с новейшими технологиями. Незападные модели

модернизации, декларируя верность традиции, на практике реализовывались через достаточно драматические трансформации привычных ценностей и ментальных установок социальных слоев, вовлеченный в этот процесс (см:2). Необходимость решения правовых проблем, вопрос о правах человека, правовом государстве рано или поздно встает перед всяким обществом, входящим в современность.

Либеральное понимание права является необходимой основой современного правосознания в силу того, что условием функционирования информационного (постиндустриального) общества является наличие в нем индивида, самостоятельно выбирающего траекторию жизненного пути. В свою очередь о наличии в обществе права можно говорить лишь в том случае, если член этого общества признал государством в качестве разумного существа, способного решать, что для него нравственно, ценно, выгодно. Антиавторитаризм права исключает господство патерналистской модели взаимоотношения личности, общества и государства, которая характерна для незападных цивилизаций.

За последние двадцать лет в России произошли качественные изменения, которые связаны трансформацией всех сторон общественной жизни. Изменение политической системы, переход к рыночной экономике с неизбежностью поставили на повестку дня вопросы права и правосознания. Произошел процесс либерализации сознания, но он носит противоречивый характер и не должен настраивать на мажорный лад. Нормативная необустроенность, т.е. отсутствие навыков мыслить и действовать нормативно, точно поступать в соответствии с буквой закона – серьезнейшее препятствие для развития российского индивидуального правосознания в направлении упрочения «человеческого измерения» и рождения в человеке правовой личности». «Прочные позиции «человеческого измерения» a priori означает, что индивид прошел правовую социализацию и стал правовой личностью, то есть человеком, самосозидающим себя в правовом поле и разворачивающим в нем свою деятельность, что совершенно противоположно сценарию «по своей глупой воле пожить». (3;73). Уровень российской правовой культуры на сегодняшний день не соответствует задачам модернизации. Противоречивость в протекании этого процесса рождает маятникообразные изменения от веры к безверию по отношению к правовым ценностям. Возникает опасность дискредитации правовой идеологии и правового строя, что явится самым серьезным препятствием на пути будущего России.

Использованные источники:

1. Кистяковский Б.А. В защиту права. Вехи. Из глубины. М.:»Правда», 1989.
2. Федотова В.Г. Между Европой и Азией (Западники и националисты: возможен ли диалог? М., 2003

3. Шугуров М.В. Конституционализация международных норм права человека и российское правосознание. – *Общественные науки и современность*. -2006, № 2

Таранова И.В., д.э.н., доцент

Моторина М. М.

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

Разразившийся мировой финансовый кризис оказал влияние на все сферы экономики, в том числе неоднозначным было его влияние и на жилищный рынок. В экономической жизни практически любого государства кризис является неотъемлемой частью развития. Подобный кризис, только с гораздо более сильными последствиями Россия переживала уже в 1998 году, когда экономика практически полностью «рухнула», но даже тогда стоимость жилья снизилась всего на 30 %, но вскоре цены вновь стали расти. Ценовой пик пришелся на 2004-2005 г., когда стал действовать нацпроект «Доступное и комфортное жилье - гражданам России», что повлекло увеличение спроса на рынке жилья, и как следствие рост цен.

Больше всего кризис повлиял на жилье эконом-класса. Именно такая недвижимость в большинстве случаев пользуется наибольшим спросом и приобретается за счет заемных средств в виде банковских кредитов. Элитное жилье, практически не зависит от кризисных ситуаций, так как в целом по России его доля составляет только 5 % от всего жилищного рынка, но при этом данный вид жилья обладает высокими потребительскими свойствами, а, следовательно, является одним из наиболее ликвидных товаров для инвесторов [1].

Несмотря на то, что с весны 2010 года на рынке жилья наметилась положительная тенденция к росту покупательского спроса, застройщики не спешат вкладывать средства в строительство дорого жилья.

Второй волны кризиса, о которой пишут в СМИ, большинство участников строительного рынка Ставрополя не ждут, надеясь на грамотность финансово-экономической политики руководства государства, и по мере своих возможностей стараются вести строительство, не сбавляя темпов.

Тем не менее рынок показывает, что в ближайшие несколько лет насыщение рынка жилья будет происходить за счет «бюджетных» и «серединных» вариантов, так как регион не настолько большой, чтобы поддерживать постоянный спрос на элитное жилье.

Говорить о той тенденции, которая будет характерна для строительного рынка Ставрополя, пока сложно, так как многие компании в кризис выжили за счет того, что сократили площади квартир до минимума.

Необходимо отметить, что жилье площадью менее 30 кв. метров будет востребовано в Ставрополе всегда, из-за высокого уровня урбанизации.

Однако ориентироваться только на малогаборитки нельзя, поскольку для семьи даже с одним ребенком данная площадь будет очень мала, поэтому нужно рассматривать и такие варианты, когда площадь квартиры будет не меньше 40 кв. метров, то есть строить жилье эконом-класса.

Однозначно можно сказать только, что 1 и 2 комнатные квартиры, как и прежде, будут наиболее востребованы на рынке жилья Ставропольского края.

Для сохранения конкурентоспособности на жилищном рынке региона в условиях, когда по-прежнему предложение превышает платежеспособный спрос, компании-застройщики ищут новые механизмы работы с клиентами, корректируют условия оплаты, предлагают новые для местного рынка продукты. [3]

После кризиса многие застройщики отметили, что в это сложное время вскрылись все недостатки долевого строительства, и большинство компаний хотят прекратить использовать подобную схему в своей работе.

Объемы работ в связи с влиянием мирового финансового кризиса у строительных организаций сократились вдвое, многим пришлось приостановить свою деятельность, поэтому на сегодняшний день недостатка в трудовых ресурсах в данной отрасли не отмечается. Рынок переориентировался на строительство массового, комфортного, качественного жилья с применением передовых технологий и современных строительных материалов [2].

В заключение хотелось бы отметить, что жилищный рынок более консервативен по сравнению с товарным либо фондовым. Он может быстро обрушиться, но медленно восстанавливается. Для активизации его деятельности необходим бурный экономический рост в регионе, либо бурный приток населения. В итоге сложно сейчас спрогнозировать тенденции развития регионального рынка жилья в условиях нестабильной экономической ситуации после мирового финансового кризиса, но одно ясно точно, что это будет напрямую зависеть от экономической ситуации в целом по стране.

Использованные источники:

1. Алексашенко, С. Кризис-2008: пора ставить диагноз// Вопросы экономики.-2008.-№11.- С. 25–36.
2. Георгадзе, А.Г. Тенденции развития инвестиционного процесса на российском рынке жилья. – 2007. -№ 6. – С. 155–159.
3. Просроченная задолженность по ипотечным кредитам подскочила в 15 раз/ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mk.ru/blogs/МК/2009/02/26/society/396857/>

*Хабаров О.К.
студент
Московский институт предпринимательства
и права, филиал в г. Новосибирске
Россия, г. Новосибирск*

АНАЛИЗ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовые риски необходимо рассматривать с нескольких позиций: с одной стороны, – это опасность потенциально возможной, вероятной потери финансовых ресурсов (финансовый риск проявляет себя как ожидаемый прямой убыток), с другой стороны, – это опасность недополучения ожидаемых доходов (финансовый риск проявляет себя как ожидаемый косвенный убыток) по сравнению с вариантом финансового потенциала предприятия, который рассчитан на рациональное использование всех ресурсов в данной сфере деятельности; с третьей стороны – это вероятность получения дополнительного объема прибыли, связанного с риском (финансовый риск проявляет себя как ожидаемый доход в условиях благоприятной конъюнктуры). Таким образом, финансовые риски в значительной степени относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу.

Основными рисками финансового планирования являются риски, связанные с отклонением от запланированных финансовых результатов. По источникам возникновения риски разделены на внешние и внутренние риски (рис. 1). Внутренние риски сгруппированы следующим образом

- риски финансового планирования текущей операционной деятельности;
- риски планирования финансовой деятельности;
- риски планирования реализации инвестиционных проектов;
- риски возникновения ошибок в управлении финансами.

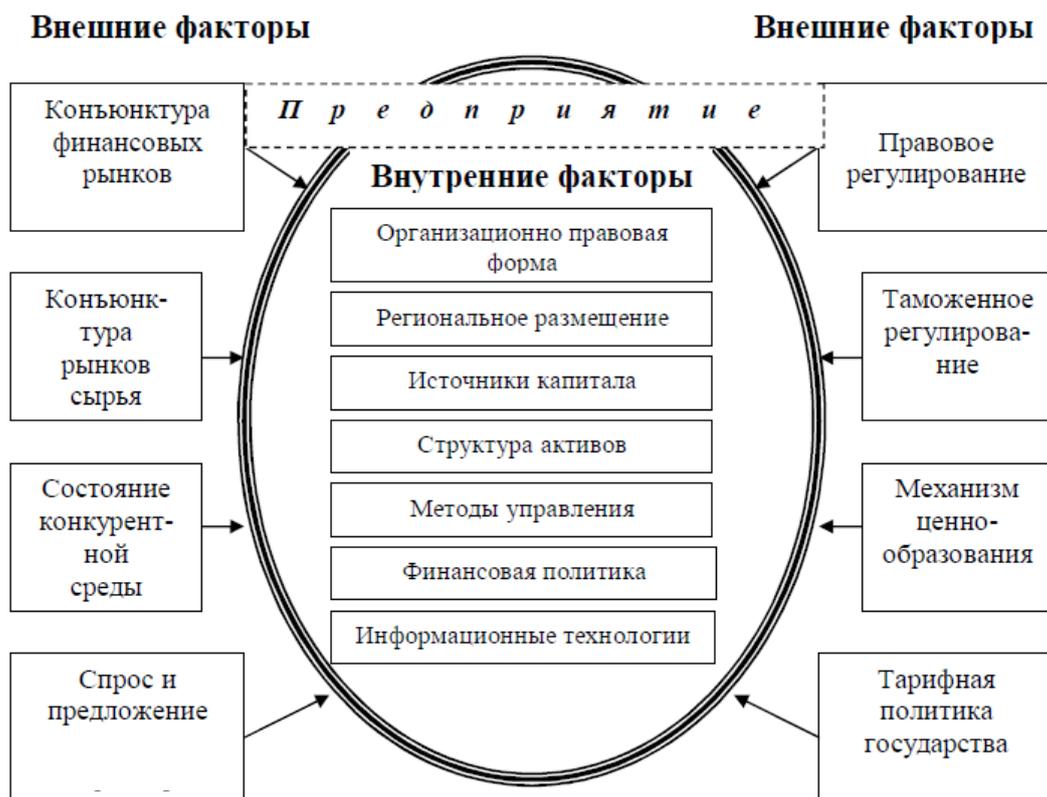


Рис.1. Основные факторы, влияющие на систему финансового планирования предприятий

К внешним рискам финансового планирования на предприятии отнесены:

- институциональные риски: риски, связанные с изменением финансового законодательства, изменением состава участников рынка в результате процедур банкротств, слияний, поглощений, изменении рыночной структуры рынка, изменения характера государственного регулирования;

- рыночные риски: риски, связанные с изменением рыночной конъюнктуры в связи с изменением затрат и изменением тарифной политики, инфляционными процессами, появлением товаров-инноваций;

- финансовые риски: риски, связанные с изменением налоговой политики, таможенных пошлин, курсов валют, кредитных и депозитных ставок, условий платежей и расчетов, методов и принципов бюджетного финансирования.

Финансовые риски непосредственно связаны с проблемой «распыления» финансового потенциала. Поэтому их минимизация или нейтрализация является важнейшим элементом эффективной системы формирования, планирования и использования финансового потенциала, противостоящим процессам его «распыления».

Использование всех методов управления рисками, особенно финансовыми, предполагает разработку риск-плана внутри финансового планирования потенциального экономического роста предприятия. Помимо управления финансовыми рисками в структуру финансового планирования, включая стратегическое планирование финансового потенциала, должен входить процесс финансирования нейтрализации рисков, который является базой составления риск-плана.

Финансирование мероприятий по снижению риска уменьшает вероятность неблагоприятных ситуаций или ограничивает ущерб в случае их наступления.

Финансирование нейтрализации риска подразумевает поиск и мобилизацию денежных ресурсов для осуществления превентивных мероприятий и предотвращения убытков при наступлении неблагоприятных событий, т.е. образует финансовую часть риск-плана, что позволяет непосредственно включать его в качестве параметра формирования финансового потенциала и в структуру финансового планирования.

Система механизмов нейтрализации финансовых рисков предусматривает использование следующих основных методов: избежание риска, лимитирование концентрации риска, хеджирование, диверсификация, распределение рисков, страхование и самострахование.

Сравнивая методы нейтрализации финансовых рисков, обращается внимание на то, что избежание риска зачастую означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском, а, следовательно, и отказ от получения прибыли. Лимитирование концентрации рисков можно использовать более широко, но только в отношении приемлемых рисков, которые в меньшей степени свойственны российским предприятиям, у которых доминируют критические риски. Нейтрализация рисков за счет хеджирования труднореализуема в современных российских условиях по причине неразвитости рынка производных финансовых инструментов. Диверсификация в первую очередь позволяет минимизировать несистематические риски, в то время как у многих российских хозяйствующих субъектов в инвестиционных проектах и портфелях доминируют систематические риски, не подлежащие диверсификации. Распределение рисков посредством трансферта их партнерам также нетипично для российских условий, так как это предполагает устойчивое стратегическое партнерство.

Существуют различные пути (методы) финансирования риска, формирующие финансовые варианты риск-плана, которые должны быть обязательно учтены в параметрах финансового планирования рисков хозяйственной деятельности предприятия. Прежде всего – это организационно-управленческие расходы на мероприятия по повышению безопасности, затраты на компенсацию убытков, затраты на уплату страховой премии и т.д. Затем – это резервные фонды самострахования,

которые должны формироваться из собственных средств предприятия и которые образуют бюджет компенсационных выплат по самострахованию в структуре финансового планирования.

*Хачатурова Э.Л., аспирант
ГОУВПО «Сочинский государственный университет»
Россия, город Сочи*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Согласно определению термин «малый бизнес» - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях [3].

В настоящее время малый бизнес в рыночной экономике является ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Этот сектор по своей сути и составляет основу современной рыночной инфраструктуры, так как он в первую очередь обеспечивает конкурентную среду экономики.

К безусловным преимуществам малого бизнеса можно отнести: сравнительно более низкие издержки управления; высокая гибкость и оперативность решений в управлении малыми предприятиями, что повышает производительность труда; более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков; относительно более высокая оборачиваемость капитала малых предприятий; малые предприятия требуют меньше капиталовложений; работники малого предпринимательства имеют высокий уровень мотивации в достижении успеха, а также возможности реализовать свои идеи, проявить свои способности; кроме того малый бизнес дает средства к существованию большему количеству людей, чем крупный. Он обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве [2]. Именно поэтому столь важна роль малого бизнеса в процессе реформирования экономики.

Таким образом, совершенно явно, что в условиях нестабильной экономической политики государства, тяжёлого налогового бремени всё более широкое распространение получает малый бизнес, который в принципе доступен в организации любому заинтересованному лицу.

Роль малого бизнеса трудно переоценить: эта та форма, в которой легче всего начинать самостоятельный бизнес, а также осуществлять его, если позволяют критерии малого предприятия. В развитых странах до 80% предприятий – это субъекты малого предпринимательства [1]. И хотя

большие предприятия, представляя количественное меньшинство дают большую часть ВВП, малый бизнес хорош уже хотя бы потому, что дает многим людям возможность организации своего дела, получения чувства уверенности в завтрашнем дне, а для государства означает сокращение безработицы и социальной нестабильности.

То есть, создавая малое предприятие, мы получаем не только возможность экономического роста и развития, но и создаем новые рабочие места, приводя тем самым деньги в бюджет государства. Создание малого бизнеса просто неизбежно ведет и к такому факту, как развитие конкуренции на отечественном рынке. Можно с твердой уверенностью сказать, что наравне с выполнением социальной функции, малый бизнес выполняет и экономические.

Малое предпринимательство представляет собой реалию экономической жизни государства, которая в значительной мере определяет макроэкономическую ситуацию в стране и, как уже было отмечено, имеет значительный потенциал влияния на социальную картину в стране. Важность малых предприятий заключается еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит, быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Обобщая все вышесказанное, необходимо обратить особое внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений, прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства.

Использованные источники:

1. Грибов В.Д. Экономика предприятия сервиса: учебное пособие / В.Д. Грибов, А.Л. Леонов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 276 с.
2. Орлов А.В., Бусалов Д.Ю., Каганов В.Ш. Менеджмент в малом бизнесе: учебное пособие / А.В. Орлов, Д.Ю. Бусалов, В.Ш. Каганов. – М.: ЛКИ, 2006. – 200 с.
3. Романовский М.В., Белоглазова Г.Н. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. Г.Н. Белоглазовой, проф. М.В. Романовского. - М.: Юрайт-Издат, 2004. - 575 с.

*Четверикова Н.А., доктор философских наук, профессор
профессор кафедры гуманитарных
дисциплин и туристских коммуникаций
Калининградский институт туризма - филиал
Российской международной академии туризма
Россия, г. Калининград*

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ

Современный этап развития общества характеризуется исследователями как информационный. Российское общество в результате процессов глобализации также приобретает черты информационного общества, хотя страна находится ещё в начале этого пути. Об этом свидетельствуют, прежде всего, результаты экономического состояния дел, которые обнаруживают солидную дистанцию отставания, в сравнении с более продвинутыми в информационном отношении странами.

Чтобы более конкретно разобраться в экономической стороне информационного общества, охарактеризуем сущность информационного общества. Информационное общество представляет собой стадию постиндустриального общества, в котором главным фактором развития является производство и распространение информации. Культурологами разработана классификация цивилизаций по уровню производимой информации. Нулевой уровень составляет 10⁷ бит, то есть это информационная ёмкость человеческого мозга. Первый уровень – 10⁹ бит, это устное сообщение, предназначенное для распространения внутри общины или племени. Второй уровень, представленный письменной культурой, равен 10¹¹ бит, именно такой объём информации содержится в источниках крупнейшей Александрийской библиотеки. Третий уровень имеет информационную ёмкость, равную 10¹⁷ бит, что соответствует книжной культуре. Информационное общество характеризуется объёмом информации, равным 10²⁵ бит, это четвёртый уровень. [1]

Приведённая классификация подтверждает тот факт, что в информационном обществе велика роль информации и знаний в жизни общества, и это приводит к формированию глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное взаимодействие людей, доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение социальных и личностных потребностей в информационных продуктах и услугах. Соответственно и экономика становится информационной. Информация в данном типе экономики становится товарной продукцией. В информационной экономике особый статус приобретают электронные информационные технические средства связи, которые способствуют развитию экономики. [6] Вместе с тем, определение информационной экономики вызывает дискуссии, поскольку имеют место несколько трактовок. Во-первых, признаками информационной экономики считаются

производство компьютеров, электроники, а также наличие информационных услуг в издательском деле, на радиовещании и телевидении, в библиотеках и т. д. [4,с.206] Во-вторых, сущность информационной экономики усматривается в производстве товаров и услуг по сбору, передаче и демонстрации информации с помощью электронных устройств. Главным признаком всё же можно считать превращение информации в товар.

Обнаруживаются два аспекта функционирования информационного общества. Первый аспект – *технократический*, суть которого состоит в том, что, во-первых, общество имеет развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание в стране информационных ресурсов, необходимых для социального и научно-технического прогресса. Во-вторых, в обществе происходит процесс ускоренной автоматизации всех сфер и отраслей управления и производства.

Технократический аспект свидетельствует о том, что в обществе формируется информационная индустрия, то есть такой сектор экономики, который связан с производством технических устройств, используемых для производства, обработки, хранения и передачи информации.

Второй аспект – *социально-гуманитарный*, который позволяет рассматривать информационные технологии не только в качестве средств повышения производительности труда, но и как важную сферу жизни человека. Человек, обретая новые знания об окружающей действительности, изменяется сам и изменяет характер жизни и общения.

Философский взгляд на информационное общество обнаруживает, что информация и информационные процессы являются своеобразным отражением взаимодействия общества и природы, влияющего на социальные отношения в целом. По сути дела информатизация общества может быть представлена как формирование «второй природы», ноосферы. Более того, исследователи социальных отношений прогнозируют становление нового типа общества – ноосферного, качественным отличием которого является существенная (более 50%) занятость населения в интеллектуальной сфере деятельности. [1]

Согласно теории общественного развития, человек и научные знания, которые он производит, на протяжении истории находились в разных отношениях друг к другу. [5] Сначала научные знания применялись по отношению к природе с целью познания её законов и использования их для создания технологий. Затем благодаря инновациям Тейлора научные знания стали применяться по отношению к организации труда для того, чтобы повысить его производительность. Затем наступила эпоха модерна, которая основана на том, что научные знания стали применяться по отношению к самому знанию. Это получило название управленческой революции.

Коль скоро разобраться в проблемах информатизации общества не удастся без представлений о знании, то необходимо остановить внимание на

том, что содержание понятий «знание» и «информация», несмотря на близость, имеет специфику. С точки зрения философии, информация может быть понята как атрибут всех материальных объектов, а также как свойство исключительно высокоорганизованной материи. Вместе с тем, важно рассмотреть точку зрения теории систем, согласно которой информация представляет собой обмен сведениями между людьми; между человеком и автоматическим устройством; обмен сигналами в животном и растительном мире; а также может быть представлена как передача признаков от клетки к клетке, от организма к организму. Главное в этих определениях - фиксирование процесса обмена сведениями между различными субъектами и объектами.

Понятие «знание» шире по объему, чем понятие «информация». Приведём основные сущностные характеристики знания – это:

- понимание, приобретённое фактическим опытом;
- нечто понятое, что содержится в уме;
- акт понимания;
- состояние осведомлённости о чем-то;
- обладание информацией;
- диапазон осведомлённости и информированности. [6]

В отличие от понятия «информация» здесь речь идёт о внутренних процессах, происходящих в духовном и ментальном бытии человека как субъекта познания. Можно эти выводы подкрепить наличием двух аспектов функционирования информационного общества, о которых только что шла речь, - технократический (доминанта обмена сведениями безотносительно к типу участника обмена) и социально-гуманитарный (доминанта преобразований внутреннего мира человека).

Информатизация, получившая распространение во второй половине 20 века, проявляет себя наиболее существенно в экономике. Прежде всего, информация превращается в ресурс развития, сопоставимый с такими традиционными ресурсами как сырьё и энергия. Более того, информационные ресурсы существенно отличаются от материальных ресурсов. [5] Приведём основные отличия.

1. Информационные ресурсы принципиально неограниченны, ибо здесь понятие границ лишено смысла.

2. Информационные ресурсы обладают малой энергоёмкостью и материалоёмкостью, что делает их экологически предпочтительными по сравнению с материальными ресурсами.

3. Высокая эффективность и динамичность производства информационных ресурсов.

4. Лёгкость тиражирования результатов, найденных исследователями, что делает эти ресурсы востребованными множеством потребителей.

Не приходится сомневаться, что информация – это общественное благо, на котором не стоит экономить, ибо оно обеспечивает и высокую

производительность, и высокую конкурентоспособность. Вместе с тем, было бы преждевременным утверждать, что в России имеет место информационное общество и информационная экономика. Информационной может называться такая экономика, в которой большая часть ВВП обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний, и больше половины занятых участвуют в деятельности такого рода. Формирование экономических условий перехода к информационному обществу требует больших затрат. Опыт США показывает, что для развития информационных процессов необходимо вкладывать в развитие информационной индустрии до 10% ВВП ежегодно. [3, с. 6] При этом 25% ВВП создаётся именно за счет информационной индустрии. Примерно такая же ситуация и в развитых европейских странах. Вследствие этого можно предположить, что путь России пролегает в этих границах. Как посчитали специалисты, необходимо в течение 7-10 лет делать массивные капиталовложения в формирование информационной экономики. Более того, необходимо переориентировать общественное сознание таким образом, чтобы эти цели воспринимались как приоритетные. [3, с.6]

Для того чтобы оценить реальные возможности такого варианта формирования информационной экономики, обратимся к параметрам, характеризующим уровень жизни россиян, влияющий на содержание общественного сознания. Имеет место серьезная дифференциация российского общества, обусловленная уровнем доходов. Около одного процента россиян относятся к малообеспеченным и бедным, 21% - находятся на грани бедности, 7% - испытывают глубокую нищету. [7, с. 41] Различие в заработной плате верхних десяти процентов и нижних десяти процентов населения составляет более тридцати раз. В номинальном выражении доходов этот разрыв составляет более 14 раз, а в фактическом выражении более чем в 17 раз. [7с.41] Из общего прироста доходов почти половина (45%) направляется благополучной части населения, тогда как десяти процентам бедных людей достаётся три процента. [2, с. 27] Финансовый кризис, последствия которого ещё не преодолены, эту картину не улучшил. Становится понятным, что вариант интенсивных вложений в развитие информационной экономики не может быть принят.

Реалистичный подход должен быть основан на таких критериях и характеристиках, которые будут ориентированы на российские социально-культурные особенности, и будут опираться на минимальные капиталовложения. Россия должна исходить из того, что получить большие объёмы инвестиций от отечественных коммерческих структур, а тем более из зарубежных источников не представляется возможным. Отсутствие свободных инвестиций, которые могли бы быть направлены на финансирование программ, уменьшение объёмов производства – факторы, препятствующие быстрому продвижению к информационной экономике.

Необходимо учитывать ещё целый ряд обстоятельств, затрудняющих процесс формирования информационной экономики в России. Прежде всего, укажем на следующие:

- существующую нестабильность политического и экономического положения в стране (приведённые цифры доходов об этом свидетельствуют). Вследствие этого государство не может эффективно и быстро решать задачи перехода к информационному обществу;

- снижение возможностей централизованного управления, поскольку регионы не откажутся от существующего уровня самостоятельности;

- динамичное развитие российского рынка информационных и телекоммуникационных средств и технологий хотя рыночные реформы и модернизация имеют вялотекущий характер. [3, с.5]

Российская модель формирования информационной экономики, как считают специалисты, должна быть построена с учётом российских условий и российской ментальности. Приведём основные параметры этой модели. [3, с. 9]

Во-первых, необходимо создать экономические условия, которые способствовали бы интеграции государственных и негосударственных структур в деле развития рынка информационных и коммуникационных услуг для населения.

Во-вторых, формирование и укрепление в экономике новых технологических укладов, которые основаны на массовом использовании информационных технологий.

В-третьих, развитие и укрепление экономического потенциала информационной экономики, которая выражается в государственной поддержке отечественных производителей средств информатизации, информационных услуг и продуктов.

В-четвёртых, разработка комплекса мер по экономическому регулированию рынка информационных технологий, услуг и продуктов с помощью таможенной, налоговой и кредитно-финансовой политики.

В-пятых, повышение уровня образования, научного и культурного развития посредством информационного обмена на международном уровне.

В-шестых, необходима государственная поддержка подготовки и переподготовки кадров для работы в коммуникационных и информационных системах нового поколения.

В-седьмых, развитие массовой домашней компьютеризации.

Успешное продвижение по пути реализации этой модели позволит России стать новатором цивилизационного процесса, поскольку этот путь не повторяет европейский опыт. В качестве фундамента российской модели должны оставаться историческая преемственность и национальная идентичность. В этом случае есть надежда на то, что информация и знания будут служить саморазвитию личности и формированию единого духовного пространства страны.

Не вызывает сомнений объективная необходимость формирования информационной экономики, однако взгляд на информационную экономику исключительно сквозь розовые очки чрезвычайно опасен. Опыт стран, наиболее продвинутых в этом отношении, показывает, что данный сектор экономики не может развиваться без промышленного фундамента, без соответствующей инфраструктуры. Доказательством могут служить энергозатраты: производство одного компьютера требует электроэнергии столько же, сколько тратит в год среднестатистическая европейская страна. [4, с. 208] Это означает, что успехи информационной экономики базируются на успехах экономического развития в целом. Проблематичным выглядит и экологический аспект информационной экономики, ибо производство и, что ещё важнее, утилизация стремительно устаревающего оборудования представляют огромную нагрузку для окружающей среды.

Весьма важным обстоятельством представляется коммерциализация доступа к информационным ресурсам и информационным технологиям. Формируется информационная форма монополизма, основанная на многочисленных затруднениях реализации права на интеллектуальную собственность. [4, с.212]

Концепция становления информационного общества и информационной экономики в России является основой для дальнейших детальных разработок специалистов разных направлений, чтобы избежать подводных камней, кроющихся в этом многосложном процессе.

Использованные источники:

1. Грум -_Гржимайло Ю.В. Экономика информационного общества. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://emag.ru/arc/infosoc.nsf>]
2. Дифференциация российского общества в зеркале публичной политики. М., 2005.
3. Концепция формирования информационного общества в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dzyalosh.ru/01-comm/books/stan-obshhestva/prill.html>
4. Литвак Н.В. Кризис социологических концепций информационного общества в сфере социально-экономических отношений. //Философия хозяйства: Альманах.- № 1. – 2011.
5. Рубанов В.А. Актуальные проблемы информационного права. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www/for-expert.ru>
6. Словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://virmk.narod.ru>
7. Социальное неравенство и публичная политика. М., 2008.

Чихачева И.С.

студент

Ивасенко А.Г., канд. экон. наук, доцент

Московский институт предпринимательства

и права, филиал в г. Новосибирске

Россия, г. Новосибирск

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия стабилизации и оживления производства характеризуются усилением конкуренции на рынке товаров и услуг, что обуславливает необходимость повышения предприятиями своей конкурентоспособности. Это требует внедрения современных инструментов и технологий управления конкурентоспособностью предприятия. Конкурентоспособность является неотъемлемым свойством предприятия, функционирующего в условиях конкуренции и неопределенности динамичной рыночной среды, которое во многом определяет конкурентные преимущества.

Под конкурентными преимуществами предприятия следует понимать взаимосвязанную совокупность факторов и условий внешней и внутренней среды, рациональное использование которых обеспечивает предприятию возможность производства конкурентоспособной продукции, работ и услуг и формирует предпосылки для его долгосрочного развития и наращивания конкурентоспособности.

Целесообразно выделять используемые конкурентные преимущества и перспективные (потенциальные) – конкурентные преимущества, вовлечение которых в хозяйственную деятельность предприятия может обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, работ, услуг и способствовать повышению конкурентоспособности предприятия в целом. Конкурентные преимущества, уровень их вовлечения в хозяйственную деятельность, механизмы их реализации и наращивания в совокупности представляют собой конкурентный потенциал, обуславливающий долгосрочные перспективы развития и конкурентоспособность предприятия.

В процессе функционирования предприятия, конкурентные преимущества находятся между собой в тесном взаимодействии и являются основными факторами конкурентоспособности, они создаются, реализуются и наращиваются в процессе взаимодействия предприятия с различными субъектами рыночного окружения. Наиболее значимыми конкурентными преимуществами предприятия, в современных условиях являются: выпускаемая продукция, работы, услуги; используемые технологии; инновации; персонал предприятия (рис.1).



Рисунок 1 – Рыночное окружение и факторы конкурентоспособности предприятия

Повышение конкурентоспособности предприятия невозможно достигнуть случайным образом, необходима обоснованная система управления. Для этого руководство предприятия должно не только проводить системный анализ рынков, на которых оно функционирует, адекватно оценивать свой уровень конкурентоспособности и выявлять возможности и недостатки конкурентов, но также оказывать управляющее воздействие на собственную конкурентоспособность в целях ее повышения путем эффективного использования имеющихся конкурентных преимуществ.

Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях рынка заключается в рациональном использовании имеющихся конкурентных преимуществ, наращивании перспективных, выявлении и создании потенциальных, а также в оценке, анализе и учете факторов рыночной среды, повышающих или понижающих конкурентоспособность предприятия в процессе его хозяйственной деятельности по производству конкурентоспособной продукции, товаров, услуг, выборе и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения намеченной цели. Инструментами механизма управления конкурентоспособностью являются: использование методики оценки конкурентоспособности предприятия; активизация продаж за счет практического улучшения характеристик продукции; формирование конкурентных преимуществ за счет активизации инновационных процессов.

Управление конкурентоспособностью является основным направлением стратегического менеджмента промышленного предприятия, которое можно рассматривать как стратегическое управление его конкурентными преимуществами. Необходимым условием при этом является согласованность целей и взаимосвязь основных направлений стратегий реализации конкурентных преимуществ с общей стратегией развития предприятия.

*Шитова А.С.
магистрант*

*ФГОУ ВПО «Южный Федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ

Являясь масштабным явлением, поразившим все сферы жизнедеятельности современного российского общества, коррупция обладает определенными национальными особенностями, предопределяющими закономерности её развития.

Национальная специфика коррупции предопределена типично российскими проблемами, её порождающими, среди которых выделяют: наличие чрезмерных административно-правовых барьеров, традиции подчинения чиновников не закону, а инструкции или начальнику, а также привычную ориентированность правоохранительных органов на «защиту исключительно интересов государства» и «личное обогащение» (например, в начале 2011 г. был арестован и освобожден от должности генерал-лейтенант милиции А. Боков – директор бюро по координации борьбы с организованной преступностью и иными опасными видами преступлений на территории государств-участников СНГ, ему было предъявлено обвинение в мошенничестве на сумму в размере 46 млн. долл.) [1, 27]. В итоге на первом месте по коррумпированности среди властных структур стоят руководители оперативных подразделений различных силовых ведомств (ОБЭП, ФСБ, наркоконтроль), а второе место занимают прокурорские работники [2]. Подробнее степень коррумпированности публичных организаций представлена в приложении.

Российскую коррупцию так же отличает устойчивая толерантность населения, особенно на низшем уровне. Когда общество становится снисходительным к коррупции, то ее уровень резко повышается. Национальная специфика коррупции проявляется и в том, что коррупция в стране образует укоренившуюся систему социальных отношений, теснейшим образом связанную с другими сферами жизнедеятельности общества. Это делает коррупцию в стране системным фактором и демонстрирует актуальность и сложность построения эффективной системы

минимизации коррупции, в то же время, показывая невозможность решить данную проблему применением только лишь репрессивных мер.

Имеет место также тенденция к институционализации теневых рынков, к выработке определенных норм и правил их функционирования, обладающих той или иной степенью обязательности. Речь идет, иными словами, о формировании «теневого порядка». Его субъектами выступают не только производители товаров и услуг, но и их потребители. Это подразумевает не просто злоупотребления в отдельных ведомствах и группах населения, а создание всеобъемлющей плотной социальной материи, коррупционно-теневой среды, которая негативно влияет на все сферы жизнедеятельности общества, в первую очередь, затрагивая интересы населения. В результате, по оценкам экспертов, в России в результате деятельности «институтов» бюрократии и коррупции средняя цена продуктов питания выше на 15% , стоимость связи – на 10% , а недвижимости – на 25-30%.

В итоге, основная специфика российской коррупции состоит в том, что она фактически институционализировалась в органах власти и местного самоуправления, сделав их слабыми и неэффективными. Подрывая доверие к власти, ее авторитету, коррупция, в конечном счете, препятствует реализации общественных интересов, свободе личности, причиняет ущерб социальной, экономической, правовой политике и т.д. Коррупция становится явлением, во многом определяющим политическое, экономическое и культурное развитие российского общества. Опасность современной российской коррупции – в ее массовости, проникновении во все сферы жизни общества, быстрой приспособляемости к новым условиям, в связи с чем доверие граждан РФ к институтам государственной власти находится на низком уровне.

Наряду с этим отмечается активное влияние коррупционной преступности на динамику развития криминогенных процессов, она приобретает доминирующее воздействие на формирование и консолидацию криминальной среды. В этом смысле коррупция является своеобразным катализатором организованной преступности, оказывая свое влияние на развитие теневой деятельности и распространение терроризма, так как существование и развитие теневых сфер деятельности в значительных масштабах возможно лишь в условиях коррумпированности всех систем государственной власти и управления. Теневая экономика формирует коррупционные отношения во всех тех сферах политики и экономики, от которых зависит её благополучное существование. Следовательно, теневая экономика является финансовой основой коррупции, а коррупция – финансовой основой теневой экономики.

Еще одна отличительная черта российской коррупции – хищение бюджетных средств и незаконное обогащение чиновников, в первую очередь через системы госзаказов. Например, 14 апреля 2011 г. министерство экономики Омской области заказало 15 автомобилей, при этом в заказе есть

лот стоимостью около 6 млн. рублей. Также в апреле текущего года опубликован заказ МВД Чечни на автомобили марки «Мерседес» на общую сумму 113 млн. рублей, другой заказ поступил от «Санатория «Эльбрус» МВД России» - на поставки красной икры в количестве 450 кг, начальная цена контракта – 1,150 млн. руб., а Федеральной службой охраны был размещен заказ на мраморную ванну стоимостью 300 тыс. рублей. В результате нецелевое использование бюджетных средств в 2010 г. выросло на 60%, до 3,6 млрд. руб., по количеству нарушений в финансово-бюджетной сфере лидируют Минобороны, МВД и Минсельхозпрод [3].

Таким образом, национальная специфика российской коррупции должна предопределять направления антикоррупционной программы, в основе которых должны лежать принципы нивелирования причин развития и институализации коррупции в современном российском обществе.

Приложение

Степень коррумпированности публичных организаций (составлено автором)



Использованные источники:

1. Немцов Б. Путин и коррупция. М., 2011.
2. Барометр мировой коррупции 2010 // www.transparency.org.ru
3. Заказы, опубликованные на официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов. // www.zakupki.gov.ru

*Шульц Д.Н., к.э.н.
доцент
Пермский государственный университет
Россия, г. Пермь*

МЕТАМОРФОЗЫ АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКО- ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Идеальная политическая система в теории должна быть представлена левыми и правыми движениями. Конечно, необходимо учитывать, что в различных странах существуют отклонения от идеальной модели. Так невооруженным взглядом просматривается определенная асимметрия, когда право-демократические движения в одной (например, в переходной) стране гораздо левее своих социал-демократических коллег из другой страны (например, из европейской).

Тем не менее, в соответствии с этой схемой складывается и традиционное представление о «разделении труда» в американской политике. Так, демократы в определенной степени смещены в сторону левого фланга. В экономике отстаивается политика полной занятости, поддерживаются профсоюзы и монополии, множатся масштабные расходы на социальные программы, что предполагает значительный государственный бюджет, наращивание государственного долга. Современная экономическая программа демократов обращается своими истоками еще к рузвельтовским идеям о «государстве благосостояния», которые стали ответом на Великую депрессию 30-х гг. Но политика перманентного дефицита обрела особую популярность в 90-е годы и оправдывалась необходимостью ускоренного роста, научно-технологического развития.

Республиканцы четко смогли позиционировать свою правую политико-экономическую программу в 70-х годах, когда экономический кризис в западных странах породил кризис в экономической науке и вернул на авансцену консервативную идеологию (прежде всего, в США и Великобритании) и традиционные ценности. Так, американским избирателям был предложен образ первых поселенцев, которые одни, не опираясь на чью-либо помощь, надеясь только на самих себя (и на Бога) строили собственное будущее. Вмешательство государства для республиканцев – это поощрение недееспособных, оно снижает конкуренцию, отбирает честно заработанное у сильных в пользу слабых и ленивых, что в конечном итоге сдерживает экономический рост и порождает ещё большую бедность.

В политике это означало ориентацию на консерватизм, а в экономике – на либерализм. Советником президента Р. Рейгана стали представители «экономики предложения» (М. Фелдстайн) и чикагской школы (главный монетарист всех времен и народов М. Фридман). Эти же два направления вдохновили либеральные экономические реформы в Великобритании и Чили (российские младореформаторы, несмотря на распространенное мнение и

навешенные ярлыки, не имеют никакого отношения к уважаемой научной школе монетаристов). Экономическая программа была направлена на низкие налоги, стимулирование сбережений, снижение инфляции, бюджетную дисциплину, стимулирование конкуренции.

Но это всё в теории или точнее, на словах. В реальности же «смешались в кучу кони, люди ...».

Очень важным оказалось то, что республиканцы ориентировались на две группы избирателей. Во-первых, на своих спонсоров, американскую бизнес-элиту. Именно этот фактор предопределил дальнейшую направленность экономической политики при президенте Рейгане на снижение налогов для богатых и урезание социальных программ для бедных. Но это только одна сторона медали.

Во-вторых, традиционно республиканцы опираются на общественные слои, склонные к национал-популизму либо к религиозному фундаментализму. И здесь, как нельзя кстати, оказалась антисоветская риторика (даже если бы не существовало Советского Союза, его необходимо было бы придумать). Она позволила не только мобилизовать общество против внешнего врага и отвлечь внимание от непопулярных преобразований. Существование «империи зла» позволило резко увеличить военные расходы, развязать гонку вооружений, обеспечить промышленников военными заказами.

Невозможно себе представить, чтобы в мирное время либеральные экономисты допустили такой раздутый бюджет, громадный дефицит и рост государственного долга. М. Фридману даже пришлось сделать специальное отступление от либеральной ортодоксии. Он был согласен с другими либералами, что дефицит бюджета представляет зло для рыночной экономики. Но уж если нельзя его избежать, то нужно использовать его во благо и использовать как источник денежной эмиссии.

То, что вполне приемлемо для социал-демократов, но недопустимо для либералов, стало характерной чертой республиканцев. В этом заключается первая метаморфоза американской экономической политики.

Естественно, что теоретики рейганомики предложили обоснование (идея, которая на практике себя не оправдывалась нигде и никогда), что снижение налогов и дефицит бюджета – это меры, действующие лишь в краткосрочном периоде. А в долгосрочном периоде более быстрый экономический рост компенсируют выпавшие налоги, что и позволит в свою очередь стабилизировать бюджет. Конечно, этого не произошло и многие сегодняшние проблемы (такие, как раздутый бюджет, раскручивающаяся спираль государственного долга, накаченная сверх меры ликвидность) являются следствиями идеологии 70-80-х.

Про успешность рейганомики ходят легенды. Попытки проводить либеральную экономическую политику с тех пор предпринимались в самых разных странах (в Латинской Америке, в Восточной Европе, в странах

бывшего СССР) как альтернатива кейнсианскому дирижизму. Но позволим себе усомниться в устоявшемся представлении, будто политические консерваторы в политике вдруг оказались либералами в экономике, как это принято думать.

Конечно, экономическая политика администрации Рейгана способствовала бурному экономическому росту. Посудите сами: государственные расходы резко выросли, а налоги снизились, для дешевого финансирования возникшего дефицита резко была сокращена ставка процента и увеличена денежная масса. Но кто сможет ответить на вопрос: что из этого не вписывается в базовый кейнсианский набор стимулирования экономической активности? (схожий вопрос поставлен экспертами при анализе рейганомики при анализе российской Стратегии 2020 [4]).

Рейганомика прекрасно укладывается в кейнсианскую экономическую доктрину. Можно указать, что некейнсианец Г. Мэнкью, известный в России своими учебниками по экономике, был советником ... Дж. Буша. Именно при администрации этого президента-республиканца низкая процентная ставка (и как следствие, дешевая и избыточная ликвидность) стимулировала, с одной стороны, ипотечное кредитование и строительный бум, а с другой – вложения в рискованные ценные бумаги и рискованное кредитование. Этими же мерами (дешевыми деньгами и бюджетным дефицитом) преодолевался кризис 2008 г., что и повлекло за собой его вторую волну в 2011 г.

Конечно, необходимо отметить и специфические черты республиканской политики бюджетного расширения по сравнению с традиционным кейнсианством: бюджетные средства шли не на социальные нужды, а на военные программы. Это позволило избежать резкого увеличения потребительского импорта, что только усилило мультиплицирующий эффект.

Более того, в 80-х годах результатом активной макроэкономической политики стал технологический рывок не только в военных, но и потребительских производствах. Из недр военного ведомства США вышли и современные информационно-коммуникационные технологии. Новые технологии и ставка на интересы работодателей позволяли поддерживать конкурентоспособность американского производства.

Аналогично, во внешней торговле и отстаивании своих интересов США под управлением «либеральных» администраций демонстрировали самый откровенный протекционизм. Но при этом необходимо учитывать, что очередное отклонение от идеологии либерализма стало следствием опять же неоконсервативной экспансионистской идеологии. Менталитет среднего американца не позволяет увидеть здесь противоречия либеральной теории. Рядовой американец априори считает, что американская продукция более конкурентоспособна, соответственно, все остальные страны должны её покупать; а если не покупают, то это следствие местного протекционизма, и

американского производителя нужно защитить. И аналогично на внутреннем рынке, если иностранцы продают что-то дешевле, то не потому, что они работают лучше, а потому что они демпингуют.

Итак, в экономической политике произошла метаморфоза: республиканцы активно использовали кейнсианские экономические рецепты (на фоне либеральной риторики), а новые кейнсианцы применяли монетарные инструменты.

Другой метаморфозой, вытекающей из предыдущей, стала «ломка» классического политического бизнес-цикла. В теории считается нормой следующая модель. Приходя к власти, левые силы начинают проводить стимулирующую экономическую политику: снижают налоги, повышают расходы, расширяют кредитование экономики, стимулируют занятость и т.д. Следствием такого экспансионизма становится дефицит бюджета, гос. долг, инфляция, обесценение валюты, и как следствие, последующий приход к власти правых сил (при условии демократии в стране, в то время как при диктатуре такая ситуация сопровождается ростом коррупции, бюрократии и в итоге революцией). Соответственно, либералы борются с инфляцией и дефицитом бюджета, следствием чего становятся замедление экономического роста и увеличение безработицы. В итоге на следующих выборах возвращаются левые и т.д.

Опыт США меняет представления о политико-экономическом цикле. Когда к власти приходят республиканцы, они запускают достаточно агрессивную популистско-националистическую риторику, раздувают военные расходы, снижают ставку процента, снижают налоги (на бизнес). Возникшие бюджетные проблемы приходится решать демократам. Так, американский исследователь Б. ДеЛонг [3] наглядно показал (Рисунок 1), что в послевоенный период администрации республиканцев (красные горизонтальные линии) характеризуются постоянным ростом государственного долга, а демократов (синие линии) – снижением.

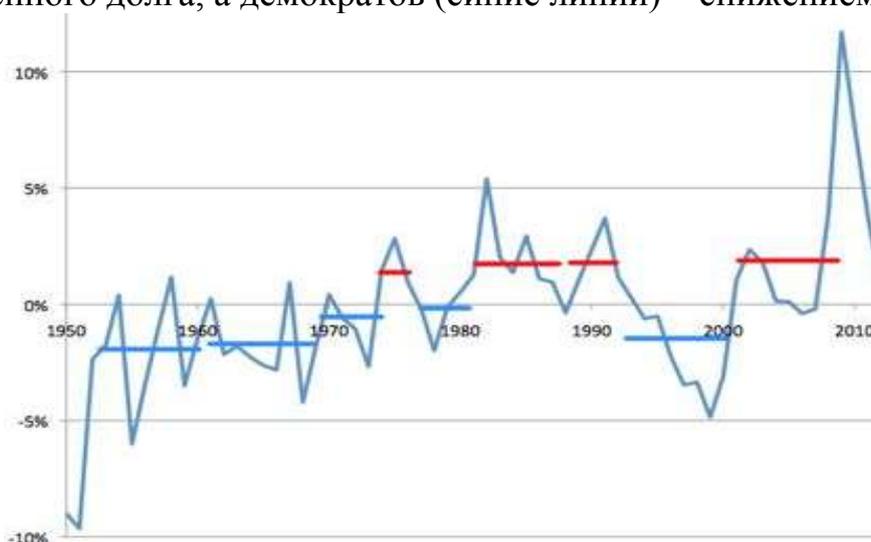


Рисунок 1. Изменение отношения гос. долга к ВВП (в %)

Следующая метаморфоза происходит уже в политической сфере, точнее, в выборе электората. В традиционном представлении, электоратом левых сил являются низшие слои общества, рабочий класс. Правые силы опираются на интеллектуальную и бизнес-элику. Однако, в США четко обозначилась ориентация республиканцев на малообразованные слои общества, на религиозных фундаменталистов, а также на движения, склонные к фанатичному патриотизму и национализму. Тезис, что президент не должен быть умнее своего среднего избирателя, дал таких экстравагантных политиков, как Буш младший и Сара Пейлин [2]. Соответственно, американские демократы ориентируются на образованную, прогрессивную и секуляризованную слои американского общества.

Наконец ещё одна тенденция, которую мы выделим, наметилась в финансировании партий. В прежние годы наблюдалась четкая специализация: лоббисты от промышленности спонсировали республиканцев, а финансисты с Уолл-Стрит – демократов. Данный факт ранее использовался позволял достаточно точно предсказывать будущее направление валютной политики кандидатов в президенты. Первые лоббировали ослабление доллара, что должно стимулировать экспорт, ограничивать импорт и тем самым увеличивать производство и занятость. Финансисты же настаивали на политике сильного доллара.

Такая специализация также была важным элементом политического бизнес-цикла. Но в настоящее время лоббисты пытаются снизить политические риски и диверсифицировать свой «портфель», спонсируя кандидатов обеих партий.

В этом смысле очень показателен пример Microsoft. Приговоренная на разделение за нарушение антитрестового законодательства при демократической администрации компания пошла на сделку с правосудием при республиканской администрации, отделавшись «легким испугом» (штрафом). В тех пор затраты Microsoft непрерывно возрастали: в 2002 г. – 3.7 млн. долл. [5], а в кризисный 2008 – 6.9 млн. долл. [6]. При этом в 2002 г. около 60% расходов уходило на спонсирование правящей республиканской партии, остальное – демократам.

Использованные источники:

1. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под. Общ. ред. А.Г. Худокормов, М.: ИНФРА - М, 1998
2. Мид У.Р. Движение чаепития // <http://globalaffairs.ru/number/Dvizhenie-chaepitiya-i-amerikanskaya-vneshnyaya-politika-15220>
3. DeLong В. Comparing Debt-to-GDP Ratios with Presidential Terms // <http://seekingalpha.com/article/174445-comparing-debt-to-gdp-ratios-with-presidential-terms>
4. Житомирский А. Не хватает класса // Эксперт, 2011, № 34 (767)
5. Microsoft спонсирует политиков США // <http://www2.smspc.lv/rus/news/144.html>

6. На лоббирование своих интересов Microsoft и Google тратят миллионы // <http://lobbying.com.ua/news/2008-11-13-43>

*Щеглов С.А.
аспирант
НОУ МФПУ «Синергия»
Россия, г.Москва*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

На новом этапе развития российского современного общества усиливаются значимость и необходимость преобразования различных сфер жизнедеятельности, включая сферу образования. Решение проблем стоящих перед современным обществом обуславливается потенциальными возможностями и имеет некоторые тенденции развития.

Первая тенденция представляет собой постепенный переход к постиндустриальному обществу на основе развития и широкого применения информационных технологий. Вторая тенденция включает повышение культурного и профессионального уровня большинства населения страны на основе развития и распространения методик, средств и технологий образования.

Чтобы система образования была готова принять вызовы современности, необходимы определенные преобразования системы на базе использования современных информационных технологий.

Соответственно, информационные технологии и образование — это две тенденции, которые в совокупности становятся теми сферами человеческих интересов и деятельности, которые знаменуют новую эпоху[1]. Необходимым условием формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, становящейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны.

Важнейшей мировой тенденцией современного образования является его интеграция и интернационализация, ведущая к сближению стран, созданию условий для формирования единого мирового образовательного пространства.

К современным тенденциям развития образования относятся такие, как диверсификация, интернационализация, индивидуализация, развитие опережающего и непрерывного образования, его интенсификация и компьютеризация, а также развитие принципов цикличности и многоступенчатости. Все эти тенденции должны способствовать возрастанию качества образования в соответствии с современными требованиями социально-экономического развития общества.

Формирование новой модели подготовки специалистов, учитывает не только квалификационную модель специалиста, но и модель

компетентностную. Компетентностный подход в образовании является сегодня важнейшей инновацией. В этой модели специалиста, цели образования, связываются с междисциплинарными интегрированными требованиями к результату образовательного процесса. Таким образом, становление и развитие открытой образовательной системы предполагает разработку современных технологий качества, включая технологии качества управления этими сложными системами.[3]

Использованные источники:

1. Норенков И.П., Зимин А.М. Информационные технологии в образовании./ И.П. Норенков. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004.
2. Эйхельбаум де Бабини А.М. Сходства и различия в развитии современных моделей образования // Перспективы: вопросы образования.
3. Лупанов В.Н. Инновационные технологии в модернизации системы российского образования // Проблемы современной экономики. 2007. № 2. С.381-386.

Оглавление:

<i>Абрегова М.К., Шибзухова Л.З.,</i> СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ФАКТОР РАЗВИТИЯ И АКТИВНОГО РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА	3
<i>Авилова И.П., Стрекозова Л.В.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ .	8
<i>Агашков А.П.</i> БАЗОВАЯ СТРУКТУРА УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ФИРМОЙ-КОНСУЛЬТАНТОМ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ.....	10
<i>Аксенов Е.П.,</i> ИДЕОЛОГИЯ XXI ВЕКА: СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТОВ, ПРИОРИТЕТОВ В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ФИНАНСОВ	12
<i>Александрова Е.С., Дудогло Т.Д.,</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК НЕОХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	19
<i>Алиев М.Т.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ.....	22
<i>Андреева Л.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ» В СВЕТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕФОРМ	26
<i>Андреева Л.А.,</i> РИСКИ РЕЙДЕРСКИХ ЗАХВАТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	29
<i>Антонов Н.Е.,</i> СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО И МОЛОДЁЖЬ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	34
<i>Антонюк О.А.,</i> ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	35
<i>Аралбаева Ф.З., Кузаева Т.В.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	39
<i>Баёв С.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕСТРУКТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В УСТОЙЧИВОМ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ	44
<i>Безгин А.А.,</i> АГРОТЕХНОПАРК КАЗАЧЬИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	48
<i>Белюсова С.Н., Подкопаева Л.Н.,</i> ОТКРЫТОСТЬ БЮДЖЕТА РОССИИ В ЦЕЛЯХ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	54
<i>Бембеев Б.У.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	57

<i>Бикметов Р.Ш.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	61
<i>Билюченко С.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ В СВЕТЕ РЕФОРМ ОБРАЗОВАНИЯ	62
<i>Богатенкова Е.Ю.</i> , НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	65
<i>Богачёва Р.А., Галкин Д.В., Ладов В.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ И РОБОТОВ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ В СРЕДНЕМ И ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ В РФ	68
<i>Брутян М.М.</i> , РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА	70
<i>Брюховецкая С.В.</i> , ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ АКЦИЙ	74
<i>Буць В.И.</i> , НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	78
<i>Витальева В.А., Витальева Е.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО	79
<i>Вольтер О.В.</i> , НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕОЛОГИЯ КАК ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР КОНСОЛИДАЦИИ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	81
<i>Вольтер О. В.</i> , ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕИ, ..НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕОЛОГИИ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИДЕОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.	85
<i>Гапонова С.Н., Давыдова Е.Ю.</i> , ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	90
<i>Гапонова С.Н.</i> , МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	92
<i>Гапонова С.Н.</i> , ПРЕПЯТСТВИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И США .	94
<i>Горбов Н.В.</i> , ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	96

<i>Григорьев В.В., Лаврентьева И.П.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ.....	100
<i>Гринкевич А.М.,</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	101
<i>Давыдович А.Р.,</i> СТАНОВЛЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ С 1917 ДО 1950 ГГ.	114
<i>Дегтярева Н.М., Егорова Г.В.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ	118
<i>Дуляк С. П.,</i> РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	129
<i>Жукова В.В.,</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ	131
<i>Заикина Т. В.,</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО КАПИТАЛИЗАЦИЯ.....	136
<i>Иванова М.А.,</i> ИННОВАЦИИ В РОССИИ: РИСК ОГРОМНЫЙ, НО ОН ТОГО СТОИТ	138
<i>Исаева М.А.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	141
<i>Исаева Н. И.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АЛТАЙСКИЙ КРАЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КЭС	143
<i>Калдыбаева Т.Ж.,</i> ИДЕОЛОГИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	145
<i>Камшибаев Е.Е.,</i> ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	148
<i>Ковалева Н.А.,</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	151
<i>Коваленко М.А.,</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ, КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДА, ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ	153
<i>Кожяева Е.А.,</i> АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ»	155
<i>Корявко И.Г., Штыхлина И.В.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР	

ПОВЫШЕНИЯ ПРЕСТИЖНОСТИ НАЧАЛЬНОГО И СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	157
<i>Ксенофонтова Х.З.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА.....	160
<i>Кулаков В.И.,</i> ЗАПАД И ВОСТОК: КОРОЛЬ БЕЗ ВОЙСКА И ДРУЖИНА БЕЗ КНЯЗЯ.....	164
<i>Кураленко О. Г.,</i> ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	170
<i>Лисина О.В.,</i> РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА ...	175
<i>Лисуков В.В.,</i> ТЕЛЕРАБОТА В РОССИИ. ТРУДНОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ.....	179
<i>Литвиненко В.Т.,</i> ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	186
<i>Лопаткин Д.С.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА	190
<i>Лузина Т.В.,</i> СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИХ КОЛЛЕКТИВОВ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ.....	193
<i>Максимчук Е.И.,</i> ПРОТИВОРЕЧИЯ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	195
<i>Манучарян Л.А.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В НАУКОЕМКИХ ИНДУСТРИЯХ	197
<i>Мастюков Н.Ю.,</i> ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НОУ-ХАУ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ.....	199
<i>Медведева О.В., Ивасенко А.Г.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	202
<i>Мейдбраер А.С.,</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА С ПОЗИЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ	204
<i>Морковина С. С., Панявина Е. А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	205
<i>Мурашова Я.Ю., Никонова Я.И.,</i> РЕИНЖИНИРИНГ – ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОСТОЯНИИ КРИЗИСА	208
<i>Мурлаева Л. В.,</i> СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	210

<i>Набиев П. Т.</i> , РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА	212
<i>Нови И.Н., Ерошенко О.Я.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ.....	215
<i>Паин А.А.</i> , ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА: АНАЛИЗ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ СЛУЧАЙНЫХ ПРОЦЕССОВ	219
<i>Петрова М.Е.</i> , КРИТЕРИИ ИЗУЧЕНИЯ ДОСУГА СТУДЕНТОВ	223
<i>Погудин М.В.</i> , РАЗВИТИЕ КОГНИТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЮРИСТА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПАРАДИГМЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОЦИОЛОГИЗМА	224
<i>Позднякова Л.Н.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	230
<i>Прыткова А.В.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОДОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ	233
<i>Пятышев В. В.</i> , ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ВИРТУАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ	236
<i>Пятышев В. В.</i> , СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫМИ КОМАНДАМИ.....	242
<i>Ратушная Я.Ю.</i> , СОВРЕМЕННАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ КУЗБАССА В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	245
<i>Рублева О.С.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ	248
<i>Рудченко В.Н.</i> , КЕЙТЕРИНГ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН	249
<i>Рындина И.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ НА РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	251
<i>Семькина Е.В.</i> , РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	252
<i>Стрельцин Я.С.</i> , АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИОРИТЕТНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В ПОРТФЕЛЕ ПРОЕКТОВ	254
<i>Султанова В. З.</i> , ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА	263

<i>Сычева Т.М.</i> , ЗНАЧЕНИЕ ИДЕИ «ПРАВА» В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА.....	266
<i>Таранова И.В., Моторина М. М.</i> , ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ	271
<i>Хабаров О.К.</i> , АНАЛИЗ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	273
<i>Хачатурова Э.Л.</i> , РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	276
<i>Четверикова Н.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ	278
<i>Чихачева И.С., Ивасенко А.Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	284
<i>Шитова А.С.</i> , КОРРУПЦИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ	286
<i>Шульц Д.Н.</i> , МЕТАМОРФОЗЫ АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКО- ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	289
<i>Щеглов С.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА	294