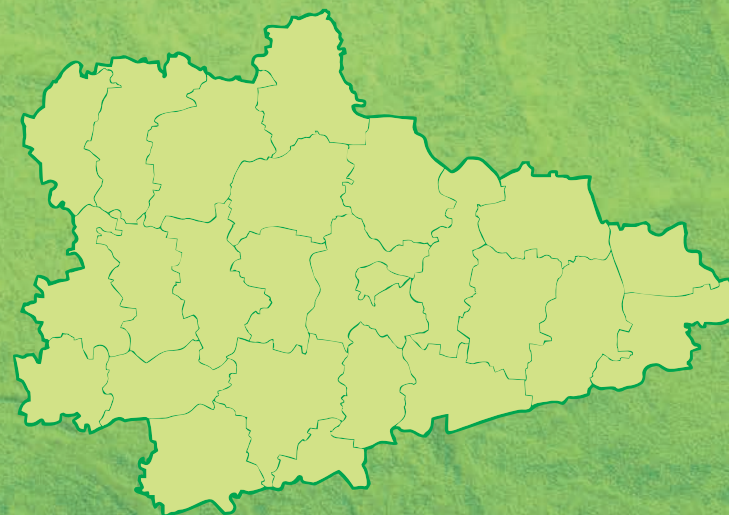




ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
(г. Курган, 20 ноября 2014 г.)



Курганский
государственный
университет



редакционно-издательский
центр
41-71-07

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

**МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

(г. Курган, 20 ноября 2014 г.)

Курган 2014

УДК 338л0
ББК У9(2)
Ф 79

Рецензенты:

Пилипенко Елена Васильевна, доктор экономических наук, доцент, директор Курганского филиала Федерального государственного бюджетного учреждения науки Института экономики Уральского отделения Российской академии наук;

Чернов Анатолий Васильевич; кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор открытого акционерного общества «Акционерная Компания «Корвет».

Печатается по решению научного совета Курганского государственного университета.

Формирование и развитие интеллектуального потенциала: материалы всероссийской научно-практической конференции. Курган: Изд-во Курганского гос.ун-та, 2014. 142 с.

Редакционная коллегия:

- академик МАН ВШ, профессор, доктор экономических наук В.М. Семенов;
- доцент, кандидат экономических наук З.Н. Варламова.

Издание представляет собой сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, содержащих теоретические и практические разработки в области формирования и развития интеллектуального потенциала региона.

Материалы конференции могут представлять интерес для руководителей и специалистов предприятий и организаций различных форм собственности и организационно-правовых форм, представителей органов государственного и муниципального управления, преподавателей, аспирантов и студентов экономических и управленческих специальностей вузов.

ISBN 978-5-4217-0286-3

© Курганский
государственный
университет, 2014
© Авторы, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Абакумов Л.Л., Абакумова Е.В.

ЗАЩИТА ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:
ТАМОЖЕННЫЙ АСПЕКТ 5

Артаментова О.А.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА 9

Варламова З.Н.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ЗНАНИЕМ..... 14

Гизатулина А.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФИЛАКТИКИ МОЛОДЕЖНЫХ
СУИЦИДОВ КАК ВАЖНОЙ ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА И
РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 18

Гринюк К.П.

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПЕРЕХОД К
ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ 25

Иванова М.А.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ 30

Иванова М.А.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ 35

Ильченко Е.Н.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ 42

Косова С.А.

УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 45

Косова С.А.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ 53

Лазарева Л.В.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 57

Миронова В.С.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ИННОВАЦИИ..... 61

Миронова В.С.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НОВШЕСТВ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ
ИХ ИЗНАЧАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 66

Миронова В.С.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ 71

Паклина Л.А. К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	74
Политикова Н.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДОСНОВА ПОЛУЧЕНИЯ ЗНАНИЙ	76
Рушкова С.П., Таранов А.С. ИНФОРМАЦИОННАЯ ДОСТАТОЧНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	84
Салийчук В.Ф. ГОТОВЫЕ И НАУКОЕМКИЕ ТОВАРЫ КАК ПРЕДМЕТ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА	89
Семенов В.М. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	94
Студентова Е.А. ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	99
Суркова С.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	103
Суркова С.А. ВКЛАД ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МИРОВОГО, НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ	109
Суркова С.А., Литвинова Л.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН ПРИЁМНОЙ ПРЕЗИДЕНТА РФ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	120
Тараданов А.А. МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА	123
Таранов А.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ.....	129
Таранов А.С., Политикова Н.А. ИНФОРМАЦИОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	133
Чубаров И.А. РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА.....	135

ЗАЩИТА ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ТАМОЖЕННЫЙ АСПЕКТ

Наибольшее количество нарушений в сфере интеллектуальной собственности отмечается при наполнении рынка контрафактной продукцией, ввезенной в страну из-за границы.

Поступление на внутренний рынок контрафактной продукции значительно снижает объем продаж продукции добросовестных производителей, а увеличение оборота рынка теневой экономики понижает доверие к Российской Федерации со стороны международного сообщества и привлекательность для иностранных инвестиций, ограничивая также возможность развития конкурентоспособных отраслей российской экономики.

Стоимость контрафактной продукции, поступающей на внутренний рынок, значительно ниже стоимости оригинальной продукции известных торговых марок, а её качество не соответствует установленным требованиям. Вследствие этого потребители теряют доверие к производителю-правообладателю, а предприниматели, выпускающие такие товары на рынок, ставят под угрозу жизнь и здоровье людей, подрывая экономическую безопасность страны. Такая нелегальная деятельность лишает российский бюджет поступлений, установленных государством (налоги, платежи, сборы), при этом таможенная стоимость контрафактных товаров, как правило, существенно ниже стоимости продукции от правообладателя.

Понятие интеллектуальной собственности (далее ИС) достаточно новое для российского законодательства, впервые оно было использовано в ст. 1 «Закона о собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г.

В Конституции Российской Федерации понятие «собственность» в ее имущественном значении и «интеллектуальная собственность», как результат свободной творческой деятельности отнесены к разным статьям (ст. 35 и 44), а правовая формула владения, пользования и распоряжения относится только к имущественным правам [1].

Меры по защите прав на объекты ИС принимаются в отношении товаров, содержащих объекты авторского права и смежных прав, товарные знаки и знаки обслуживания, включенные по заявлению правообладателя

в единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности. Особенности совершения таможенных операций в отношении товаров, содержащих объекты ИС, установлены главой 46 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее ТК ТС) [2]. В ней также определен порядок принятия мер по защите прав правообладателей на объекты ИС, который базируется на основополагающем документе Всемирной торговой организации (далее ВТО) в области охраны и защиты интеллектуальной собственности - Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Оно известно как Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) или Соглашение ТРИПС 1994 г. (далее ТРИПС), значительная часть которого посвящена особым требованиям в отношении пограничных мер [5].

Понятие «интеллектуальная собственность» раскрывается в статье 2 Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее ВОИС) от 14 июля 1967 г. В ней термин «интеллектуальная собственность» использован в собирательном смысле. Он обозначает совокупность исключительных прав как личного, так и имущественного характера на результаты интеллектуальной и, в первую очередь, творческой деятельности, а также на некоторые иные приравненные к ним объекты.

Согласно учредительным документам ВОИС «интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио и телевизионным передачам;
- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- полезным моделям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.[4]

Позднее в сферу деятельности ВОИС были включены исключительные права, относящиеся к географическим указаниям, новым сортам растений и породам животных, интегральным микросхемам, радиосигналам, базам данных, доменным именам.

К «интеллектуальной собственности» часто причисляют законы о недобросовестной конкуренции и о коммерческой тайне, хотя они и не представляют по своей конструкции исключительных прав.

В данном случае термин «собственность» не означает, что они подпадают под общую категорию вещных прав, такую как право собственности на имущество, или что они представляют собой разновидность вещных прав. Права на результаты интеллектуальной деятельности не являются материальными объектами, но они могут быть связаны с их материальными носителями (аудио- и видеокассеты, компакт-диски, кино- и телефильмы). Такие права ИС вместе с их материальными носителями могут быть предметом гражданско-правовых договоров, при этом исключительные права у авторов на их произведения остаются. Данное положение регламентируется частью 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ), вступившей в силу 1 января 2008 г. [3].

Поэтому в последнее время особую значимость приобрели вопросы, связанные с защитой прав ИС, ее правовым регулированием, выявлением и пресечением последствий нарушений международного и российского законодательства, при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза .

Таможенные органы обеспечивают в пределах своей компетенции защиту прав интеллектуальной собственности. Для реализации и защиты этих прав отработана и функционирует система регистрации интеллектуальной собственности в таможенном реестре. ФТС России на основании заявлений правообладателей ведет реестр объектов интеллектуальной собственности для предотвращения ввоза на таможенную территорию Таможенного союза контрафактной продукции (ТРОИС). По состоянию на 08 февраля 2013 года в таможенном реестре зарегистрирован 2601 объект интеллектуальной собственности, принадлежащий российским и зарубежным компаниям [6].

Таможенные органы принимают меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности только в отношении товаров, которые содержат объекты авторского права, смежных прав, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров ввоз и (или) вывоз которых, либо совершение с такими товарами иных действий при нахождении их под таможенным контролем влечет нарушение прав правообладателя в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ФТС России активно работает над созданием эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности. Это нашло отражение в Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2575-р.

В 2013 году таможенной службой Российской Федерации было задержано 9,4 млн. единиц продукции, подпадающей под подозрение о нарушении прав интеллектуальной собственности. За первый квартал 2014 года задержано 2,8 млн. единиц. В 2013 году таможенными органами предотвращен ущерб, который мог быть нанесен правообладателям, на сумму 5 млрд. руб. (более 146 млн. долларов США), в первом квартале 2014 года – на 1,1 млрд. рублей (около 30 млн. долларов США). В 2013 году возбуждено 1188 дел об административных правонарушениях в сфере защиты прав интеллектуальной собственности (из них 1155 дел о незаконном использовании товарного знака - 97,2%), за первый квартал 2014 года – 275 дел (269 дел о незаконном использовании товарного знака – 97,8%) [6].

Для эффективной защиты прав потребителей и производителей товаров необходимо совершенствование полномочий административных и судебных органов, усиление контроля за реализацией продукции, оказываемыми услугами, обеспечение эффективного взаимодействия между контролирующими органами власти по представленной информации о контрафактной и фальсифицированной продукции.

Для эффективной защиты прав интеллектуальной собственности ФТС России необходимо осуществлять межведомственное информационное взаимодействие по передаче и ежемесячному обновлению баз данных, охраняемых в Российской Федерации товарных знаков и наименований мест происхождения товаров с Минпромторгом России, Минкультуры России, МВД России, Федеральной службой по интеллектуальной собственности и Роспатентом.

Приоритетными задачами по направлению защиты прав интеллектуальной собственности в рамках Таможенного союза остаются:

- активизация деятельности таможенных органов Таможенного союза;
- разработка стратегических инициатив по противодействию международной торговле контрафактной продукцией;
- формирование единых стандартов правоприменительной практики

на всей территории Таможенного союза в сфере обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности;

- дальнейшее совершенствование таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности.

Список литературы

1 Конституция Российской Федерации. Принята 12.12.1993 г.

2 Таможенный кодекс Таможенного союза от 01.06.2010 г.

3 Гражданский Кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 № 230-ФЗ.

4 Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) от 14 июля 1967.

5 Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) от 15 апреля 1994 г.

6 Официальный сайт ФТС России. URL: www.customs.ru

О.А. Артаментова

Курганский государственный университет, г. Курган

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Создание условий для воспроизводства интеллектуального потенциала становится приоритетным направлением региональной политики, так как современное общество характеризуется возрастанием объемов наукоемкого производства, внедрением информационных технологий и значительным ростом доли интеллектуального труда во всех сферах деятельности.

Интеллектуальный потенциал представляет собой сложную категорию, определяемую экономическими, социальными и культурными факторами. По структуре интеллектуальный потенциал можно представить в виде четырех основных составляющих (рисунок 1).

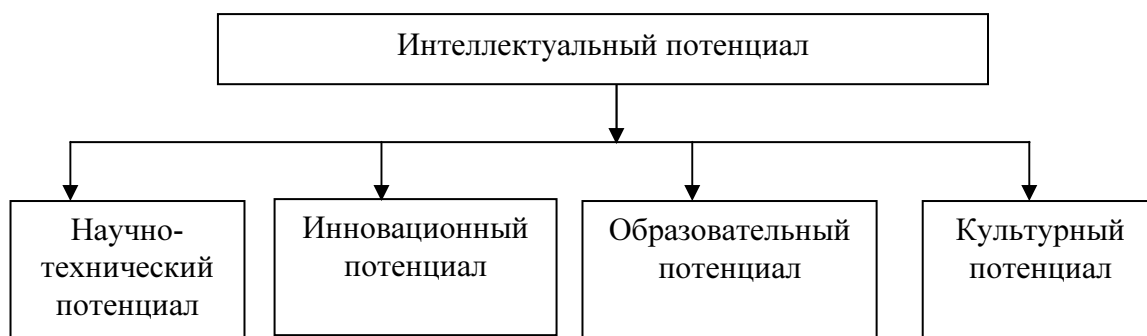


Рисунок 1 – Структура интеллектуального потенциала

Каждый потенциал является комплексом разнообразных элементов.

Образование – это фундаментальная база экономики, основанной на знаниях, в которой знания являются главным фактором и ресурсом ее развития, источником роста, основой материального и духовного развития общества. Образовательный потенциал зависит от качества общего и профессионального образования, состояния системы переподготовки и повышения квалификации, государственной политики в области образования, тенденций в мировой системе образования.

Следует признать, что сфера науки и образования в России характеризуется ухудшением качественного состава работников, сокращением притока молодежи, оттоком специалистов за рубеж, резким уменьшением ученых в возрасте 30-40 лет. С 2000 по 2012 гг. сократилась численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, на 18% по РФ. В Курганской области это снижение составило почти в 3 раза (с 1927 чел. до 687 чел.). Резко сократилось количество организаций, выполняющих исследования и разработки (на 13% по РФ, на 27% в Курганской области) [3, с.786-788].

Носителем интеллектуального потенциала в значительной степени является население региона. В целом российское население имеет высокий уровень образованности и является по этому показателю конкурентоспособным. Согласно международной стандартной классификации образования (МСКО) среди россиян в возрасте 25-64 лет свыше половины (55%) имеют третичное образование (среднее профессиональное и высшее профессиональное). Это на 9 процентных пунктов больше, чем у Канады, и вдвое – по сравнению с Германией и Францией [1].

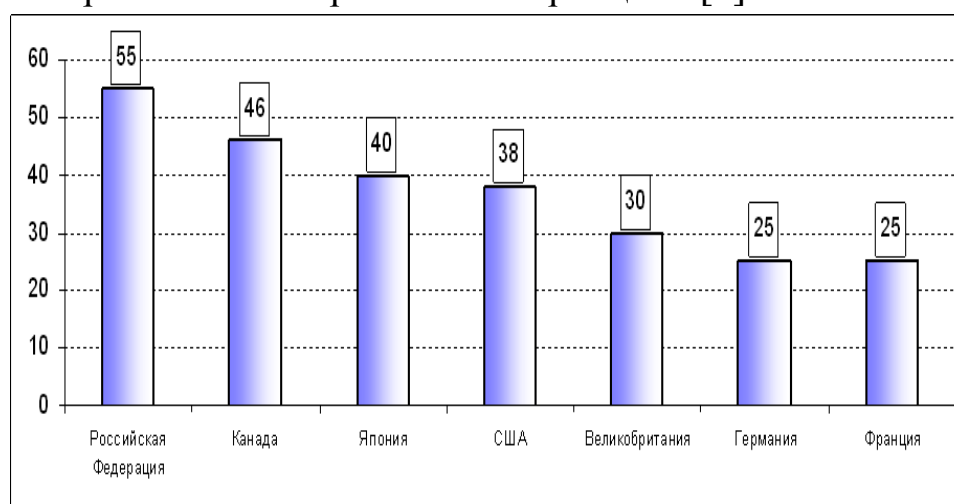


Рисунок 2 – Доля лиц в возрасте от 25 до 64 лет с третичным образованием в России и странах мира (2005 г.) (%)

Трудовые ресурсы Уральского Федерального округа по оценкам специалистов являются достаточно высокообразованными и квалифицированными.

За период с 2005 по 2012 г. в Курганской области увеличился удельный вес лиц, имеющих высшее образование, с 14,5 до 24,2% (рисунок 3). Однако по данному показателю регион уступает общероссийским значениям на протяжении всего рассматриваемого периода примерно в 1,4 раза, что ограничивает воспроизводство интеллектуального потенциала в регионе [3, с.112].

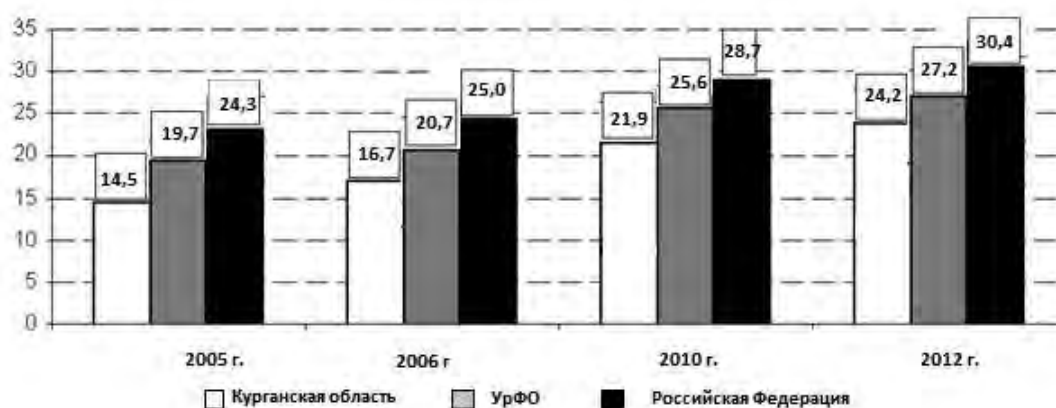


Рисунок 3 – Доля населения, имеющего высшее образование, в процентах от занятого населения

С 1991 по 2013г. наблюдается положительная динамика численности студентов высших учебных заведений. Их доля в составе населения (в расчете на 10 тыс. человек), являющаяся одной из непосредственных характеристик интеллектуального потенциала территории, увеличилась в период с 1991 по 2013г. по России (с 190 до 424 человек) и в ее регионах в среднем в 1,5 раза (таблица 1) [3, с.308].

Таблица 1 – Численность студентов высших учебных заведений на 10 тыс. чел. населения, чел.

Территория	Год							
	1991	2001	2006	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	190	324	493	526	523	497	454	424
УФО	150	293	472	515	494	470	436	403
Курганская область	129	189	349	423	408	397	378	347

Значения этого показателя в Курганской области были ниже, чем в РФ в 1,2 раза, но сопоставимы с данными по развитым странам (так, численность студентов на 10 тыс. населения во Франции составляла 360 чел., в Великобритании – 380 чел. [2, с.786]). Это свидетельствует о наличии в регионе хороших возможностей для формирования интеллектуального потенциала.

Важной характеристикой региона, наращивающего свой интеллектуальный капитал, является объем инвестиций в экономику, точнее, той их части, которая направляется на исследования и разработки. Этот объем в конечном итоге может быть соизмеримым с объемом инвестиций в основные фонды или даже превышать его.

К инвестициям, формирующим и увеличивающим человеческий капитал, обоснованно относят расходы на общее и специальное образование; на охрану здоровья; на науку, культуру, спорт; на поиск информации, а также проведение исследований в области организации труда (условий оплаты).

Расходы на науку, исследования и образование увеличивают региональный интеллектуальный (человеческий) капитал. При эффективном управлении получаемый от инвестиций в человеческий капитал объем прибыли почти втрое превышает объем прибыли, получаемый от инвестиций в технику. Опубликованные результаты исследований зависимости производительности труда от уровня образования показали, что при 10-процентном повышении уровня образования производительность труда возрастает на 8,6%. При таком же увеличении акционерного капитала производительность труда возрастает только на 3-4%. Поэтому интеллектуальный потенциал необходимо рассматривать как ключевой фактор экономического роста.

Для несырьевых регионов, каким является Курганская область, региональное хозяйство напрямую зависит от формирования и уровня использования интеллектуального потенциала, который становится единственной основой развития наукоемких производств и создает предпосылки для экономического роста.

В связи с этим существенно возрастает роль управления интеллектуальным потенциалом. Необходимо совершенствовать взаимосвязанные функции управления, реализуемые через процессы планирования, организации, мотивации и контроля.

Конечными целями совершенствования управления интеллектуальным потенциалом региона являются:

- 1) рост конкурентоспособности хозяйственного комплекса региона;
- 2) повышение качества жизни населения и его адаптация к рыночной экономике;
- 3) создание условий для реализации творческих способностей работников.

Объективная потребность инновационного развития экономики страны и регионов требует новых подходов к подготовке кадров, так как в формировании интеллектуального потенциала важнейшую роль играет образование. В настоящее время в РФ действует около 680 аккредитованных государственных высших учебных заведений, ведущих исследования и разработки. Вузовский сектор науки является плодотворной средой для научно-технической и инновационной деятельности.

Для повышения эффективности управления интеллектуальным потенциалом, на наш взгляд, необходимы следующие меры:

- 1) региональные органы власти совместно с ведущими предприятиями и вузами региона должны определять приоритетные направления развития экономики региона с учетом его особенностей (состояние промышленности, сельского хозяйства, демографическая ситуация, образовательная база и другие);
- 2) существенное повышение роли высшей школы как источника формирования современных знаний и повышения качества кадрового потенциала;
- 3) усиление интеграции производства, науки и высшего образования в регионе;
- 4) активное участие вузов в разработке и реализации инновационных проектов, в доведении поисковых и прикладных работ до конечных результатов;
- 5) создание системы непрерывного образования в целях приобретения новых знаний и более успешной реализации их на практике;
- 6) широкое вовлечение студентов в инновационную деятельность через учебный процесс, производственную практику, научно-исследовательскую работу и более весомое их поощрение (повышенные стипендии, внебюджетные средства, моральное поощрение).

Высшая школа (и особенно Курганский государственный университет) должна стать «точкой роста» интеллектуального потенциала региона для подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов в условиях инновационной экономики.

Список литературы

1 Леонидова Г. В. Интеллектуальный потенциал как фактор развития инновационной экономики // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Экономика и менеджмент: прошлое, настоящее, будущее», 2012.

2 Российский статистический ежегодник. 2007: стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 826 с.

3 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. Сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

З.Н. Варламова

Курганский государственный университет, г. Курган

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ЗНАНИЕМ

В условиях формирования экономики знаний актуальна задача создания и совершенствования моделей управления организационным знанием, базирующихся на современных теоретических платформах и содержащих инструменты формирования эффективных управленческих практик.

Так предложенная Дж. Стоунхаусом [1] модель управления организационным знанием, базируется на двух постулатах:

1) организационное обучение представляет собой нелинейный процесс и выглядит как ряд циклов;

2) организационное обучение и знание строятся на основе индивидуального знания и обучения. Организационное знание формируется только тогда, когда индивидуальное знание формализуется и хранится в определенном формате.

Дж. Стоунхаус определяет так называемый «жизненно важный для эффективного управления знаниями организационный контекст» в составе: организационной культуры, организационной структуры, организационной инфраструктуры (систем и технологий организации, поддерживающих все ее процессы) и коммуникаций.

В предлагаемой нами модели управления организационным знанием

(рисунок 1) в отличие от модели интеллектуальной организации Дж. Стоунхауса [1, с. 15] с учетом иерархии организационных способностей, а соответственно роли (функций) в организационном развитии; влияния на устойчивость конкурентных преимуществ, продолжительность жизненного цикла организации, результативность ее деятельности разграничены ключевые компетенции и динамические способности организации.

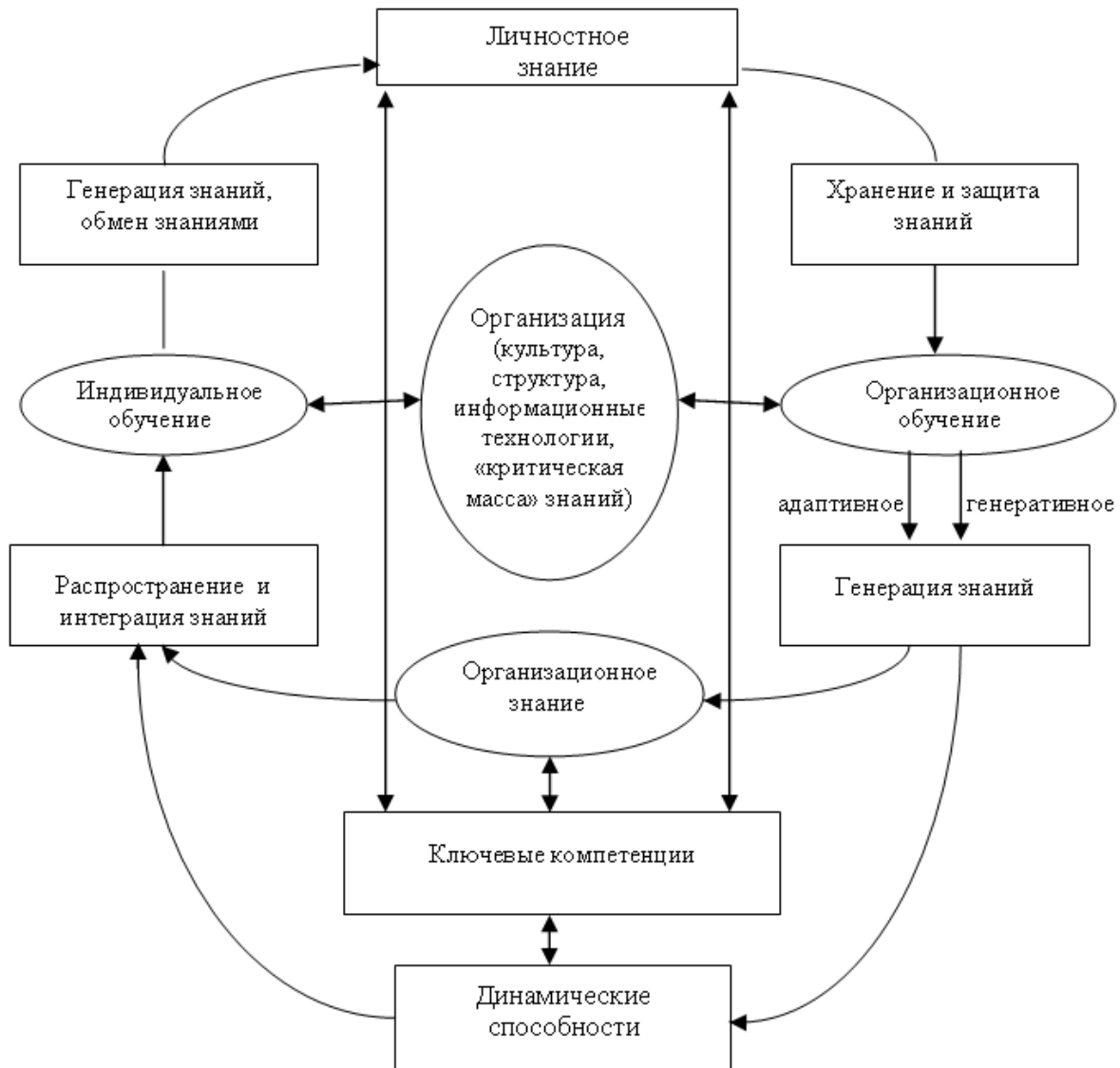


Рисунок 1 – Модель управления организационным знанием

Анализ подходов к классификации организационных способностей (компетенций) позволил автору данной статьи сформировать многокритериальную классификационную модель организационных способностей [2], следующим образом позиционируя ключевые компетенции и динамические организационные способности.

Использование типа конкурентной дифференциации в качестве

классификационного признака организационных компетенций позволяет уточнить понятие «ключевые компетенции» как компетенций фирмы, обеспечивающих ей устойчивое конкурентное преимущество.

Представляется, базу ключевых компетенций организации составляют в совокупности следующие виды знаний:

1) индивидуальные, личностные знания, выраженные как в явном, так и в неявном виде;

2) знания, овеществленные в технике, технологии.

Ключевые компетенции, таким образом, базируются не только на организационном знании (как в указанной выше модели) [1, с. 15], но и на личностном знании.

П. Сенге [3] обнаруживает два типа обучения в обучающихся организациях: «адаптивное» и «генеративное». Адаптивное обучение концентрируется на изменениях организации в ответ на какие-либо изменения ее деловой среды. Генеративное обучение связано с развитием у организации новых отличительных способностей и идентификацией или формированием у нее новых возможностей для усиления имеющихся способностей в новых конкурентных областях.

В целях управления организационным знанием не менее важно неспецифическое обучение. Неспецифическое организационное обучение, развитие неспецифических навыков направлено и способствует повышению гибкости организации, восприимчивости к внешним инновациям, формированию динамических организационных способностей, стимулирует инновационную и предпринимательскую активность сотрудников.

Принимая во внимание функции отдельных видов организационного обучения, считаем необходимым, отразить в модели управления организационным знанием циклы адаптивного и генеративного обучения, а генеративное обучение рассматривать как механизм, формирующий динамические способности и модернизирующий ключевые компетенции фирмы. Организационное обучение, таким образом, рассматривается как непрерывный источник создания конкурентных преимуществ компаний и их своевременного обновления, как основа формирования базовой динамической способности – способности к непрерывному обучению. Генеративное обучение в данном процессе выполняет роль положительной обратной связи.

Известно, что результативность деятельности является совместной функцией потенциальной отдачи от опыта деятельности и уровня компе-

тентности организации в соответствующей области. Организации демонстрируют возрастающую отдачу от приобретенного опыта. Положительная обратная связь порождает сильную зависимость от траектории предыдущего развития и может привести к субоптимальным равновесиям. Вполне возможно, что компетентность в менее важных видах деятельности может стать достаточно существенной, чтобы исключить более значимые виды деятельности, в которых у организации нет достаточного опыта. В связи с тем, что в долгосрочной перспективе уровень знаний зависит от поддержания разумного уровня поисковой деятельности; тенденции, ведущие в терминологии Дж.Дж. Марча «к увеличению эксплуатации проверенных методов и сокращению поисковой деятельности», делают адаптивные процессы потенциально саморазрушительными [4, с. 151].

С целью решения данной проблемы в собственную модель управления организационным знанием мы вводим фактор «критической массы» (запаса) знаний.

При этом под «критической массой» (запасом) знаний понимаем наличие в организации такого объема знаний и его разнообразия, который:

- выходит за рамки безотлагательных потребностей организации;
- дает возможность распознавать ценность новых внешних для организации знаний;
- обеспечивает организационные динамические способности, способности к изменениям.

Сфокусированное, узкое организационное знание приводит к тому, что новое знание отторгается как не имеющее значения к целям организации.

Значение «критической массы» знаний как релевантного фактора эффективности управления знаниями определяется следующим:

- некоторый запас знаний ускоряет процесс адаптации организации в условиях неопределенной внешней среды;
- распространение избыточных знаний внутри организации стимулирует обмен неформализованным знанием, ускоряя тем самым процесс создания нового знания;
- наличие запаса знаний является необходимым условием реализации принципа дублирования возможной команды;
- избыточность знаний позволяет снизить определенное отрицательное влияние на процесс управления знаниями фактора специализации знаний сотрудников;
- наличие «критической массы» знаний способствует взаимодей-

ствию иерархических и неиерархических структур, поскольку содействует налаживанию нестандартных каналов коммуникаций;

- избыточность знаний обеспечивает организации механизм самоконтроля;

- наличие «критической массы» знаний обеспечивает инновационные способности организации, способность к изменениям.

В качестве механизмов формирования «критической массы» организационного знания следует рассматривать диверсификацию деятельности и неспецифическое обучение.

Список литературы

1 Стоунхаус Дж. Управление организационным знанием // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. №1. С. 14-26.

2 Варламова З.Н. К построению типологии организационных компетенций // Экономика Крыма. 2011. №1 (34). С. 123-126.

3 Сенге П. Построение обучающихся организаций // Вестн. СПбГУ, Сер. Менеджмент. 2004. Вып. 1. С. 113-134.

4 Марч Дж. Дж. Поисковая деятельность и эксплуатация проверенных приемов в организационном научении // Российский журнал менеджмента. 2005. № 4. С. 147-168.

А.А. Гизатулина

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Челябинский филиал, г. Челябинск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФИЛАКТИКИ МОЛОДЕЖНЫХ СУИЦИДОВ КАК ВАЖНОЙ ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

По прогнозам российского Министерства здравоохранения и социального развития, к 2020 г. суицид выйдет на второе место в мире как причина смерти, обойдя рак и уступив лишь сердечно-сосудистым заболеваниям. Но уже сейчас в группе российской молодежи в возрасте 15-24 лет суицидальная смертность входит в «тройку» лидирующих причин смерти. Поскольку молодежь является основой интеллектуального потенциала, профилактика молодежных суицидов является важной формой воспроизводства и развития интеллектуального потенциала региона.

Проведенное социологическое исследование среди военнослужащих – солдат срочной службы и курсантов военного вуза показало, что их доармейская социализация в семье с родителями по роду занятий «представитель интеллигенции», «специалист предприятия, фирмы» и «муниципальный (гос.) служащий» относится к наиболее существенным факторам суицидального риска. То есть, интеллектуальная социализационная среда, которую безусловно составляют указанные категории населения, провоцирует суицидальные риски у молодежи, оказывающейся в сложных социальных условиях. Это значит, что значительные области российской социальной реальности враждебны развитию интеллектуального потенциала и требуют более глубокого анализа.

Единая теория суицида на сегодня отсутствует. Однако поскольку практически все имеющиеся в литературе определения представляют самоубийство как результат сознательных (или осознанных; или осознаваемых) рискованных (опасных для жизни) действий самого человека, соискатель предлагает следующее определение: 1) *самоубийство есть осознаваемое рискованное действие (бездействие), ставшее причиной смерти действующего (бездействующего).*

Отсюда логически вытекают два вида самоубийства: 1) *непосредственное самоубийство*; и 2) *опосредованное самоубийство*.

Непосредственное самоубийство есть ставшее причиной смерти человека его рискованное действие (поведение) без участия в этом процессе других людей или внешних условий-обстоятельств, например: застрелился, повесился, отравился, бросился с высоты.

Опосредованное самоубийство есть ставшее причиной смерти человека его рискованное действие или бездействие при *прямом (непосредственном)* участии в этом процессе *других людей* или внешних условий-обстоятельств; например, когда человек *осознанно* идет на *смертельный риск*: ложится на амбразуру, вступает в схватку с безусловно превосходящим его (количественно или качественно) опасным противником, летит на скейтборде с отвесного склона, проезжает перекресток с повышенной скоростью или на красный свет; или перестает бороться, еще имея силы – но потеряв надежду....

Непосредственное самоубийство при анализе представленных в литературе случаев обнаруживает *четыре* его основных *разновидности*:

- 1 *преднамеренное*;
- 2 *аффективное*;

3 фарс;

4 случайная гибель.

Преднамеренное самоубийство – это заранее спланированное, сознательно подготовленное самим человеком непосредственное самоубийство (выбрал способ, обеспечил его необходимыми средствами, выбрал время и место и реализовал по плану).

Аффективное самоубийство – это непосредственное самоубийство, совершенное спонтанно, без планирования и предварительной подготовки (произошло событие, «выбившее» человека «из себя», - и тут же оказалось средство для лишения себя жизни...).

Самоубийство – «фарс» (или «буфф»): непосредственное самоубийство вследствие, например, *демонстрации* намерения прекращения собственной жизни при *отсутствии* такого намерения.

Самоубийство – «случайная гибель»: непосредственное самоубийство, произошедшее без намерения, аффекта, планирования и предварительной подготовки (неосторожное обращение с оружием, токами высокого напряжения, ядохимикатами, механизмами...).

Отсюда следует, что из четырех разновидностей *непосредственного* самоубийства к «действительному» (или «истинному») непосредственному самоубийству (*целенаправленному и прямому* убийству человеком себя) принадлежат только две: преднамеренное и аффективное. «Фарс» и «случайная гибель» составляют подгруппу «недействительных» («неистинных») непосредственных самоубийств.

Опосредованные самоубийства также обнаруживают четыре основных своих разновидности:

1 жертва (самопожертвование);

2 эвтаназия;

3 экстремальное поведение;

4 рискованное бездействие.

Самоубийство – «жертва» (самопожертвование): человек намеренно подвергает себя смертельному риску и лишается жизни *посредством враждебных действий других людей и опасных условий* во имя и для блага других людей и (или) «во имя идеи» (Матросов, камикадзе, Че Гевара...).

Самоубийство – эвтаназия: человек намеренно лишается жизни *с помощью* других людей вследствие невыносимых физических мук и страданий от болезней или травм и (или) желания освободить друзей и близких от излишних переживаний и материально-временных затрат.

Самоубийство – *экстремальное поведение*: человек намеренно подвергает себя смертельному риску и лишается жизни вследствие экстремального саморазрушительного поведения (боевые действия, превышение скорости при оживленном движении или в сложных дорожных условиях, экстремальный спорт....)

Самоубийство – *рискованное бездействие*: в условиях угрозы жизни человек сознательно перестает бороться за жизнь, еще имея силы – но потеряв надежду.

Отсюда следует, что из четырех разновидностей *опосредованного* самоубийства к «действительному» самоубийству принадлежат две: жертва и эвтаназия. Экстремальное поведение и рискованное бездействие составляют подгруппу «недействительных» опосредованных самоубийств.

По *мотивационному* основанию представленные в литературе самоубийства являют собой восемь основных типов, из которых четыре («табу», «культ», «подвиг» и «поступок») - это общественно одобряемые самоубийства; а другие четыре («протест», «укор», «выход» и «уход») - общественно НЕодобряемые самоубийства.

Общественно одобряемые самоубийства

Самоубийство – «*табу*» имеет мотивационным основанием признание (прятие) личностью примата общества, социальной группы в вопросах ее (личности) жизни и смерти: «я обязан(а) умереть – иначе будет хуже», и включает в себя, например, самоубийство «сати», славянских жен и т.д.; «омерта» в сицилианской мафии, неразглашение тайны в спецслужбах.

Самоубийство – «*культ*» имеет мотивационным основанием примат (гибель во имя) *сверхъестественного* общественного идеала, идеи или веры (самоубийство браминов, мировой коммунизм Че Гевары, камикадзе...).

Самоубийство – «*подвиг*»: имеет мотивационным основанием гибель во имя *естественного* общественного идеала, блага других людей посредством а) приближения победы над врагом, нанесения врагу повышенного ущерба (Гастелло, Матросов...) или б) предотвращения гибели людей и материального ущерба («за отвагу на пожаре» и т.д.).

Самоубийство – «*поступок*»: имеет мотивационным основанием примат (гибель во имя) служения «абстрактному общественному идеалу», «мужской (женской), профессиональной чести»: «я не могу не вступить за слабого, невзирая на угрозу моей жизни», «я не могу не бороться за

справедливость»; «я обязан даже безоружным попытаться арестовать вооруженного преступника»...., кодекс «бусидо»...

Общественно НЕодобряемые самоубийства

Самоубийство – «*протест*»: происходит вследствие неразрешимого конфликта личности с определенным общественным порядком: имеет целью обратить внимание. Сюда подпадают, например, самоубийства из-за необоснованных и несправедливых требований и оскорбительных действий тоталитарной организации или группы (армии, тюрьмы, колонии, тоталитарной секты и т.д.).

Самоубийство – «*укор*»: происходит вследствие неразрешимого конфликта личности с другой личностью (личностями) или обществом в целом: имеет целью «пробудить стыд». Сюда подпадают, например, самоубийства по причине несправедливого оскорбления или оскорблений; из-за несправедливого приговора суда; из-за исключения из статусного сообщества...

Самоубийство – «*выход*»: происходит вследствие невыносимых *психических* страданий из-за внутриличностного конфликта. Сюда подпадают, например, самоубийства из-за несчастной любви, семейных и производственных драм, профетишизма (гибели кумира), комплекса неполноценности, мук совести.....

Самоубийство – «*уход*»: происходит, например, вследствие невыносимых *физических* мук и страданий от болезней или травм и (или) желания освободить друзей и близких от излишних переживаний и материально-временных затрат.

Полученные теоретические результаты позволили теоретически развести самоубийство и суицид и выделить *суицид* как *определенный тип* самоубийства: как действительное (преднамеренное или аффективное) непосредственное общественно неодобряемое самоубийство, имеющее мотивационным содержанием «протест»; и (или) «укор»; и (или) «выход»; и (или) «уход». В целом все самоубийства теоретически складываются в следующую категориально-мотивационную структуру (таблица 1).

Таблица 1. показывает, что из 64 (8 X 8) теоретически сформулированных разновидностей самоубийства к *суициду* принадлежат только *восемь* разновидностей *действительных непосредственных общественно неодобряемых* самоубийств. Данные таблицы показывают также, что основными провоцирующими суицидальное поведение молодежи факторами являются социально-психологическое одиночество и протест против несправедливости.

Таблица 1 – Категорийно-мотивационная структура самоубийства

		Категории самоубийства								
		Непосредственные самоубийства				Опосредованные самоубийства				
		Действительные самоубийства (неизбежная гибель)		Недействительные самоубийства (случайная гибель)		Действительные самоубийства (ожидаемая гибель)		Недействительные самоубийства (закономерная гибель)		
		Преднамеренное	Аффективное	Фарс (буфф)	Случайная гибель	Жертва	Эвтаназия	Экстремальное поведение	Рискованное бездействие	
Мотивационные основания само-	Общественно ОДОБРЯЕМЫЕ	<u>Табу:</u> таковы нормы	Я обязан умереть	Достали своими правилами		Чистить оружие положено	Я должен умереть для пользы других	Я должен умереть, но сам не могу. Помогите.	От этого гибнут. Но иначе нельзя	Умру как все
		<u>Куль:</u> так требует моя идея (идеал)	Я должен умереть							
		<u>Подвиг:</u> моя смерть спасет людей					Иду на смерть ради жизни!	все равно я умираю - дайте гранат, я с собой взорву и врагов	спасу ценной своей жизни!	я умру, но на этом все закончится

Продолжение таблицы 1

		Поступок: таковы мои убеждения					все равно умираю. Возьмите мои органы в качестве донорских	Честь дороже жизни	Может, на этом закончатся	
Общественно НЕОДОБРЯЕМЫЕ		Протест: получайте!	<u>СУИЦИД</u> Моя смерть привлечет внимание	<u>СУИЦИД</u> Может, хоть так обратят внимание				Скучно жить! Рискую всем наперекор		
		Укор: Эх вы...	<u>СУИЦИД</u> Моя смерть – твоя (ваша) вина	<u>СУИЦИД</u> Так вот тебе (вам)!	А пусть он (а,и) знает(ют)				Никто не может помочь	
		Выход: жизнь потеряла смысл	<u>СУИЦИД</u> Так жить дальше не могу	<u>СУИЦИД</u> Тогда жить незачем					Скучно! Рискую назло себе!	
		Уход: так всем будет лучше	<u>СУИЦИД</u> Если я умру, всем будет лучше	<u>СУИЦИД</u> Так пусть всем станет лучше!			Рискую: если погибну - всем будет лучше		Устал жить...	

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПЕРЕХОД К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

На протяжении 2000-2010-х гг. на высшем государственном уровне России неоднократно ставилась задача технологического обновления экономики России. Вначале она формулировалась как «модернизация экономики России», в целях реализации которой в 2009 г. была создана Комиссия при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию [9], преобразованная в 2012 году в Совет при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России [8]. Модернизация стала рассматриваться как способ обеспечения национальной безопасности государства [6].

Впоследствии постановка задачи трансформировалась в задачу «новой индустриализации» (или «неоиндустриализации», «реиндустриализации»). В целях реализации указанной задачи Министерством экономического развития России, Уполномоченным при Президенте РФ по правам предпринимателей создана Общероссийская Общественная организация «Деловая Россия», которая 16.05.2011 разработала и приняла план Новой индустриализации [5] и Дорожную карту Новой индустриализации [1].

В плане «Новая индустриализация» ведущее место в решении поставленной задачи отводится становлению новых промышленных производств:

«Экономическая модель, обеспечивавшая стабильность последнего десятилетия сегодня становится тормозом для развития....Такой тип экономического устройства может в лучшем случае только воспроизводить себя, обеспечивать стабильность, но не заинтересован и не способен к развитию... Наш ответ – «Новая Индустриализация». Мы убеждены, что главным локомотивом решения названной задачи должен стать промышленный сектор, который является основой любой развитой экономики и который сегодня мы практически потеряли.... Россия нуждается в «Новой Индустриализации». Только современный развитый индустриальный сектор может обеспечить быстрый и качественный рост экономики, так как именно промышленность:

- обеспечит наиболее высокие из всех секторов темпы прироста производительности труда;
- окажет высокий мультипликативный эффект на другие отрасли и секторы» [5].

В декабре 2013 года для решения поставленных в указанном Плате и Дорожной карте задач Общественной организацией «Деловая Россия» создана Автономная некоммерческая организация «Центр общественных процедур «Новая индустриализация» [10], в функции которой вошла координация деятельности Правительства России, федеральных министерств и ведомств, кредитных организаций (Сбербанка России, Внешэкономбанка России, ВТБ и Газпромбанка), международных организаций развития, институтов развития регионов России и представителей бизнеса в решении вопросов развития промышленного сектора России.

В 2014 года к поставленным ранее задачам добавилась ещё и задача «импортозамещения». В целях её реализации Президентом России дано поручение Правительству России разработать план по импортозамещению в промышленности [4].

Несмотря на различие в формулировках, решение всех этих трёх задач («модернизация», «новая индустриализация», «импортозамещение») возможно только через переход промышленности России к более высоким, по сравнению с господствующими в настоящее время в экономике России, технологиям. Так, модернизация по определению предусматривает переход к тем технологиям, которые в России, отсутствуют (а это технологии более высокого уровня), новая индустриализация предусматривает становление новых производств, которые в современной России отсутствуют, т.е. производств, использующих более высокие технологии, импортозамещение предусматривает освоение производств той продукции, которая в настоящее время закупается Россией в других странах как продукция более высоких технологий.

В Плате и Дорожной карте «Новой индустриализации» отмечается резкое снижение технологического уровня промышленности за 1990-2010 гг. и преобладание низкотехнологичных производств в её структуре. Это мнение соответствует мнению российских ученых, по оценкам которых в современной промышленности России преобладают технологии 3 и 4 технологических укладов:

«Россия находится сегодня, в основном, в четвертом, в третьем и не-

много в пятом технологическом укладе на первых этапах этого уклада» [3].

«Доля технологий 5-го уклада составляет примерно 10%..., 4-го – свыше 50%, третьего – около 30%.» [2] (рисунок 1).

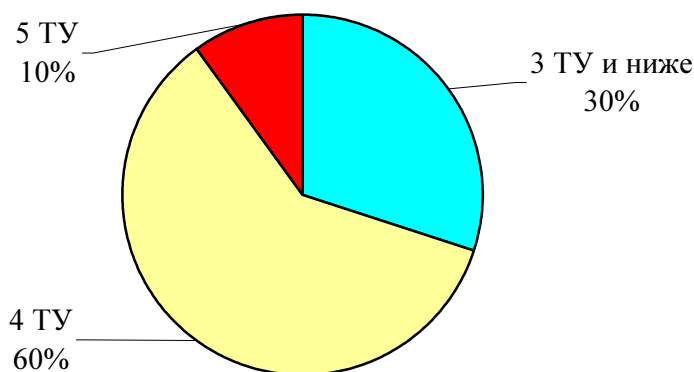


Рисунок 1 – Структура производства «промышленной продукции» в России в начале 2010-х гг. по технологическим укладам (ТУ) (оценка)

Таким образом, технологический уровень современной промышленности России соответствует 3-му и 4-му ТУ.

При этом, конкурентоспособными на современном этапе развития производительных сил являются технологии как минимум 5-го, а где-то уже и 6-го ТУ. Поэтому Новая индустриализация или неоиндустриализации экономики России как стратегия её развития может означать только переход от господства технологий 3-4 ТУ к господству технологий 5-6 ТУ, что означает переход от промышленного комплекса, в рамках которого может производиться продукция 3-го или 4-го ТУ к промышленному комплексу, в рамках которого может производиться промышленная продукция 5-го или 6-го ТУ.

При этом технологически 3-4 ТУ и 5-6 ТУ не связаны между собой: технологии 5-6 ТУ не «вырастают» из технологий 3-4 ТУ, а появляются параллельно с ним. Действительно микроэлектроника или наноэлектроника, являющаяся ядром 5-го и 6-го ТУ никак не была интегрирована в технологии 3-го или 4-го ТУ. Поэтому промышленный комплекс, в рамках которого могут производиться продукты 5-6 ТУ, не может «вырасти» из промышленного комплекса 3-4 ТУ, он появляется «рядом с ним», поскольку для его функционирования нужен качественно иной состав субъектов, иная доля их участия и другие связи. Для того, чтобы в современных российских условиях, где господствуют технологии 3-4 ТУ, возникли производства 5-6 ТУ необходима не эволюция, а трансформация промышленного комплекса, т.е. его целенаправленное преобразование (преобразо-

вание его состава, структуры и системы связей) в соответствии с потребностями новых ТУ – 5-го и 6-го.

В этой связи решение такой задачи как «Новая индустриализация» или «неоиндустриализация» лежит в русле решения задачи трансформации промышленного комплекса в условиях формирования технологий 5-6 ТУ.

Именно поэтому инструментом реализации Дорожной карты «Новой индустриализации» определен «проектный подход», предусматривающий отбор в стране 10-15 приоритетных «опорных модельных проектов» - кластеров, которые смогли бы стать, как отмечается в Дорожной карте, «очагами новой экономики», дающими «толчок» к проведению «институциональных изменений» в секторах промышленности. Иными словами – кластеры рассматриваются в Дорожной карте как некие промышленные комплексы, трансформирующиеся в соответствии с потребностями новых производств (5-6 ТУ).

При этом, исследование показало, что переход промышленности к технологиям 5-го или 6-го ТУ возможен только в условиях формирования экономики знаний, поскольку основным продуктом, средством и предметом труда в технологиях 5-6 ТУ становятся знания. Доля знаний (носящих, что принципиально, межотраслевой характер) в структуре промышленного продукта 5-6 ТУ достигает 80-90%. В силу этого именно знания (особенности их производства, распределения, обмена и потребления), составляя свыше $\frac{3}{4}$ структуры производимого продукта, определяют все особенности социально-экономической среды и социально-экономических отношений 5-6 ТУ, в том числе особенности формирования и функционирования промышленного комплекса, способного производить такую продукцию. Это позволяет со всем основанием определять экономику 5-6 ТУ как собственно экономику знаний.

Условия становления и развития экономики знаний (приоритетное развитие и расширенное воспроизводство человеческого капитала и науки, становление знаний всеобщей производительной силой, использование наиболее передовых для современного этапа развития общества технологий производства промышленных продуктов, гармоничное функционирование системы Природа-Общество-Человек, ускоренные темпы научно-технического развития) [7] полностью совпадают с условиями становления и развития промышленного комплекса 5-го и 6-го ТУ. Поэтому, формирование условий становления экономики знаний позволяет сформировать условия становления промышленного комплекса 5-6 ТУ.

Отсюда следует, что трансформация промышленного комплекса при переходе к 5-6 ТУ будет проходить в условиях формирования экономики знаний, а, значит, в условиях приоритетного развития интеллектуального и инновационного потенциалов страны и региона.

Таким образом, решение задачи «Новой индустриализации» экономики России возможно только посредством перехода промышленного комплекса от технологий 3-4 ТУ к технологиям 5-6 ТУ в условиях приоритетного развития основ экономики знаний, интеллектуального и инновационного потенциалов страны и региона.

Список литературы

1 Дорожная карта Новой индустриализации. URL: <http://www.deloros.biz/page/dorogkarta/>.

2 Каблов Е. Курсом в 6-й технологический уклад. NanoWeek 15 - 22 февраля 2010 г., №. 99. URL: <http://www.Nanonewsnet.ru/articles/2010/kursom-v-6-oi-tekhnologicheskii-uklad>.

3 Кузык Б.Н. «Инновационное развитие России: сценарный подход» // Вестник Российской академии наук. – 2009. – Т.79, №3. – Март, с. 216-224. URL: <http://www.vscs.ac.ru/small.php?module=Articles&action=view&aid=214>.

4 Перечень поручений Президента РФ Правительству РФ о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, 14.05.2014 г. URL: <http://www.kremlin.ru/assignments/23900>.

5 План «Новая индустриализация» . URL: <http://www.deloros.biz/page/planin/>.

6 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 08 дек. 2011 г. № 2227-р].

7 Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Экономика знаний: проблемы теории и методологии.– Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. – С. 5-41, 113-185.

8 Указ Президента РФ от 18.06.2012 г. № 878 «О Совете при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России».

9 Указ Президента РФ от 20.05.2009 № 579 «О Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики».

10 Центр общественных процедур «Новая индустриализация» . URL: <http://www.deloros.ru/main.php?mid=490>.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ

Механизм управления представляет собой совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений по обеспечению стимулирования развития нематериальных активов. По мнению автора, такой механизм – это система управления экономическими отношениями организации по обеспечению развития нематериальных активов, через инструменты управления с помощью методов управления при наличии государственного нормативно-правового обеспечения, рыночного и внутреннего механизмов управления, информационного обеспечения.

Механизм управления нематериальными активами представлен управляющей и управляемой подсистемами.

Управляющая подсистема (субъект управления) включает в себя менеджеров всех уровней и специалистов, непосредственно участвующих в процессе формирования и развития нематериальных активов.

Управляемая подсистема (объект управления) включает в себя экономические отношения по формированию и развитию нематериальных активов и сами нематериальные активы.

По мнению автора, управляющая подсистема должна выполнять следующие функции:

- разработка стратегии развития нематериальных активов;
- создание эффективных информационных систем;
- осуществление анализа состояния нематериальных активов;
- планирование мероприятий по обеспечению развития активов;
- формирование «центров ответственности» по развитию активов;
- разработка и реализация мероприятий по созданию нематериальных активов;
- мотивация, основания для создания инновационной монополии;
- осуществление эффективного контроля.

Все перечисленные выше функции управляющей подсистемы направлены на управляемую подсистему. Именно под действием управляющей подсистемы формируются экономические отношения по созда-

нию нематериальных активов, формированию использования источников нематериальных активов, происходит оборот нематериальных активов.

Экономические отношения организации можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Внешние отношения регулируются в основном современным российским законодательством. К ним можно отнести:

- отношения с государством по поводу бюджетного финансирования и выплаты налогов;

- отношения с финансово-кредитной системой;

- отношения со страховыми компаниями для страхования инвестиционных и инновационных рисков;

- отношения с Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (бывший Роспатент переименован Указом Президента № 314 от 09.03.2004 г.) для получения правоохранительных документов;

- отношения с научно-исследовательскими организациями с целью приобретения лицензий, для создания совместных предприятий, в случаях обучения и повышения квалификации сотрудников;

- отношения с конкурентами по поводу правомерного использования нематериальных активов и защиты прав на интеллектуальную собственность.

Внутренние отношения регламентируются наряду с законодательными актами системой общекорпоративных документов, внутренним регламентом организации. Общекорпоративные механизмы осуществления политики в области развития нематериальных активов должны обеспечить организациям предотвращение возникновения критических ситуаций, которые могут привести к прекращению действия исключительных прав. Тщательно спланированные и доведенные до сведения служащих политика и процедуры деятельности организации в области нематериальных активов устанавливают нормы поведения служащих применительно к частной конфиденциальной информации. Во многих случаях права интеллектуальной собственности могут быть сильно скомпрометированы единственным служащим, который, например, осознано или случайно раскрывает коммерчески значимый секрет конкуренту. Для снижения риска необходимы конкретные единые процедуры, доведенные до каждого работника.

К внутренним отношениям можно отнести:

- взаимодействия между собственниками, учредителями, высшим управляющим составом и структурными подразделениями, а также персоналом, непосредственно создающим нематериальный актив;

- отношения между работодателем и служащими, оформленные в виде служебного договора с целью в письменном виде уведомить служащего в том, что организация имеет исключительные права на нематериальные активы и намерено их защищать даже после завершения работы служащего;

- отношения организации с авторами результатов интеллектуальной деятельности с целью стимулирования деятельности служащих, направленной на развитие нематериальных активов;

- отношения с субъектами, объединенными одной формой интеграции.

Поэлементный состав механизма управления представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Элементы механизма управления нематериальными активами

Организациям рекомендуется формировать механизм управления с учетом всех представленных элементов.

Первым базовым элементом механизма управления является *система государственного нормативно-правового регулирования* нематериальных активов. Основные законодательные и нормативные документы: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007.

Вторым элементом механизма управления является *система информационного обеспечения*, от которого в значительной степени зависит эффективность управления.

В условиях перехода к рыночной экономике известная формула «время-деньги» должна дополняться формулой «информация-деньги». В современных условиях информация – это самый дорогой товар. Объективная достоверная информация – основа для принятия управленческих решений, причем от качества используемой информации в значительной степени зависит выбор приоритетных направлений развития нематериальных активов, скорость реагирования на угрозы потери исключительных прав, альтернативность выбора мер их защиты.

Третьим элементом механизма управления нематериальными активами является *рыночный механизм*. Этот механизм, по мнению автора, формируется в сфере рынка нематериальных активов в разрезе отдельных видов нематериальных активов. Он определяет уровень спроса и предложения на рынке предоставления нематериальных активов и рынке товаров, услуг с использованием нематериальных активов. Другими словами, проанализировав информацию внешнего и внутреннего характера каждой организации, рекомендуется сформировать портфель нематериальных активов.

Четвертый элемент механизма управления нематериальными активами – *внутренний механизм*. Он тесно связан с рассмотренным выше рыночным механизмом. Но система внутреннего механизма формируется в рамках самой организации. Основу формирования этого механизма составляет философия компании, которая воплощается в определенных стратегиях. При этом автором выделены несколько стратегий.

1) *Стратегия оборонного патентования* характеризуется получением охранных документов и монопольных прав на новую продукцию или услугу в максимальном объеме.

2) *Стратегия нападения* на основе получения монопольных прав на результаты исследований и разработок, даже если эти результаты еще окончательно не определены

3) *Стратегия создания имиджа учреждения* путем управления нематериальными активами через создание корпоративной культуры.

4) *Стратегия оптимизации* учетных операций с нематериальными активами путем снижения налога на прибыль на размер амортизации ак-

тивов и величину затрат на создание объектов интеллектуальной собственности, а также экономии отчислений на зарплату при оплате труда работников через авторское вознаграждение.

Пятый элемент механизма управления нематериальными активами – *это методы управления*, т.е. способы воздействия на хозяйственные операции учреждения, которые способствуют развитию нематериальных активов. К таким методам можно отнести планирование и прогнозирование, самофинансирование, внешнее финансирование, кредитование, инвестирование, налогообложение, учет, инвентаризацию и аудит, оценку, амортизацию, организацию исследовательских работ, лицензирование, страхование, кадровое обеспечение, мотивацию и материальное стимулирование, правовую охрану и т.п.

Шестой элемент механизма управления нематериальными активами – *это инструменты управления*. Каждому методу управления, о которых говорилось выше, соответствует один или несколько инструментов. К таким инструментам можно отнести налоговые процентные ставки, проценты по кредитам, арендные ставки, амортизационные отчисления, заработную плату, лизинговые платежи, страховые взносы и т.д.

Седьмой элемент механизма управления нематериальными активами – *это система показателей оценки эффективности*.

Таким образом, можно сформулировать рекомендации по формированию элементов механизма управления нематериальными активами:

- строгое соблюдение законодательства по охране интеллектуальной собственности;
- сбор и анализ информации о приоритетных направлениях развития науки, техники, бизнеса;
- организация центров ответственности, в первую очередь, патентных отделов укомплектованных патентными поверенными;
- формирование портфеля нематериальных активов, для этого выявить имеющиеся и потенциальные активы, если есть возможность запатентовать, если нет – засекретить;
- предоставление консалтинговых и юридических услуг по бухгалтерскому и управленческому учету, оценке, организации бизнеса, по разработке инвестиционных проектов, патентному делу, ликвидации финансовой безграмотности населения и т.п.;

- развитие человеческого капитала путем повышения квалификации специалистов, материальной и моральной заинтересованности, соблюдением авторских прав;

- проведение мониторинга эффективности использования нематериальных активов.

М.А. Иванова

Курганский государственный университет, г. Курган

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Нематериальные активы – одна из сложных категорий рыночной экономики. Ни международные, ни российские нормативно-законодательные документы не приводят полного перечня объектов, которые должны признаваться нематериальными активами. Неоднозначность толкования активов связана с широким диапазоном их видов и специфическими особенностями, характерными только для отдельных категорий, но не для всех одновременно. Согласно классификации нематериальных активов по составу, функциям и особенностям их делят на человеческий, покупательский и структурный капиталы¹. Сущность активов проявляется в функциях каждого капитала в отдельности. Они различны по своей природе и состоянию. Их разнообразие и неоднородность состава диктует широкий диапазон методологических подходов, применяемых для оценки.

Особого внимания заслуживает стоимостная оценка человеческого капитала, который трудно идентифицировать. Несмотря на актуальность и практическую значимость его оценки, методы и подходы этой оценки наукой слабо изучены и в практике рыночного хозяйствования в России не применяются. Однако стоимостная оценка человеческого капитала может быть выражена через стоимость других нематериальных активов, которые можно идентифицировать, например через гудвилл или товарный знак: так как человеческий капитал является источником возникновения структурного и покупательского капитала, это вполне оправдано.

¹ Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. *Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учебное пособие*. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. С.75.

Методологические подходы оценки покупательского капитала можно разделить на две группы. Первая группа подходов оценки покупательского капитала связана с оценкой организационных систем и оценивается количественными и качественными показателями. Вторая группа подходов оценки покупательского капитала связана с деловой репутацией, товарными знаками, брендами, фирменными наименованиями, лицензиями. Эта группа подходов характеризуется стоимостной оценкой, которая представлена в отечественной нормативно-методической литературе.

К структурному капиталу также применяется стоимостная оценка. Стоимостная оценка регламентируется Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135-ФЗ от 29.07.1998 г. и федеральными стандартами ФСО № 1-7. Названные документы регламентируют оценочную деятельность, но не дают конкретных рекомендаций по оценке нематериальных активов. Традиционные подходы оценки можно объединить в некий временной треугольник (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация подходов оценки нематериальных активов

Подходы к оценке объединенные общей методологией представлены затратным, сравнительным и доходным подходами. В них за базу оценки берется информация различная по времени возникновения. Затратный подход это ретроинформации, доходный подход учитывает информацию будущего, сравнительный подход оценивает доходы настоящего времени. Каждый подход представлен несколькими методами.

Анализ сравнительной характеристики подходов к оценке нематериальных активов представлен в таблице 1².

Таблица 1 – Сравнительная характеристика подходов к оценке нематериальных активов

Характеристики подходов	Подходы к оценке нематериальных активов		
	Затратный	Сравнительный	Доходный
К чему приравнивается стоимость оцениваемых нематериальных активов	К затратам на создание сопоставимых по полезности нематериальных активов	К наиболее вероятной на определенном сегменте рынке цене сопоставимых по полезности нематериальных активов, продаваемых в условиях чистой сделки	К доходам от использования оцениваемых нематериальных активов
Основные преимущества подхода	Пригоден для объектов нематериальных активов любого типа (включая новые и необычные), а также при отсутствии рыночной информации по сравнимым продажам	При наличии достаточного объема рыночной информации – наиболее точный из всех подходов	Может применяться для любых, приносящих доход типов объектов нематериальных активов

² Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учебное пособие. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. С.87.

<p>Основные недостатки подхода</p>	<p>Практически неприменим для некоторых объектов промышленной собственности: товарных знаков, знаков обслуживания, мест происхождения и др. Связан с использованием большого количества экспертных оценок.</p>	<p>В основном применим для массовых типов объектов авторского права, по которым имеется обширная рыночная статистика</p>	<p>Для многих разновидностей метода предусматривается широкое использование прогнозных данных, а также данных, полученных экспертным методом</p>
<p>Основные области предпочтительного применения подхода</p>	<p>Почти всегда применим в качестве добавочного метода для корректировки данных, полученных с использованием других подходов, а также в ситуациях невозможности их использования</p>	<p>Применим, когда имеющаяся информация о рыночных ценах на этот вид объекта нематериальных активов достаточна по объему и точности</p>	<p>Применим, когда можно найти данные о доходах, которые могут быть получены в результате использования оцениваемого объекта нематериальных активов</p>

Учет сравнительных характеристик подходов к оценке нематериальных активов дает возможность реально оценить ситуацию, влияющую на стоимость нематериальных активов.

Одна из основных проблем в оценке нематериальных активов связана с методиками определения ставки дисконтирования и ставки капитализации. Величина данных показателей складывается из премий за риск неполучения дохода от использования актива. При этом чаще всего используются экспертные методы, которые, по мнению автора, следует связы-

вать со следующими видами рисков: качество управления, уровень развития НТП, вероятность появления аналогов, наличие возможности пресечения неправомерного использования результатов интеллектуальной собственности, пресечение недобросовестной конкуренции, продолжительность экономического срока жизни объекта интеллектуальной собственности и т.п. Анализ возможности использования традиционных методов построения ставки дисконтирования приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ возможности использования традиционных методов построения ставки дисконтирования для оценки нематериальных активов

Наименование	Анализ возможности использования
Модель оценки капитальных активов	Не может быть использована, так как рассчитывается в соответствии с состоянием фондового рынка, некоммерческие организации не связаны с фондовым рынком.
Метод кумулятивного построения	Может использоваться, но с учетом рисков характерных для нематериальных активов некоммерческих организаций.
Модель средневзвешенной стоимости капитала	Может использоваться только при наличии заемного капитала, который не характерен для некоммерческих организаций.
Метод анализа рыночных продаж	Может использоваться только при наличии развитого рынка, который не характерен для большинства нематериальных активов.

Таким образом, практика оценки нематериальных активов имеет богатый опыт, базируется на традиционных подходах, но проблемы в оценке связаны с субъективностью проведения расчетов и со спецификой нематериальных активов. Для улучшения ситуации предлагаются дополнительные показатели: социально-экономическая оценка и инвестиционная привлекательность.

1 Социально-экономическая оценка нематериальных активов. Разнообразие нематериальных активов и невозможность выделить доход, генерируемый каждым нематериальным активом, позволило автору при расчете социально-экономической оценки идти от общего к частному.

Социально-экономическая оценка – *показатель, характеризующий нематериальные активы в стоимостном выражении*. Это результативность деятельности организации в стоимостном выражении для социальной сферы и экономики в целом. При этом следует рассчитать сначала *социально-экономическую оценку* всего бизнеса, а затем выделить ту долю, которая относится к нематериальным активам, но с учетом синергетического эффекта.

Расчет социально-экономической оценки любой организации складывается из результативности материальных активов и нематериальных активов. Названные активы находятся в тесном взаимодействии и функционируют в организации только при наличии друг друга. Причем активы по отдельности могут генерировать результат, но при их взаимодействии возникает большая результативность (может возникнуть и меньшая результативность, но это будет означать, что организацию необходимо реструктурировать), то есть возникает синергетический эффект. Следовательно, социально-экономическая оценка будет выражаться результативностью активов учреждения с учётом синергетического коэффициента:

$$PV_{РЫН} = K_{СИИ}(PV_{НМА} + PV_{МА}), \quad (1)$$

где $PV_{РЫН}$ – социально-экономическая оценка учреждения;

$K_{СИИ}$ – синергетический коэффициент;

$PV_{НМА}$ – социально-экономическая оценка нематериальных активов;

$PV_{МА}$ – социально-экономическая оценка материальных активов.

Отсюда социально-экономическая оценка нематериальных активов выражается следующей формулой:

$$PV_{НМА} = (PV_{РЫН} - K_{СИИ} PV_{МА}) / K_{СИИ}. \quad (2)$$

На первом этапе проводится расчёт социально-экономической оценки бизнеса в целом и стоимости материальных активов сравнительным, затратным и доходным подходами.

На втором этапе определяется *синергетический коэффициент*. Это сложная задача в предлагаемой модели. Необходимо смоделировать такую ситуацию, которая на практике позволила бы определить влияние активов на генерируемый доход. Автором предлагается общий подход. Он заключается в следующем: аналитик должен предположить, что материальные активы существуют и приносят доход вне организации, вне взаимодействия с нематериальными активами. Вариантом такого предположения является сдача материальных активов в аренду. Синергетический ко-

ээффициент будет рассчитываться как отношение годового валового дохода учреждения к предполагаемому годовому доходу от сдачи материальных активов в аренду:

$$K_{СИИ} = D_{вал} / D_{АР}, \quad (3)$$

где $D_{вал}$ – валовый доход учреждения;

$D_{АР}$ – доход от предполагаемой аренды.

2 Инвестиционная привлекательность. Инвестиционная привлекательность формируется в зависимости от того, какой тип инвесторов организация планирует привлекать в перспективе. Инвестиционная привлекательность — это целый комплекс взаимосвязанных мер, делающих организацию привлекательной для конкретного инвестора. Под инвестиционной привлекательностью понимается уровень удовлетворения требований или интересов инвестора. В работе предложена модель расчета инвестиционной привлекательности организации на базе приращения социально-экономической оценки:

$$PV_{ИП} = PV_{СЭР1} - PV_{БАЗ}, \quad (4)$$

где $PV_{ИП}$ – инвестиционная привлекательность;

$PV_{СЭР1}$ – социально-экономическая оценка прогнозного периода;

$PV_{БАЗ}$ – социально-экономическая оценка базового периода.

Таким образом, разнообразие и неоднородность состава нематериальных активов диктует широкий диапазон методологических подходов, применяемых для их оценки. Трудности в оценке связаны со спецификой активов, с субъективностью выбора методик и факторов, влияющих на стоимость. Для решения проблемных вопросов в оценке нематериальных активов рекомендуется использовать дополнительные показатели, а именно социально-экономическую оценку и инвестиционную привлекательность.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Развитие рынка образовательных услуг стратегически важно для государства, а потому оно в определенной мере должно быть объектом государственного регулирования, контроля и управления. Это влияние государства на рынок образовательных услуг осуществляется по целому ряду направлений, в том числе за счет:

- определения порядка создания, регистрации и лицензирования вузов, их аттестации и аккредитации;
- организации деятельности органов управления образованием, в том числе высшим и послевузовским;
- разграничения компетенций органов власти различных уровней в развитии российской высшей школы, координации их деятельности;
- выработки государством социально-экономической и образовательной политики и государственных образовательных стандартов;
- осуществления государственного заказа на подготовку специалистов и их распределение, трудоустройство;
- определения и реализации социальных льгот и гарантий для студентов, преподавателей и сотрудников вузов и др. [4].

Вопросы реформирования высшего образования, его регулирования, создания организационно-экономического поддержания и воспроизводства интеллектуального и ресурсного потенциала страны, реализации возрастающей роли подготовки конкурентоспособных кадров для развивающейся экономики России приобретают в настоящее время особую актуальность. Этот новый механизм функционирования высшей школы находится на стадии формирования.

Обновление старого механизма замедляется ввиду отсутствия целеполагающей стратегии развития системы высшего профессионального образования. Остаются открытыми вопросы о доле соотношении государственного, внебюджетного и рыночного секторов финансирования вузов, создании соответствующих новым отношениям собственности зако-

нотательно-нормативной базы и финансового механизма, морально-этической стороне платности образовательных услуг.

Любая рыночная модель экономики определяет лишь степень вмешательства государства в область предпринимательства, в том числе связанного с оказанием образовательных услуг населению, но отнюдь не освобождает его от регулятивных функций и обязанностей. Что же касается России, то роль государства как выразителя и гаранта общенациональных интересов вполне соответствует ее исторической традиции, а кризисная обстановка в стране, связанная с осуществлением структурно-технологических и институциональных перемен, делает эту роль еще более значимой [3].

Решение проблемы влияния государства на экономику связано с решением аналогичной проблемы в системе высшего образования как одной из важнейших отраслей национального хозяйства. Необходимость этого практически никем не оспаривается, но сама проблема продолжает оставаться предметом дискуссий.

Точки зрения здесь, как и в оценке роли государства в современной экономике, полярны: от требований усилить влияние государства на сферу высшего образования, что обусловливается социальным по своей природе характером инвестиций в человека, до призывов к сокращению такого влияния. Поскольку поддержка высшего образования, не приводя однозначно к повышению его качества, способствует росту платы за обучение, взимаемой со студентов (их семей), за счет расширения базы налогообложения.

Думается, что методологическую основу концепции организационно-экономического механизма высшей школы должна составлять теория смешанной экономики [4]. Такой подход обусловливается необходимостью учета общих интересов (теория общественного блага), когда стратегическое значение той или иной отрасли или сферы (в данном случае образования) достаточно важно для жизнеобеспечения всего общества и без их развития оно просто не сможет выжить.

Другой подход связан с несовершенством рыночного механизма координации деятельности вузов, функционирующих в режиме относительного саморегулирования. Несовершенство действия рыночного механизма вызывает необходимость государственного регулирования стихийного рынка образовательных услуг в интересах общества.

Становление и развитие этого рынка происходит не совсем стихийно, однако нуждается в регулировании как спроса, так и предложения, но в разных границах и различными методами (как прямо, так и опосредованно). В то же время рынок образовательных услуг, как и любой другой рынок, является саморегулирующейся системой и находится в состоянии динамического неравновесия. В этой ситуации сфера высшего образования занимает промежуточное положение. Речь идет о том, что ее услуги могут быть как лично ориентированными объектами, так и объектами присвоения и отчуждения, хотя, как и в случае оказания любой услуги, характер отчуждаемости здесь условен.

Вместе с тем расширение профессионального кругозора личности, обеспечиваемое высшей школой, носит общественный характер. Образование порождает поток выгод не только для частных лиц, но и для общества в целом. Поэтому государство заинтересовано в повышении образовательного, научного и культурного уровня людей и должно способствовать сохранению и наращиванию интеллектуально-духовного богатства страны.

Исследование становления рыночных отношений в сфере образования и развития инфраструктуры рынка образовательных услуг позволило выявить их сложный и противоречивый характер.

С одной стороны, в результате активной адаптационной деятельности многих вузов, а также ряда мер, принятых на федеральном уровне и в части регионов, наметились и развиваются позитивные тенденции: формируется новая законодательная база, происходит перераспределение управленческих функций, возникают элементы многоканального финансирования, функционируют негосударственные учебные заведения, обновляется содержание образовательных программ и др.

С другой стороны, обозначился ряд других проблем, к которым можно отнести недостаточный уровень финансирования, а также неэффективный и непрозрачный механизм распределения бюджетных средств; усиление социальной дифференциации в доступе к качественному образованию, низкий уровень социальной поддержки работников системы образования и обучающихся; износ основных фондов; отток и старение преподавательского состава. Отсюда следует, что в настоящее время возрастает роль и ответственность государственного регулирования деятельности вузов и рынка образовательных услуг.

Список литературы

- 1 Боровик В.Г. О требованиях нового положения о государственной аккредитации образовательных учреждений и научных организаций.// Администратор образования. 2011. № 9,11. С. 76-86; С.64-76.
- 2 Боровик В.Г. Об изменениях в порядке лицензирования образовательной деятельности.// [Текст] Администратор образования. 2011. № 10. С.69-78.;
- 3 Геворкян Е.Н. Рынок образовательных ресурсов: аспекты модернизации: монография. М.: Маркет ДС. 2005. С. 187-209.
- 4 Калина И.И. О мерах, направленных на внедрение современных образовательных технологий // Вопросы экономики. 2006. №1. С. 5.
- 5 Любимов Л. Реформа образования: благие намерения, обретения, потери // Высшее образование в России. 2004. № 12. С. 8-24.

С.А. Косова

Курганский государственный университет, г. Курган

УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление имуществом комплексом предприятия (ИКП) является важнейшим аспектом управления хозяйствующим субъектом в целом. Отсутствие целенаправленного управления имуществом комплексом осложняет адаптацию промышленного предприятия к рыночной среде, приводит к несбалансированности целей развития предприятия с имеющимися ресурсами. В современных рыночных условиях необходимы новые подходы к пониманию и решению этой проблемы.

Система управления имуществом комплексом должна органически входить в состав общей системы управления предприятием. Под управлением имуществом комплексом (ИК) целесообразно понимать совокупность механизмов, принципов и методов реализации управленческих решений, направленных как на формирование имущественного комплекса предприятия, так и эффективное его использование в различных видах деятельности с учетом интересов собственника и персонала предприятия.

Управление ИКП в условиях рыночной экономики основывается на использовании различных форм собственности и обеспечивает значительную самостоятельность предприятия.

Управление имущественным комплексом предприятия должно базироваться на следующих принципах управления:

1) интеграция системы управления ИКП в общую систему управления предприятием, что обеспечивает согласованность и эффективность принимаемых решений;

2) высокий динамизм управления ИКП, что связано с изменчивостью факторов внешней среды, а также непостоянством внутренней среды предприятия;

3) альтернативный подход при принятии управленческих решений в имущественной сфере с учетом показателей результативности предприятия;

4) соответствие системы управления имущественным комплексом параметрам стратегического планирования предприятия.

Анализ структуры имущества машиностроительных предприятий Курганской области показал, что наибольшую долю (более 3/4) составляют внеоборотные активы. В структуре имущества региональных предприятий от 45 до 57% составляют основные средства, из них удельный вес машин и оборудования 33-48%. Производственный аппарат промышленных предприятий области требует значительной модернизации. Большая часть технологического оборудования физически изношена и морально устарела. На ряде предприятий доля оборудования, действующего 20 лет и выше, составляет более 30%. Темпы обновления парка технологического оборудования машиностроительных предприятий области крайне малы и составляют 1 - 2% в год, что, безусловно, отражается на качестве и конкурентоспособности производимой продукции. Но есть и положительные примеры, в частности, в ЗАО «ТД «Курганские прицепы» темпы замены оборудования составили в 2010 г., 2011 г., 2012 г. 19,9 и 12% соответственно. Как результат, рост производительности труда (136% в 2012 г. по сравнению с уровнем 2011г.).

Неудовлетворительное состояние основных фондов предприятий машиностроения Курганской области объясняется рядом причин, среди которых главной является напряженное финансовое положение. В перечне других причин можно выделить отсутствие четкой программы управления имуществом и активами. Подтверждением является неполное использование имеющихся основных фондов, наличие на предприятии значительного количества нефункционирующих объектов движимого и недвижимого

имущества, низкая организация планирования и управления проектами по реконструкции, техническому перевооружению и модернизации объектов ИКП, отсутствие альтернативных вариантов использования объектов имущества предприятия.

Эффективное управление имущественным комплексом предприятия требует четкого определения элементов и процедуры принятия управленческих решений в сфере имущества. Рекомендуемая система управления ИКП включает следующие элементы:

- формирование ИКП;
- комплексная оценка стоимости ИКП;
- планирование программы развития ИКП;
- контроль реализации программы развития ИКП;
- организация страховой защиты ИКП.

Концептуальная схема управления ИКП представлена на рисунке 1.

Процесс эффективного управления ИКП базируется на процедуре оценки его стоимости. По мнению автора, определение рыночной стоимости ИКП должен носить альтернативный характер с учетом различных сценариев развития рыночной ситуации и экономических, технических, финансовых параметров предприятия. В соответствии с Законом РФ «Об оценочной деятельности в РФ» стоимость имущества оценивается с применением трех подходов: затратного, сравнительного и доходного. Особого внимания требует реализация доходного подхода, основанный на прогнозировании ожидаемых в будущем денежных потоков, генерируемых предприятием. От того, насколько точно сделан прогноз денежных потоков в рамках метода дисконтирования денежных потоков, зависит точность оценки рыночной стоимости ИКП.

Для прогнозирования выручки, прибыли предприятия часто используются методы математического прогнозирования, в частности, корреляционно-регрессионный анализ, в основу которого положен метод наименьших квадратов, реализованный в среде Microsoft Excel Разрабатываются трендовые модели типа:

$$Y=F(t). \quad (1)$$



Рисунок 1 – Алгоритм управления ИКП

Наибольшее распространение получили линейные и степенные модели:

$$V = a+bt, V = a \times t^b, \quad (2)$$

где V - прогнозируемый параметр (выручка, прибыль);

a, b - параметры уравнения;

t - период времени.

Прогнозирование на основе временных рядов (расчет индексов роста, прироста) позволяет определить траектории изменения выручки (прибыли) на основе значения последнего члена временного ряда и среднего темпа роста в ретроспективном периоде:

$$V_{n+1} = V_n \times \bar{T}, \quad (3)$$

где V –выручка предприятия в n - м периоде;

T – средний темп роста выручки;

n – номер периода.

Однако указанные методы целесообразно использовать для прогнозирования денежного потока в условиях неизменных тенденций развития рынка.

Для целей прогнозирования денежного потока представляется целесообразным использовать, с одной стороны, показатели деятельности предприятия, и индикаторы рыночной конъюнктуры, с другой.

В соответствии с теорией корпоративных финансов /2/ развитие предприятия определяется факторами роста дохода, характеризующими доходность капитала и коэффициентом реинвестиций капитала. Коэффициент реинвестиций определяет долю реинвестированной в производство прибыли. Темп роста стоимости предприятия /2/ может быть выражен ключевыми факторами: доходность предприятия (ROC_n) и коэффициент реинвестиций (RIR_n):

$$G_n = ROC_n \times RIR_n, \quad (4)$$

где n – индекс, соответствующий номеру года.

Доходность капитала по экономическому смыслу близка к рентабельности активов и характеризует способность предприятия извлекать прибыль от инвестиций. Структура имущества предприятия существенно влияет на доходность капитала и его рациональное использование.

Однако, следует отметить, приведенная формула расчета темпов роста денежных потоков справедлива в случае, если предприятие работает в

условиях бесконечного рыночного спроса. Это не всегда соответствует реальной ситуации. Темпы роста выручки, чистого дохода зависят не только от технических возможностей предприятия, но и от динамики развития рынка, в частности, платежеспособного спроса. По мере увеличения товарного предложения отраслевыми предприятиями, рынок насыщается и спрос падает.

По мнению автора, вышеприведенная формула требует корректировки с учетом показателей рыночной конъюнктуры. Предлагается следующая формула прогноза темпов роста денежного потока предприятия:

$$G_{n+1} = \text{ROC}_{n+1} \times \text{RIR}_{n+1} \times (1 - H), \quad (5)$$

где H – уровень насыщения рынка, определяемый как отношение объема товарного предложения предприятиями отрасли в предыдущем периоде к емкости рынка.

Формула позволит дать реальный прогноз темпов роста объема продаж с учетом ограниченной емкости товарного рынка и более объективно оценивать стоимость ИКП.

Эффективное управление ИКП требует использования стратегического подхода. Выбор стратегии управления ИКП определяется целью развития предприятия. В связи с целевой установкой предприятия можно сформулировать две стратегии управления ИКП:

- 1 Стратегия роста доходов предприятия.
- 2 Стратегия роста стоимости имущества предприятия.

Стратегия роста доходов предполагает формирование имущества предприятия как комплекса активов, обеспечивающих текущие денежные поступления. Стратегия является краткосрочной, так как имеет главной своей целью максимизацию поступлений в ближайшем периоде. Именно эту стратегию можно рекомендовать большинству промышленных предприятий Курганской области, работающих в условиях значительной рыночной неопределенности. При выборе стратегии роста стоимости имущества ИКП формируется таким образом, чтобы обеспечить рост стоимости имущества в долгосрочной перспективе. Стратегия требует формирования портфеля имущества предприятия, как комплекса долгосрочных и краткосрочных инструментов инвестирования, обеспечивающих высокий уровень ликвидности и увеличения стоимости ИКП в долгосрочном периоде.

Реализация стратегии управления ИКП возможна в двух направлениях:

- оптимизация структуры ИКП;
- рациональное использование имущества.

Оптимизация структуры ИКП должна осуществляться в направлении создания современного производственного аппарата и сочетаться с реализацией инвестиционной стратегией. Оптимальной можно считать такую структуру активов, при которой обеспечивается высокое качество выпускаемой продукции. Улучшение структуры ИКП возможно за счет приобретения нового прогрессивного оборудования и модернизации существующего.

Для обновления парка технологического оборудования требуются немалые средства. В условиях ограниченных финансовых возможностей промышленных предприятий региона в качестве одной из форм привлечения капитала необходимо шире использовать лизинг. Это касается как движимого, так и недвижимого имущества предприятий. Преимущества лизинга для предприятий очевидны:

- удовлетворение потребности в дефицитном виде заемного долгосрочного капитала;
- минимизация финансового риска;
- гибкие условия лизинговых сделок;
- наличие эффекта налогового корректора.

В Курганской области на рынке подобных услуг хорошо зарекомендовали себя две компании: «Ураллизинг» (филиал в г. Кургане) и «Уралпромлизинг» (г. Челябинск), Основное различие между ними заключается в том, компания «Ураллизинг» требует первоначальный взнос в размере 30% от стоимости объекта, «Уралпромлизинг» - в размере 10%. При этом ставки комиссионного вознаграждения отличаются незначительно. Срок действия договора финансовой аренды необходимо выбирать с таким расчетом, чтобы по истечении договора право собственности на объект было передано лизингополучателю. С этой целью необходимо использовать механизм ускоренной амортизации. Согласно пункту 1 статьи 259 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщик вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент (но не выше 3).

Рациональное использование ИКП возможно в результате повышения загрузки производственной мощности предприятия и, прежде всего, за счет производства качественной, конкурентоспособной продукции, выхода на новые целевые рынки. Не потеряли своей актуальности и такие меры как сокращение и ликвидация потерь рабочего времени, своевременное обеспечение основного производства сырьем, материалами, инструментом.

В условиях экономики знаний существенным источником роста предприятия и частью его имущества являются нематериальные активы и интеллектуальная собственность. Именно они создают конкурентные преимущества высокого порядка. Однако российские предприятия по причине сырьевой направленности экономики, ограниченности финансовых ресурсов уделяют недостаточное внимание формированию объектов интеллектуальной собственности. На предприятиях машиностроения г. Кургана заметно снизилась инновационная активность специалистов служб ОГК, ОГТ. Количество патентных заявок на ведущих предприятиях по сравнению с 80-ми годами сократилось более чем в два раза. В то же время продукция ряда промышленных предприятий г.Кургана хорошо зарекомендовала себя на национальном и зарубежных рынках. В связи с этим целесообразно более активно вести работу по индивидуализации региональных предприятий в виде регистрации и использования товарных знаков. Маркетологами выявлена взаимосвязь уровня узнаваемости продукции и роста ее приобретения и потребления. Проведенное исследование поведения покупателей продукции «Торговый дом «Курганские прицепы» позволило установить, что около 5% опрошенных при покупке автоприцепа обращают внимание на наличие у производителя товарного знака и отдают предпочтение маркированной продукции. В процессе исследования оценена стоимость товарного знака ЗАО «ТД «Курганские прицепы», которая равна около 132млн.р. Использование зарегистрированного товарного знака к концу 10 года увеличит стоимость предприятия на 23%, ежегодный рост доходов составит 8 - 10%.

Реализация системы управления ИКП, основанная на комплексном, стратегическом подходе, создаст реальные предпосылки для укрепления экономического, технического, финансового потенциала предприятия, повышения его конкурентоспособности и укрепления рыночных позиций.

Список литературы

- 1 Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
- 2 Оценка бизнеса: учебник/ под ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2008.

С.А. Косова

Курганский государственный университет, г. Курган

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В условиях углубления инновационных процессов и развития рыночных отношений особое значение для современных предприятий приобретает управление интеллектуальной собственностью, позволяющей увеличить капитализацию компании и существенно повысить ее конкурентоспособность. Процесс управления интеллектуальной собственностью предполагает обязательную инвентаризацию и идентификацию объектов интеллектуальной собственности (ОИС) для выявления коммерчески перспективных, способных приносить значительный доход активов.

Определению коммерческой привлекательности ОИС должна предшествовать основательная диагностика конкурентной среды. Для объективной оценки рыночной конъюнктуры предлагается использовать стратегический индекс рыночной ситуации, базирующийся на следующих индикаторах рынка:

- 1 Емкость рынка.
- 2 Вектор и скорость развития рынка.
- 3 Деловая активность.
- 4 Интенсивность конкуренции
- 5 Норма прибыли.
- 6 Уровень коммерческого риска.
- 7 Пропорциональность развития рынка.

Рыночные индикаторы оцениваются по 9-балльной шкале. Интегрированная оценка рыночной конъюнктуры рассчитывается по формуле средневзвешенной средней. Интерпретация результатов анализа рыночной ситуации приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика рыночной ситуации

Интегрированная оценка	Рыночная ситуация		
	Неблагоприятная	Неустойчивая	Благоприятная
Оценка в баллах	1-4	4-6	6-9

Анализ развития рыночной ситуации позволит объективно оценить коммерческие перспективы ОИС.

Оценку коммерческого потенциала ОИС рекомендуется реализовать на основе «дерева целей». Система оценки включает 4 группы показателей:

1 Потребительские характеристики объекта – потребительские параметры объекта, конкурентные преимущества, основанные на его уникальности, новизна научной разработки.

2 Рыночные – ценность объекта для потребителей.

3 Экономические – стоимость объекта, уровень производственной готовности предприятия.

4 Правовые – надежность правовой защиты, срок действия исключительных прав.

Индекс коммерческой привлекательности ОИС предлагается рассчитывать по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n a_i \frac{P_i}{P_i^0},$$

где P_i^0 , P_i - значения i -го параметра соответственно по объекту - аналогу и исследуемому объекту.

a_i – весовой коэффициент i -го параметра.

n – количество показателей в системе оценки.

Оценка стоимости ОИС базируется на использовании трех традиционных в теории оценки имущества подходов: затратного, рыночного, доходного. По мнению автора, при определении стоимости ОИС необходимо учитывать специфику каждого из них.

В процессе исследования сделана попытка рассмотреть возможный алгоритм реализации каждого подхода в отношении объектов маркетинговой интеллектуальной собственности (МИС) на примере товарной марки как объекта МИС.

Стоимость товарной марки предприятия - это величина, отражающая совокупную полезность товарной марки как объекта МИС и представляющая вклад в результаты функционирования предприятия как единого целого при производстве товаров и услуг [2].

Стоимость товарной марки при применении затратного подхода оценивается исходя из расходов по ее созданию. Недостаток метода в том, что фактические затраты прошлых лет, как правило, не связаны с текущей, а тем более с будущей стоимостью актива. Отчасти проблема может быть решена за счет дифференцированной индексации затрат.

Сравнительный подход может быть использован в том случае, если оценка стоимости товарной марки опирается на информацию о совершенных аналогичных сделках на рынке с более или менее аналогичными объектами и правами. Предлагается следующий алгоритм расчета стоимости товарной марки:

1 Выбор на отраслевом рынке предприятия-аналога, которое, не обладая оцениваемым объектом (товарной маркой), продает аналогичную продукцию.

2 Сбор исходной информации

а) годовой объем продаж продукции предприятия-аналога и предприятия, обладающего товарной маркой (O);

б) рыночная стоимость продукции предприятия, не обладающего товарной маркой (C_a) и имеющее товарную марку (C_n).

3 Расчет мультипликатора (M) по сравниваемым предприятиям как отношение рыночной стоимости предприятия к годовому объему продаж (O):

$$M = C : O$$

Превышение мультипликатора по предприятию, имеющему оцениваемое право (M_n), по сравнению с предприятием, и не имеющим его (M_a), вызвано наличием успешной товарной марки.

4 Расчет стоимости товарной марки:

$$C_{tm} = (M_n - M_a) O_n$$

Следует заметить, что реализация сравнительного подхода крайне сложна в связи с трудностью выбора объекта-аналога или информация об объекте недоступна из-за ее конфиденциальности.

Доходный подход основан на прогнозе и сравнении объема продаж (в неизменных ценах) без использования оцениваемого объекта (товарной

марки) с объемом продаж той же продукции с использованием оцениваемых объектов. При этом возможны два варианта получения исходной информации:

- 1) прогнозы независимых экспертов или менеджеров предприятия;
- 2) данные специально проводимых маркетинговых исследований (пробных продаж).

Согласно Методическим рекомендациям по определению рыночной стоимости, утвержденных Министерством имущественных отношений РФ от 26.11.2002 г.[1], стоимость объекта оценки доходным подходом определяется по следующей формуле:

$$C_{ТЗ} = \sum_{t=1}^T V_t \times Ц_t \times Н \times K_{дт} ,$$

где $C_{ТЗ}$ - стоимость товарного знака;

V_t - объем дополнительно реализуемой продукции за основной срок действия товарного знака;

$Ц_t$ - вероятная цена единицы продукции;

$Н$ - норма прибыли;

$K_{дт}$ - коэффициент дисконтирования.

Из формулы следует, что стоимость товарной марки определяется суммарным дисконтированным доходом за весь период действия маркетинговой поддержки товара без учета затрат на эту поддержку.

По мнению автора, алгоритм оценки товарной марки должен учитывать специфику данного актива, а именно, процессы создания, регистрации, охраны товарной марки. Более корректно стоимость товарной марки будет отражать текущая стоимость прироста будущих доходов, полученных от реализации продукции, поддержанной наличием МИС (товарной марки) по сравнению с доходами от продаж той же продукции, не поддержанной наличием МИС. Чистый доход определяется с учетом затрат на создание, регистрацию, охрану прав на объект МИС. Рекомендуется следующая формула расчета стоимости товарной марки:

$$C_{ТМ} = \sum_{t=0}^n \frac{\Delta ЧД_t}{(1+i)^t},$$

где $\Delta\text{ЧД}_t$ - прирост чистого дохода от реализации продукции, поддержанной объектами МИС в периоде t .

Прирост чистого дохода равен:

$$\Delta\text{ЧД}_t = \text{ЧД}_{1t} - \text{ЧД}_{0t},$$

где ЧД_{1t} – прогнозируемый в периоде t чистый доход от реализации продукции, поддержанной товарной маркой;

ЧД_{0t} – прогнозируемый в периоде t чистый доход от реализации продукции, не поддержанной товарной маркой;

i – ставка дисконтирования;

t – номер периода;

n – количество периодов.

Адекватное использование методов по оценке ОИС позволит инноватору повысить качество управленческих решений в сфере интеллектуальной собственности, оценить перспективы и коммерческий потенциал новшества, а также определить реальную величину интеллектуального капитала, вложенного в создание интеллектуального продукта.

Список литературы

1 Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности. Утверждены Минимущества России 26.10.2002.

2 Заглушина Н.П. Интеллектуальный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Интеллектуальная собственность. 2010. №5. С.42.

Л.В. Лазарева

Курганский государственный университет, г. Курган

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В рыночной экономике проблема выбора носит всеобщий характер, что ставит перед субъектами задачу эффективного распределения ограниченных ресурсов и управления ими. В этих условиях принятие любого решения в области управления предприятием связано с альтернативными издержками или стоимостью ресурсов, отвлеченных от альтернативного использования, и в конечном итоге должно способствовать получению экономической и нормальной прибыли, что свидетельствует как об эффективном использовании ресурсов, включая предпринимательские спо-

собности и информацию, так и о перспективах бизнеса в целом. Принятие управленческих решений любого уровня связано с анализом больших объемов внешней и внутренней информации, что способствовало повсеместному внедрению информационных технологий (ИТ) в деятельность предприятий и привело к формированию иерархической информационно-управляющей структуры, соответствующей степени развития концепции управления и уровню информационного развития предприятия.

Самому низкому уровню информатизации соответствует концепция локальной автоматизации, когда объектами становятся отдельные задачи, решаемые локальными функциональными подсистемами в составе автоматизированной системы управления предприятием на отдельных рабочих местах.

В настоящее время промышленные предприятия, имеющие специфику своей сферы экономической деятельности, используют полнофункциональные интегрированные автоматизированные системы управления различного уровня. К ним относят системы:

- MRP (Material Requirement Planning) – планирование потребностей в материалах);
- MRP II (Manufacturing Resource Planning – планирование производственных ресурсов;
- ERP-система (Enterprise Resource Planning) – планирование ресурсов предприятия);
- ERP-II и CSRP (Customer Synchronized Relationship Planning) – планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем.

Планирование потребности в материалах (MRP) – методология, используемая в управлении производством и обеспечивающая разработку планов и графиков поставки материалов и комплектующих для обеспечения заданной программы производства. MRP система предназначена для расчета плана закупок необходимых компонентов и плана производства на основании спецификации изделия, прогнозируемого спроса и технологических нюансов производства [1]. Дальнейшее усовершенствование системы вызвало преобразование системы MRP с замкнутым циклом в расширенную модификацию – MRPII. Эта система была создана для эффективного планирования всех (в том числе, финансовых и кадровых) ресурсов производственного предприятия и представляет собой метод, основанный на использовании планирования потребности в материалах, вклю-

чающий в себя функции управления складами, снабжением, продажами и производством. Также допускает включение в единую систему функций учёта и управления финансами [2].

ERP-система (система планирования ресурсов предприятия) – корпоративная информационная система (КИС), предназначенная для автоматизации учёта и управления. Как правило, ERP-системы строятся по модульному принципу, и в той или иной степени охватывают все ключевые процессы деятельности компании. По количеству ERP-внедрений в России лидируют промышленные и торговые компании, причем среди промышленных подsegmentов выделяются прежде всего машиностроение (10,3%), пищевая (6,5%) и химическая промышленность (3,7%), стоит также отметить строительство (8,3%) и энергетику (2,9%), где также высок спрос на системы управления ресурсами предприятия. Наибольшую долю имеет торговля (17%), что обусловлено высокими темпами роста сектора розничной торговли за последние 4 года [3].

Среди главных тенденций развития российского рынка ERP-систем в 2013–2014 годах следует отметить следующие. Во-первых, достижение рынком стадии насыщения, что усилило конкуренцию между поставщиками систем. Во-вторых, рост спроса на узко специализированные блоки ERP для решения конкретных задач, поскольку заказчики внедряют систему не полностью (обычно функционал платформ задействован на 30-40%). В-третьих, формирование рынка облачных ERP-технологий, развитие и мобильный доступ к системе управления предприятием. В-четвертых, стремление пользователей к сокращению полной стоимости владения (TCO) систем управления ресурсами предприятия, в том числе путем: замены ERP-системы на более «экономичную» (за счет лицензионных отчислений и меньших затрат на поддержку), внедрения ERP поэтапно (позволяет разбить масштабный проект на несколько более дешевых). Кроме того, для достижения видимого экономического эффекта заказчики стремятся расширять области применения ERP, применять современные методики управления производством, переходить на электронный документооборот. В силу этих же причин поставщики ERP отмечают рост популярности отраслевых решений, которые минимизируют затраты предприятия на проект внедрения за счет наличия заранее разработанного функционала для управления и учета в соответствии с требованиями специфики соответствующей отрасли [4].

Система ERP-II является расширением ERP-системы в направлении более тесного взаимодействия предприятия с его клиентами и контрагентами, создания так называемого «виртуального предприятия», отражающего взаимодействие производства, поставщиков, партнеров и потребителей и служит для интеграции предприятия во внешнее информационное пространство.

Поскольку для промышленных предприятий актуальной является проблема повышения конкурентоспособности продукции и соответственно формирование конкурентных преимуществ высокого порядка, наиболее перспективным направлением развития информационных систем является внедрение CALS-технологий (Continuous Acquisition and Life cycle Support). Системы данного класса осуществляют непрерывную информационную поддержку жизненного цикла продукции и представляют собой совокупность базовых принципов, управленческих и информационных технологий, обеспечивающая поддержку жизненного цикла изделий (преимущественно машиностроительных) на всех его стадиях. CALS базируется на использовании интегрированной информационной среды (единого информационного пространства), в которой посредством электронного обмена данными реализуется взаимодействие всех участников жизненного цикла: заказчиков продукции (включая государственные учреждения и ведомства), разработчиков, производителей (поставщиков) продукции, эксплуатантов. Русскоязычный аналог CALS – ИПИ (Информационная Поддержка жизненного цикла Изделий).

В целом, единство информационной системы управления предприятием состоит в том, что данные, полученные или введенные на любом уровне системы, должны быть доступны для принятия решений на любом уровне иерархии.

Список литературы

1 MRP // TAdviser: деловой портал. URL: <http://tadviser.ru/a/54388> (дата обращения 14.10.2014).

2 MRP II // TAdviser: деловой портал. URL: <http://tadviser.ru/a/54387> (дата обращения 14.10.2014).

3 ERP // TAdviser: деловой портал. URL: <http://tadviser.ru/a/42530> (дата обращения 14.10.2014).

4 Главные тенденции рынка ERP систем (Россия) // TAdviser: деловой портал. URL: <http://tadviser.ru/a/231352> (дата обращения 14.10.2014).

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ИННОВАЦИИ

Для выявления негативных факторов, препятствующих развитию предприятий, производящих инновации, необходима оценка их инновационного макро- и микроклимата, который представляет собой состояние внешней среды, влияющей на достижение инновационной цели предприятия через его инновационный потенциал.

Оценка инновационного макроклимата осуществляется на основе СТЭП-анализа стратегических сфер: социальной, природно-географической и коммуникационной; технологической и научно-технической; экономической и финансовой; политической и правовой. Оценка внешнего инновационного микроклимата предполагает анализ стратегических зон хозяйствования: уровня конкуренции, отношений с потребителями и партнерами; инвестиций; новых технологий и научно-технических информационных ресурсов; сырьевых, топливно-энергетических и материально-технических ресурсов; трудовых ресурсов; групп стратегического влияния на уровне отрасли, региона, города, района [1, с. 119].

Итоговая оценка состояния инновационного климата определяется как среднеарифметическое значение оценки макро- и микроклимата. Измерение макро- и микроклимата осуществляется балльным методом экспертных оценок с учетом весомости факторов. Интегральная оценка (ИО) влияния факторов макро- и микроклимата может быть получена следующим образом:

$$\text{ИО} = \alpha A + \beta B + \dots + \gamma C, \quad (1)$$

где, α, β, γ – коэффициенты относительной значимости фактора,
 $\alpha + \beta + \gamma = 1$;

A, B, \dots, C – балльная оценка влияния отдельного фактора.

Оценка инновационного климата проведена на предприятии, производящем инновации производственно-технического назначения, ОАО «ШААЗ», выпускающем радикальные инновации - теплообменники к грузовым автомобилям, и на предприятии, производящем инновационные потребительские товары, Группа компаний «Терракот», выпускающем радикальные инновации – облицовочную керамическую плитку. Теплообмен-

ники изготавливаются на основе разработанного и запатентованного новшества, патент на изобретение № 2266497 и используются в радиаторах для охлаждения двигателей автомобилей, обеспечивают увеличение теплоотдачи, прочности, виброустойчивости, жесткости, уменьшение трудоемкости благодаря применению технологических принципов теплотехники.

Расчетная интегральная оценка влияния макроклимата на инновационную деятельность ОАО «ШААЗ» составила лишь 0,88, а Группы компаний «Терракот» еще ниже – 0,72, что свидетельствует о неблагоприятном воздействии внешней макросреды на их деятельность. В ОАО «ШААЗ» это обусловлено старением парка грузовых автомобилей, высокими налоговыми ставками, средним уровнем цен на автомобильные агрегаты, несовершенством правовой базы. В Группе компаний «Терракот» низкий уровень состояния инновационного макроклимата связан со старением населения области, отсутствием информации о наличии материальных ресурсов, о порядке и условиях доступа к ним, удорожанием рабочей силы, высокими налоговыми ставками, несовершенством правовой базы.

Аналогичным образом проведена оценка влияния внешнего микроклимата по основным факторам, которые воздействуют на инновационную деятельность предприятия. Итоговая оценка состояния инновационного микроклимата в ОАО «ШААЗ» достигла 2,2, а в Группе компаний «Терракот» - лишь 1,65, что объясняется ожесточенной конкуренцией на рынке, недостатком инвестиций, слабым стратегическим влиянием на уровне отрасли, региона и города. Итоговая оценка состояния инновационного климата в ОАО «ШААЗ» равна 1,54, а в Группе компаний «Терракот» - 1,19 при максимально возможном значении 5, что говорит о неблагоприятном воздействии внешней среды, обусловленном социальной напряженностью, неблагоприятным инвестиционным климатом, отсутствием информации о наличии материальных ресурсов, отсутствием собственного сырья, несовершенством законодательной базы, неразрывностью механизма финансово-кредитной поддержки, административными барьерами на пути развития предприятий. В этих условиях основными проблемами, препятствующими развитию предприятий, являются нехватка собственных оборотных средств, ограниченный доступ к кредитным ресурсам, сложность в подборе необходимых кадров, административные барьеры, усиливающаяся конкуренция на рынке.

Слабая поддержка инновационной деятельности предприятий со стороны государственной власти региона, разработка отдельных меропри-

ятий по поддержке их развития не обеспечивают эффективной деятельности предприятий. Препятствием на пути их устойчивого развития, по нашему мнению, выступает недостаточность разработок по формированию эффективно работающих моделей их управления, основанных на принципах системности.

Под устойчивым развитием предприятия мы понимаем гармоничное развитие стратегий и программ предприятия на основе инновационного потенциала и инновационного климата в факторы эффективности как источника инвестиций в новые инновационные проекты. На наш взгляд, концепция устойчивого развития предприятия включает в себя разработку на основе инновационного климата и инновационного потенциала стратегий и программ развития, организацию производства и коммерциализацию инноваций для инвестирования новых инновационных проектов (рисунок 1).

Достижение стратегических целей предприятия требует моделирования его устойчивого развития. Для повышения эффективности управления предприятием необходима концептуальная модель его устойчивого развития, включающая совокупность взаимосвязанных компонентов, образующих качественно новую целостность по обеспечению результативности его управления.

Предлагаемая концептуальная модель устойчивого развития предприятия представлена на рисунке 2.

Для обеспечения устойчивого развития предприятия, по нашему мнению, в модель необходимо включить следующие компоненты:

- 1) нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности на предприятии;
- 2) ее организационно-экономическое обеспечение;
- 3) финансово-кредитную и имущественную ее поддержку;
- 4) дифференцированный подход к управлению инновационной деятельностью на предприятии в разрезе конечного потребления инноваций и степени полноты инновационного цикла;
- 5) совершенствование организационных структур предприятий в направлении развития инновационного предпринимательства;
- 6) развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности на предприятии;
- 7) оценку экономической эффективности модели управления инновационной деятельностью на предприятии.



Рисунок 1 – Содержание концепции устойчивого развития предприятия



Рисунок 2 – Концептуальная модель устойчивого развития предприятия

Особенности концептуальной модели устойчивого развития предприятия выражаются в следующем:

- 1) главной целью формирования этой модели является появление инвестиций в новые инновационные проекты;
- 2) модель разработана на принципах системности, комплексности управления, самоорганизации расширенного воспроизводства и эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии;
- 3) структура компонентов модели рассматривается как совокупность инструментов управления инновационной деятельностью на предприятии;

4) совершенствование модели осуществляется на основе оценки экономической эффективности управления предприятием;

5) критерием достижения цели является получение экономической эффективности модели управления инновационной деятельностью на предприятии. По предлагаемым компонентам необходимо выбирать критерии оценки уровня достижения целей этих компонентов и на основе этого оценить экономическую эффективность модели управления инновационной деятельностью на предприятии.

Таким образом, предлагаемая модель устойчивого развития предприятия в виде структурной модели позволит обеспечить эффективность управления инновационной деятельностью на предприятии.

Список литературы

1 Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 2009.

В.С. Миронова

Курганский государственный университет, г. Курган

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НОВШЕСТВ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ИХ ИЗНАЧАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Рынок инноваций предусматривает ценообразование на инновационную продукцию, а рынок новшеств – на интеллектуальный товар. Индивидуальный экономический интерес разработчиков новшеств заключается в получении части прибыли от реализации произведенных на их основе инноваций, а производителей инноваций – экономического эффекта от производства инноваций. Согласование противоречивых экономических интересов разработчиков новшеств и производителей инноваций вызывает необходимость поиска нового механизма координации их деятельности с помощью рыночных рычагов.

При формировании цен на новшество следует исходить из его особенностей:

– во-первых, оно само по себе потребительной стоимости не имеет, но она появляется при его практическом внедрении в виде инновации;

– во-вторых, его стоимость не может измеряться затратами овеществленного в нем труда, так как интеллектуальный труд содержит творческую составляющую, а это означает, что стоимость интеллектуального товара не связана напрямую с количеством затраченного на него труда и времени;

– в-третьих, его стоимость характеризуется эффектом, создаваемым им при его использовании в производстве, то есть дополнительной прибылью от производства и реализации инновации.

Данные особенности накладывают отпечаток на специфические методы ценообразования на новшество. Специфика состоит в том, что необходимо:

1) спрогнозировать в течение инновационного цикла спрос на инновационную продукцию, полученную на основе новшества и увязать его с производственной мощностью предприятия;

2) определить на основе опроса предприятий-потребителей новшеств ожидаемую цену инновационной продукции исходя из ее ценности, рассчитать ожидаемую себестоимость и установить необходимую прибыль;

3) распределить эффект в виде дополнительной прибыли от производства и реализации инновационной продукции между разработчиками новшества и производителями инновации.

В мировой практике используются различные соотношения распределения прибыли от использования новшества от 0,2 до 0,6 части в зависимости от его научного уровня и характера участия предприятия-покупателя новшества в его разработке [1, с 124]. Следовательно, цена новшества зависит от его эффективности.

Для оценки эффективности новшества в экономической литературе применяется показатель научно-технического эффекта, характеризующий возможность использования результатов прикладных исследований и опытно-конструкторских работ, и обеспечивающий получение информации, необходимой для производства инноваций на предприятиях.

К сожалению, в литературных источниках нет пока единой точки зрения по методике его расчета. Отдельные авторы предлагают оценивать научно-технический эффект по таким признакам как уровень новизны, теоретический уровень и возможность реализации разработки [2, с. 65]. С точки зрения других авторов его оценку целесообразно производить на

основе следующих факторов: научно-технический уровень, перспективность, возможные масштабы внедрения, степень вероятности успеха.

Теоретически обобщая точки зрения авторов, мы видим, что в основе оценки изначального эффекта новшества как результата прикладных исследований и опытно-конструкторских работ на предприятиях, разрабатывающих новшества, лежат уровень новизны, возможность реализации, перспективность, степень вероятности успеха.

Нам представляется, что оценку изначального эффекта новшества следует производить на основе тех факторов, которые обеспечивают инновационную активность предприятий. Нами были выявлены факторы, обуславливающие их инновационную активность. Расчет изначальной эффективности новшества мы предлагаем производить по формуле:

$$\text{Эизнач} = \frac{\sum_{i=1}^n (\Phi_i^{\text{новый}} * V_i)}{\sum_{i=1}^n (\Phi_i^{\text{max}} * V_i)}, \quad (1)$$

где $\Phi_i^{\text{новый}}$, Φ_i^{max} – достигнутое новое и максимальное значение i -ого фактора инновационной активности, соответственно;

V_i – коэффициенты весомости i -ого фактора инновационной активности;

n – количество факторов инновационной активности.

Нами проведена оценка изначального эффекта новшества балльным методом экспертных оценок с учетом весомости этих факторов (таблица 1).

Расчет изначального эффекта новшеств произведен в ОАО «АК «Корвет» по разработанному и запатентованному новшеству обвязке газовых скважин, патенты № 2255202, № 2269645, № 2355874, № 2355875, и в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» по разработанному и запатентованному новшеству прицепу легкового автомобиля.

Изначальный эффект новшества в ОАО «АК «Корвет» составил 11,7 балла при максимально возможном значении 13,2 балла, изначальная эффективность новшества - 0,886, что обусловлено проведением на предприятии исследований и разработок, средним удельным весом инновационной продукции, хорошим состоянием инновационного потенциала и средним состоянием инновационного климата. В ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» изначальный эффект новшества достиг 10,8 балла,

изначальная эффективность новшества - 0,818, что связано с разработкой запатентованного новшества, высоким удельным весом инновационной продукции в общем объеме выпуска, средним состоянием инновационного потенциала, плохим состоянием инновационного климата.

Таблица 1 – Расчет изначального эффекта новшеств ОАО «АК «Корвет» и ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы»

Факторы инновационной активности	Коэффициент весомости	Оценка факторов, баллы	
		Обязка газовых скважин	Прицеп легкового автомобиля
1. Вид инновационной деятельности	0,1		
1.1. Прикладные исследования		10	10
1.2. Опытно-конструкторские работы		8	8
1.3. Приобретение новых технологий		6	6
1.4. Приобретение машин, оборудования		3	3
		2	-
1.5. Приобретение программных средств		7	7
		2	2
1.6. Производственное проектирование		4	4
1.7. Обучение персонала			
1.8. Маркетинговые исследования			
2. Уровень новизны инновации	0,2		
2.1. Радикальная		10	-
2.2. Улучшающая		-	8
2.3. Модифицированная		-	-
3. Прогнозируемый удельный вес инновационной продукции на основе разработанного новшества в общем объеме выпуска	0,4		
3.1. Высокий >25%		-	10
3.2. Средний 10 – 25%		7	-
3.3. Низкий <10%		-	-
4. Состояние инновационного потенциала	0,2		
4.1. Хорошее 8-10 баллов		10	-
4.2. Среднее 4,1-7,9 балла		-	5
4.3. Плохое 1-4 балла		-	-

Продолжение таблицы 1

5. Состояние инновационного климата	0,1		
5.1. Хорошее 8-10 балла		-	-
5.2. Среднее 4,1-7,9 балла		7	-
5.3. Плохое 1-4 балла		-	2
6. Изначальный эффект новшества		11,7	10,8
7. Максимально возможное значение изначального эффекта новшества		13,2	13,2
8. Изначальная эффективность новше- ства		0,886	0,818

Для устранения субъективизма при распределении прибыли от производства инновационной продукции между разработчиками новшества и производителями инновации мы предлагаем использовать шкалу, устанавливающую строгую зависимость между прибылью и изначальной эффективностью (таблица 2).

Таблица 2 – Шкала распределения прибыли от производства инновационной продукции между разработчиками новшества и производителями инновации

Изначальная эффективность новшества	Доля прибыли исследователям и разработчикам новшества
0,81 – 1,0	0,6
0,61 – 0,8	0,5
0,41 – 0,6	0,4
0,21 – 0,4	0,3
До 0,2	0,2

В связи с тем, что изначальная эффективность новшества обвязки газовых скважин составляет 0,886, то доля годовой прибыли от реализации этой инновационной продукции должна распределяться между разработчиками новшества и производителями инновации в соотношении 0,6 : 0,4. Цена новшества обвязки газовых скважин составила 17194,4 тыс. р., фактические затраты на разработку этого новшества - 7860 тыс. р., в том числе материальные затраты 260 тыс. р., заработная плата с отчислениями на социальные нужды 3600 тыс. р., стоимость оборудования 4000 тыс. р., прибыль от реализации новшества - 3603 тыс. р., рентабельность новше-

ства, определяемая как отношение прибыли к затратам на его разработку - 118,8%.

Распределение дополнительной годовой прибыли между разработчиками новшества и производителями инновационной продукции ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» следует производить тоже в соотношении 0,6 : 0,4, так как изначальная эффективность новшества составила 0,818. Цена новшества прицепа легкового автомобиля составила 44647 тыс. р.

Таким образом, разработанная методика оценки изначальной эффективности новшества и шкала, устанавливающая зависимость между прибылью и изначальной эффективностью, позволяют определить цену новшества.

Список литературы

1 Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

2 Пузыня К.Ф., Запаснюк А.С. Экономическая эффективность научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. М: Машиностроение, 2010.

В.С. Миронова

Курганский государственный университет, г. Курган

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

На эксплуатационной стадии инновационного проекта, когда осуществляется производство инноваций, расчет эффективности управления количественными показателями не даёт полной оценки результативности управления. Нам представляется, что её следует дополнить качественными показателями, так как на результат управления инновационными проектами большое влияние оказывают показатели качества работы.

Мы предлагаем в число качественных показателей фактической эффективности управления инновационными проектами ввести коэффициент качества труда управленческого персонала. Необходимость его введения в число оценочных показателей фактической эффективности управления инновационными проектами обусловлена потребностью учёта свое-

временности и полноты разработанности мероприятий по стадиям инновационного проекта.

Расчет коэффициента качества труда управленческого персонала ($K_{кт}$) мы предлагаем осуществлять по следующей формуле:

$$K_{кт} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^2 k_{своеврем. i} \cdot V_{своеврем. j} + k_{полн. i} \cdot V_{полн. j}, \quad (1)$$

где $k_{своеврем. i}$ - коэффициент своевременности выполнения работ на i -ой стадии инновационного проекта;

$k_{полн. i}$ - коэффициент полноты разработанности мероприятий на i -ой стадии;

$V_{своеврем. j}$, $V_{полн. j}$ - коэффициенты весомости, соответственно, показателя своевременности выполнения работ ($j=1$) и показателя полноты разработанности мероприятий ($j=2$) на i -ой стадии инновационного проекта;

m – количество стадий инновационного проекта, $i=1, 2 \dots m$.

Распределение весомости между коэффициентом своевременности и коэффициентом полноты разработанности можно принять 0,3 и 0,7, соответственно. Коэффициент своевременности выполнения работ на i -ой стадии инновационного проекта, по нашему мнению, следует определять отношением фактической трудоемкости выполнения работ на i -ой стадии к расчетной, а коэффициент полноты разработанности мероприятий на i -ой стадии – отношением количество фактически выполненных работ из перечня мероприятий на i -ой стадии инновационного проекта к запланированному.

Другим качественным показателем, на наш взгляд, является степень полноты достижения цели на каждой стадии инновационного проекта и в целом по проекту. Коэффициент, характеризующий степень полноты достижения цели на i -ой стадии инновационного проекта, на наш взгляд, можно определить отношением фактического уровня достижения цели на i -ой стадии к максимальному уровню, соответствующему полному достижению цели на i -ой стадии инновационного проекта.

Целью прикладных исследований является решение технической проблемы, целью опытно-конструкторских работ – создание образца новшества, целью освоения производства - изготовление первой промышленной партии инновационной продукции, целью промышленного производ-

ства – выполнение плана по производству инновационной продукции, целью маркетинга – разработка комплекса маркетинга инноваций, целью сбыта – выполнение плана по реализации инновационной продукции.

Коэффициент полноты достижения цели инновационного проекта стремится к единице, чем ближе он к единице, тем полнее достигнута цель инновационного проекта. На основе коэффициента качества труда управленческого персонала и коэффициента полноты достижения цели инновационного проекта можно проводить мониторинг и контроль уровня своевременности, полноты разработанности и достижения цели инновационного проекта.

При использовании динамического метода, как наиболее часто применяемого для оценки эффективности управления инновационным проектом, количество оценочных показателей эффективности управления будет равно 6, в том числе 4 количественных: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, дисконтированный период окупаемости, рентабельность инвестиций и 2 качественных показателя: коэффициент качества труда управленческого персонала и коэффициент полноты достижения цели инновационного проекта.

Общий уровень экономической эффективности управления инновационным проектом мы предлагаем рассчитать путем соотношения фактического и расчетного значения количественных и качественных показателей эффективности с учетом их весомости:

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{Z}_{\text{факт}_i}}{\mathcal{Z}_{\text{расч}_i}} \cdot V_i, \quad (2)$$

где $\mathcal{Z}_{\text{факт}_i}$, $\mathcal{Z}_{\text{расч}_i}$ - значение количественных и качественных показателей эффективности на i -ой стадии инновационного проекта фактическое и расчетное, соответственно.

Результаты расчёта общего уровня экономической эффективности управления инновационным проектом показали, что в ЗАО «Курганстальмост» он составил 5,76, а в ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» - 5,48 при максимально возможных значениях 6, что говорит о высокой эффективности инновационных проектов. В ЗАО «Курганстальмост» по сравнению с ЗАО «Торговый дом «Курганские прицепы» выше уровень

выполнения количественных показателей на 0,22 и качественных показателей на 0,06.

Таким образом, использование количественных и качественных показателей оценки уровня экономической эффективности управления инновационными проектами позволит наиболее полно осуществить оценку результативности управления.

Л.А. Паклина

Курганский государственный университет, г. Курган

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Использование IT-технологий в современном мире бизнеса требует оценки эффективности их использования. Как и любой проект, IT-технология начинается с этапа проектирования и заканчивается этапом оценки полученных результатов.

Являясь неотъемлемой частью стратегической информационной системы, информационные технологии помогают достичь преимущества перед конкурентами. Использование подобных систем имеет очень высокую рисковую составляющую, т.к. требует значительных инвестиций.

Существующие методы оценки инвестиций в НИОКР могут быть использованы и для оценки эффективности применения IT-технологий. Следует отметить, что не существует прямой зависимости между объемом финансовых вложений и размером конечной выгоды.

Успешность использования IT-технологий во многих сферах предпринимательской деятельности обуславливается повышением конкурентоспособности компаний. При этом нельзя пренебрегать ответной реакцией конкурентов на владение подобным конкурентным преимуществом, т.к. оно должно носить относительно устойчивый характер.

Ценообразование на IT-продукты включает в себя следующие этапы (рисунок 1).

Главным условием успешного применения перечисленных действий является соблюдение целостности структуры комплекса маркетинга. Для этого макро- и микропоказатели работы предприятия должны постоянно

изучаться и корректироваться по мере необходимости и наличие возможности.

IT-технологии характеризуются использованием математических моделей для оценки альтернативных вариантов реализуемых коммерческих решений.



Рисунок 1 – Этапы формирования цены на IT-продукт

На ценообразование в реализуемых IT-решениях возлагается обязанность сопровождения поставленной задачи и контроль полученных результатов.

Задачу формирования цены на IT-технологии как на товар приходится решать в двух следующих случаях:

- 1) если IT-технологии являются товаром, реализуемым на сторону внешнему потребителю;
- 2) если IT-технологии являются трансфертным продуктом и реализуется в порядке технологической кооперации внутри предприятия.

В первом случае должна формироваться рыночная цена, цена на основе спроса, предложения и с учетом факторов, действующих в соответствующей модели рынка. Эта «внешняя» цена дает основания для управления эффективностью производства рассматриваемого продукта, т.е. для формирования «внутренней» цены или издержек, возникающих на предприятии при производстве этого продукта. При определении цены может

применяться расчетная модель издержек на основе калькуляции затрат всех используемых ресурсов.

Во втором случае для формирования трансфертной цены на IT-технологии могут использоваться следующие методы ценообразования: метод на основе рыночных цен; метод на основе полных затрат; метод на основе подхода «затраты плюс».

Формирование структуры цены на IT-услуги связано со значительными сложностями, обусловленными, природой информации. Определение расхода информационного ресурса на единицу производимой продукции является затруднительным, поэтому возможно установление относительной ценности услуги или ресурса, скорректированной путем введения соответствующих весовых коэффициентов.

Учет и анализ использования и эффективности IT необходимы, в том числе и в целях определения издержек и цены на продукцию информационных систем. Основой подобного учета могут быть затраты машинного времени. В современных условиях подход к определению ценового эквивалента технических и пользовательских характеристик информационного ресурса должен быть рыночным, т.е. рынок собственным механизмом устанавливает цены на все ресурсы, в том числе и на применение той или иной машины, в соответствии с ее потребительскими свойствами. Отправной точкой в данном случае могут быть статистические методики сопоставления издержек и объемов реализации продукции.

Н.А. Политикова

Курганский государственный университет, г. Курган

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДОСНОВА ПОЛУЧЕНИЯ ЗНАНИЙ

Знание – продукт общественной материальной и духовной деятельности людей, идеальное выражение в знаковой форме объективных свойств и связей мира. В знании осуществляется перевод разрозненных представлений в теоретически систематизированную общезначимую форму.

Знание – необходимое условие и основа человеческой деятельности, важнейший фактор производства. Субстанциональной основой знаний является информация, которая представляет меру организации систем и характер взаимной зависимости их элементов. Информация как экономиче-

ский ресурс используется в различных направлениях, результатом чего является многообразие форм воплощения и путей создания стоимости.

Информация и знание содержат в себе потенциал повышения эффективности воспроизводящих систем, ее значимость в условиях научно-технического прогресса неуклонно увеличивается. Современная эпоха называется постиндустриальной или информационной в силу того, что роль информации как фактора производства стала доминировать над другими факторами (труд, капитал, природные ресурсы).

В экономическом аспекте информация это средство снижения неопределенности и риска, способствующие реализации определенных социально-экономической цели. Формы существования информации в экономике разнообразны. Она может быть материализована (средства производства) и существовать в неовещественной форме т.е. в виде знаний, информационных продуктов и услуг.

Получение знаний в материальной и нематериальной форме важнейшая научная и практическая задача. Поскольку носителем знаний является человек (без знаний он не является фактором производства), то создание методологических основ получения знаний является актуальной и экономически значимой проблемой. Получение знаний это перманентный процесс, человек получает, совершенствует знания с момента рождения до смерти и поэтому в течении всей жизни может считаться учащимся. В современном мире получение знаний, в основном, происходит посредством аналитической деятельности (...от живого созерцания к абстрактному мышлению...) в силу чего оптимизация потоков информации в процессе формирования знаний представляется важной.

Общепринятый подход, при котором в начале дается общее понятие информации (все то, что нас окружает), а затем сразу переход к единицам измерения информации, не достигает главной цели обучения – осознанного представления об информации как философской категории – меры сложности системы. Образуется схоластический разрыв между данным определением и последующим изучением других понятий, косвенно связанных с данным понятием: устройства компьютера, кодирования информации, обработки ее и так далее, изменяющими смысловой акцент изучения темы. Между тем, на этом этапе начального ознакомления важно и нужно выделить именно философский аспект «информации»: чем сложнее описываемая система, тем большее количество информации требуется для

ее описания, проиллюстрировать ее. Эту идею вполне возможно воспринять при условии наглядного и подробного ее обоснования посредством различных примеров. Если же не обращаться к примерам, то данное утверждение будет голословным. Ясно, что само по себе одно определение «информации» лежит вне предмета последующего обучения алгоритмам и способам представления информации в памяти компьютера, кодирования и преобразования информации, обучения элементам программирования. Представляется более логичным другой подход к изучению темы «Информация в природе и обществе», при котором раскрытие философского содержания категории «Информация» происходит несколько этапов.

В начале обучения дается обоснованное определение информации как меры – степени сложности объекта, причем подробно рассматриваются цепи К. Шеннона с $n=1,2,3 \dots N$ последовательно и параллельно соединенными ключами для иллюстрации возрастания количества информации, требующейся для описания возможных состояний электрической цепи. Основная идея данного изучения цепей – показать, что с возрастанием числа ключей (параметра сложности цепи) увеличивается объем информации, требуемой для описания цепи, т.к. возрастает число возможных состояний $F(n)$ в цепи [2; 6].

Затем исследуется вопрос о вероятностном подходе к информации как степени уменьшения неопределенности исхода некоторого события (испытания). Уместно провести изучение формулы объема информации К.Шеннона в исходах статистических испытаний и обсудить ее на простейших примерах (бросание монет, кубика), выяснив смысл аддитивности вероятности и объема информации.

После этого даются принципы двоичного кодирования информации, использование формулы Хартли для определения длины двоичного ключа [3]. Далее необходимо перейти к обработке информации на компьютере, способам ее представлению в памяти компьютера, типам решаемых задач и существующих алгоритмов, их свойствам, программному обеспечению и изучению технологий обработки информации различного назначения.

Целесообразно сформулировать теорему С. Хокинга о квадратичном возрастании информационной энтропии в объектах, не подчиняющихся закону возрастания физической энтропии (в частности, квазизвездных объектах Вселенной – черных дырах, имеющих горизонт поглощения всей входящей информации, включая и энергетические системы).

Необходимо обсуждение проблемы хаоса интерпретации в информационном обществе. Философское обсуждение важнейших проблем информационного общества позволяет логически осуществить завершение и научное обоснование курса информатики, сформировать творческое и эвристическое мышление как саморазвивающуюся систему.

Не вдаваясь во все аспекты обсуждения философского содержания категории «информации», следует заметить, возможно продемонстрировать такие свойства информации, как измеримость, связь информации о системе с уровнем структурности (сложности) системы, роль измерения и информации о системе в естественных науках (данные вопросы следует обсуждать в конце всего обучения информатике).

Мы живем в XXI веке в информационном обществе, обмен информацией происходит с каждым из нас непрерывно. Человек выбирает лишь значимую для себя информацию, но получает ее невольно из самых разнообразных источников – радио, книг, телевидения, обучаясь в школе и вузе, посещая театры и т.д. Информация неразрывно связана с жизнедеятельностью как одного человека, так и всей цивилизации, однако строгое научное определение «информации» осуществлялось постепенно и выявлялось окончательно только с бурным развитием компьютерной техники во второй половине XX столетия.

Какие же научные дисциплины имеют отношение к «информации»?

Это, прежде всего, наука об управлении – кибернетика, развитие которой с учетом практического осуществления электронно-вычислительных машин привело к новой области знания – информатике. По определению академика Ершова, информатика изучает способы сбора, хранения, преобразования и передачи информации, в том числе с помощью компьютера. Роль компьютера изменилась: сегодня, в эпоху мощных интеллектуальных программ, играющих в шахматы на уровне гроссмейстера, осуществляющих сложные функции слежения и управления самыми различными процессами, весьма далекими от числа арифметических вычислительных операций, он стал мощным средством развития общества. Сфера применения персональных компьютеров (ПК), установившаяся в прошлом веке, в достаточной степени оригинальна – большая часть парка персональных компьютеров используется для хранения баз данных экономической, статистической информации, ведения различного автоматизированного учета – транспорта, страхования, платежей.

Другой наукой, которая интересуется понятием информация, является философия, вернее, теория познания или гносеология. В гносеологии выделяют такие значимые свойства информации как:

1 объективность, независимость информации от познающего субъекта, человека;

2 объективируемость. т.е. свойство проявлять себя в форме знаков, символов, звуков, цвета, букв, слов – именно эти проявления общего понятия, или, как говорят философы, категории «информации», мы обычно считаем для себя информацией. Важная роль информации в процессе познания заключается в том, что информация может являться для субъекта познания (человека) знанием о предмете, явлении, в той или иной форме проявляющемся. Разумеется, не всякая информация будет знанием. Например, уже известная информация не является знанием, не будет также знанием для нас речь на незнакомом языке или набор формул для человека, не знающего математики. Таким образом, информация является знанием лишь в определенных условиях процесса познания. Это очень важно;

3. измеримость информации. Под измеримостью информации подразумевается процесс сопоставления информации некоторых чисел – единиц измерения, в которых выражается объем переданной или полученной в некотором сообщении информации. Впервые такой подход – измерение информации, содержащейся в данном сообщении о чем-либо, а также математическую модель описания, был предложен математиками и кибернетиками К.Шенноном и Н.Винером. Ими были заложены основы современной науки кибернетики – теории информации и процессов управления, которая сегодня использует для анализа алгоритмов многие разделы современной высшей математики. Именно математика позволяет описывать информационные модели реальных систем. Категория «информации» в философии рассматривается в тесной связи с уровнем организации той или иной выделенной системы – объекта познания. Чем сложнее система, чем больше в ней можно выделить свойств – форм проявления себя, тем больше информация, содержащаяся в данной системе. Разумеется, понятия сложности и простоты весьма относительны и условны – «простой» бильярдным шар состоит из миллиардов весьма сложно устроенных молекул, в то же самое время ядерная реакция может быть «просто» описана в форме уравнений квантовой механики. Тот или иной метод исследования, взгляд на уровни системы, ее структуру определяет, сложна или проста

будет данная система, но именно в данном методе, в данной модели и контексте изучения. Тем не менее, мы вынуждены использовать данное определение информации (уровень сложности системы) и попробовать извлечь из него как можно больше свойств.

Существенно также то, что, основанная на двоичной формальной логике количественная схема обработки и измерения информации, реализованная в современном классе компьютеров, является не единственно возможной: возможен принцип построения компьютеров на более сложных логических схемах, многозначной формальной логике.

Между информацией W и физической энтропией S – мерой хаотичности среды, существует тесная взаимосвязь, указанная впервые Л.Больцманом при изучении одноатомного газа в статистике:

$$S=k \cdot \ln W(n),$$

где $W(n)$ – множество всех состояний некоторой статистической системы.

Из данной взаимосвязи вытекает очевидное следствие: чем выше упорядоченность системы, тем меньше ее энтропия. Можно сказать, что чем более детерминирована система (чем меньше число ее состояний), тем меньше энтропия данной системы при прочих равных условиях (т.к. информационная энтропия зависит не только от параметров системы).

В физическом мире действует закон неуклонного возрастания энтропии Вселенной как замкнутой системы: с течением времени энтропия может только возрастать. Этот факт не может быть объяснен на основании микроскопических и статистических закономерностей, т.к. на микроуровне все уравнения физики обратимы (на это указывали П.Дирак, Р.Фейнман, Л.Д.Ландау), т.е. причина возрастания энтропии может быть связана с некоторыми «асимптотическими свойствами всей совокупности процессов во Вселенной», либо с ее неполной, частичной замкнутостью [2]. Самое интересное, что переход от детерминированных (в некотором смысле) состояний к состояниям с большей энтропией наблюдается и в отношении к информационной энтропии систем.

Рассмотрим некоторую гипотетическую систему, которая может находиться в состояниях $W_1, W_2, W_3, \dots, W_n$ с вероятностями P_1, P_2, \dots, P_n . Имеем некоторую функцию распределения состояний в фазовом пространстве. Статистической суммой Z называется сумма всех возможных состояний, деленная на их число N :

$$Z=(W_1+W_2+\dots+W_n)/n.$$

Аналогом статистической суммы в гносеологии можно считать весь объем накопленных наукой знаний и порождаемые знаниями новые проблемы — своеобразный эффект положительной обратной связи: одна задача порождает ряд новых, т.к. порождается смысловая цепь последствий интерпретации данного уровня описания системы [1].

С этой точки зрения информатизация есть двунаправленный процесс синтеза на уровне количественной новизны и деструкции, «распада» некоторой структурированной среды на изолированные смысловые компоненты на уровне интерпретации. Зададимся вопросом: какие проблемы порождает рост количественной информации в системе с точки зрения накопления информационной энтропии? Информатизация общества — это не только процесс вторжения компьютеров во все сферы жизни — экономику, науку, спорт, управление, досуг с целью решения общих или частных проблем. Это также катастрофический рост «вторичных, сгенерированных, компьютерных данных», их данных и структур, их вторжение в научное сознание, порождающее проблемы фильтрации и интерпретации достоверных данных. Такая интерпретация становится камнем преткновения уже сейчас в социологии, психологии, математической биологии. Более грандиозные задачи встанут в следующие десятилетия, когда качество и уровень программ и компьютеров возрастут, а объем структур данных возрастет неизмеримо.

Второй вопрос: в какой мере можно доверять результатам компьютерных программ? — спрашивают вполне здравомыслящие ученые, притом не гуманитарии, а математики и физики! Речь идет о смысле решений интеллектуальных задач науки, на которые претендуют компьютерные программы. Не окажутся ли разумные люди заложниками созданных ими программ на каком-то витке их усовершенствования в попытке интерпретации результатов? Проблема отнюдь не из фантастического детектива. Множество людей получают доступ к самой разнообразной информации и зачастую попросту теряют ориентиры в море символов и знаков, текстов, рекламы, не умея выделить смысл и достоверность, отличить истинное от ложного. Анализ потоковой информации — острая проблема современности.

Возникает трудно осознаваемая иллюзия всемогущества компьютера, кажется, что компьютер может «все сосчитать, учесть, выявить, смоделировать». Увы, это не так. В соответствии с теоремой Геделя о неполноте

формализованных систем во всякой формализованной системе возможно сформулировать утверждение, которое нельзя ни опровергнуть, ни доказать [4]. Общество вводится в заблуждение обилием и удобством самых разных программ – от мощных баз данных и экспертных систем, до суперигрушек с виртуальными средствами имитации различных сценариев, что захватывает фантазию и душу человека порой не без вреда.

Третья проблема информатизации посредством компьютеризации затрагивает саму науку, прежде всего естественные науки: физику, химию, биологию. Здесь раскрывается обширное поле для проведения всевозможных численных экспериментов, расчетов и проверки некоторых моделей (метод Монте-Карло в квантовой теории поля и др.), зарекомендовавших себя как хорошие расчетные схемы, позволяющие проверять те или иные результаты теоретических построений. Однако возникает опасность придания большего смысла тому, что является всего лишь отображением модели сложного явления, ухода в численные дебри и потери стратегических направлений развития теории, перехода на численное моделирование как единственное средство в науке! Опасность такого подхода в применении компьютеров осознает все большее число ученых, и обращается внимание на чрезвычайное умножение «бессмысленных цифровых» теорий [5]. Трудно подчас оценить реальную пользу той или иной программы и опасность пользования ею. Проблема интерпретации результатов компьютерных программ — одна из острых на сегодняшний день.

Список литературы

- 1 Ананьев Б.Г. Психология чувственного познания. М.: АПН, 1960. 486 с.
- 2 Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. М.: Наука, 1980. 197 с.
- 3 Берг А.И. Информация, управление, интеллект. М.: Мысль, 1976. 383 с.
- 4 Макаров И.М. Теория выбора и принятия решения. М.: Наука, 1998.
- 5 Павлов В.М. Методические основы системных исследований военно-космических средств: учебное пособие/ М.: РВСН, 1998.
- 6 Вейтгельц Е.С. Исследования операций. Задачи, принципы, методология. М.: Наука, 1988.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ДОСТАТОЧНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Информационный анализ технологии процесса управления показывает, что наиболее сложной частью этого процесса с точки зрения процедуры преобразования информации при получении показателей являются принимаемые управленческие решения. Процедурная сложность решений в значительной степени обуславливается тем, что они играют определенную роль во всем процессе разработки и существенно влияют на его качество. Разработка различных показателей – большая творческая работа, в процессе которой специалисты должны определять направление развития хозяйства в целом и его различных отраслей, распределять инвестиции и материальные ресурсы с наибольшим эффектом, прогнозировать динамику изменения различных показателей и т.п. Именно эти и другие, аналогичные по характеру решения и определяют, в конечном счете, качество процесса управления.

Основной целью анализа решения является их последующая формализация и передача на ЭВМ в рамках автоматизированной системы. Успешная разработка этой проблемы в значительной степени зависит от того, насколько глубоко и всесторонне будут изучены принимаемые решения - особенно те из них, которые в настоящее время еще не могут быть формализованы с помощью имеющегося аппарата экономико-математических моделей, и предполагает создание новых методов и моделей формализации (именно такие решения и определяют долю и форму участия людей в системе управления).

Представляется, что исследование управленческих решений должно осуществляться одновременно по двум основным направлениям:

- функциональному, характеризующему, какие решения формируются в процессе разработки разделов программы, их функциональная роль в этом процессе;
- операционному, характеризующему процедурный аспект формирования решения (т.е. как они формируются).

Практика изучения сложных процессов переработки информации человеком, к которым с полным основанием можно отнести управленческие решения, выработала два подхода к их анализу – макроподход и микроподход.

При макроподходе соответствующий информационный процесс рассматривается отвлеченно (или почти отвлеченно) от его внутренней структуры. Такая ситуация имеет место при изучении труднодоступных для анализа процедур переработки информации, когда механизмы этой переработки и ее схемы недостаточно полно изучены. Сущность макроподхода определяется некоторыми специфическими особенностями информационных процессов. Чаще всего такие процессы представляют собой объекты дискретной природы, состоящие из большого числа элементарных процедур. Сложность информационного процесса может затруднить анализ зависимости от микросвойств составляющих элементов.

Снижение уровня абстракции при изучении сложного информационного процесса приводит к анализу его внутренней структуры с позиций микроподхода. Возможность микроподхода определяется тем, что сложный информационный процесс можно расчленить на ряд элементарных процедур переработки информации. Их выявление и взаимный анализ и составляет основной предмет микроподхода.

Этим двум подходам к анализу сложных процедур переработки информации человеком соответствует два принципиально различных подхода к их моделированию. Первому – макроподходу – отвечают функциональные модели, которые воссоздают результат деятельности человека по переработке информации на основании тех же исходных данных, которые использует человек, но не копируя его приёмы, отвлекаясь от внутренней структуры этих процедур.

Второй – микроподход – положен в основу операционного моделирования, при котором модель воссоздает специфические приёмы и операции человека по переработке им информации. Хотя, как правило, при моделировании конкретных информационных преобразований эти подходы тесно взаимодействуют друг с другом, именно функциональные модели являются единственным средством формализации детально не познанных этапов мыслительного процесса (к ним, например, можно отнести многочисленные экспертные оценки, лежащее в основе формирования самых различных решений).

Объектом функционального аспекта анализа являются решения, являющиеся результатом деятельности специалистов при составлении хозяйственных программ. Целью такого анализа является выделение признаков, позволяющих все множество решений разбить на классы, несущие различную функциональную нагрузку в общем процессе управления. В общих чертах функциональная схема классификации в качестве основных признаков содержит следующее:

- хозяйственный уровень, масштаб решения;
- длительность периода, к которому относится решение;
- целевое назначение решения в общем процессе разработки программы.

В соответствии с установившейся структурой хозяйства, решения по первому признаку делятся на:

- стратегический уровень (определение целей экономического развития, выбор рациональной структуры, основных направлений инвестиций и путей повышения их эффективности и др.);

- территориально-отраслевого уровня (как правило, они детализируют применительно к своему масштабу решения стратегического уровня, однако эта детализация осуществляется не механически, а требует специфических подходов и методов для формирования решений, в связи с чем они и выделяются;

- уровни предприятий, которые в отдельных случаях в компетенцию управленческих органов.

Функциональная роль решений в общем процессе разработки хозяйственной программы в значительной степени определяется их целевым назначением, т.е. той задачей, которую они призваны решать. В практике такие задачи носят самый различный характер. В первом приближении по целевому назначению решения можно разбить на четыре подкласса: прогнозные, упорядочивающие, распорядительные и балансовые решения.

Основной задачей прогнозных решений является определение предполагаемого знания того или иного экономического показателя на период в условиях неполной исходной информации. Особенность этих решений состоит в том, что находится не наилучший, с экономической точки зрения, вариант, а вариант, наиболее точно предугадывающий реальное изменение того явления или процесса, который характеризуется данными показателями. В свою очередь, прогнозные решения делятся на экстрапо-

ляционные (динамика значений одного показателя) и корреляционные (динамика взаимных значений нескольких показателей).

К упорядочивающим решениям относятся, например, решения о целях экономического развития, о его темпах и пропорциях по их различным видам и отраслям, о направлении капитальных вложений, о первоочередных научно-технических задачах и т.д. Уже из этого краткого перечня видно, что упорядочивающие решения занимают и при различных корректировках, балансировании и т.п.

К следующему подклассу относят решения, целевое назначение которых состоит в нахождении наилучшего в том или ином смысле варианта распределения ресурсов – материальных, финансовых или трудовых. Результат этих решений в значительной степени определяет эффективность. В качестве типовых решений этого подкласса можно указать, например, выбор направлений капитальных вложений (распределение их ресурсов по производствам), выбор вариантов (проектов) капитальных вложений, определение поставщиков и т.п.

В отличие от функционального аспекта анализа, изучающего решения как результат переработки информации (т.е. в известном смысле внешние характеристики решений), операционный аспект предполагает выделение исследование признаков, характеризующих решения уже как процесс переработки информации человеком, т.е. ставит своей целью изучение внутренних сходств и различий тех процедур информационных преобразований, которые приводят к получению результата решения.

Другими словами, если функциональная схема анализа рассматривает, какие решения формируются в процессе разработки показателей, то операционная схема предполагает изучение того, как они формируются, исследует их процедурный аспект. При операционном подходе к анализу необходимо выделить признаки, характеризующие с различных сторон процедуру формирования решений и позволяющие сгруппировать решения по сходствам и различиям в относительной сложности формализации соответствующих операций.

Процедуры формирования решений (а вместе с тем и сложность их формализации) определяется особенностями этих трех этапов, т.е. различным заданием следующих признаков, которые естественно принять за основной объект операционного аспекта анализа:

- цель формирования решений;

- область формирования решений;
- способ формирования решений.

Из трех перечисленных выше основных признаков первый – цель – является, на наш взгляд, наиболее значимым. Знание цели служит отправной точкой процесса формирования решения и детерминирует, направляет его. Поэтому операционный анализ этого процесса требует всестороннего исследования цели, тех (вторичных) признаков, которые характеризуют ее различное задание, а вместе с этим – и различные (по процедуре формирования) решения. Это, прежде всего, характер задания цели, тип цели, направленность ее по отношению к процессу формирования решения и количеству критериев.

Оба анализа решений – функциональный и операционный характеризует различные стороны исследования преобразования информации при получении знаний показателей и в конечном счете преследует общую цель – формализацию этих преобразований и последующую передачу их на ЭВМ. Для этого, прежде всего, необходимо выявить типовые задачи, решаемые в формализуемом процессе, и совместить их с разработанным к настоящему времени аппаратом экономико-математического моделирования. Здесь на первое место выступает функциональный аспект решений, позволяющий определить эти типовые задачи.

Однако, далеко не все процедуры переработки информации в практике могут быть формализованы в рамках созданного экономико-математического аппарата. Моделирование процедур получения ряда показателей предполагает разработку новых методов формализации преобразований информации и в первую очередь – операционных (имеющиеся в настоящее время экономико-математические модели являются, как правило, функциональными). Операционный подход к изучению процессов переработки информации положен в основу второй из приведенных выше схем, характеризующей различные стороны анализа процедуры формирования решений.

Как известно, метод операционного анализа функционирования организаций в последние годы интенсивно развивается в рамках направления, которое получило название исследования операций. Возникновение и развитие этого направления связано с растущей необходимостью научного решения задач по совершенствованию управления в конкретных условиях тех или иных (больших) организационных систем, включающих лю-

дей. Несмотря на общность методов и подходов, разработанных этим направлением, отличительной особенностью их практического применения является то, что, как правило, в качестве объектов проведения соответствующих операционных исследований выбирают такие административные органы, которые предназначены для непосредственного (в рамках изучаемой организационной системы) управления какими-либо материальными производственными процессами, поскольку их продукцией является управляющая информация, т.е. совокупность показателей, характеризующих желаемое состояние экономики и средства его достижения. В этом заключается их основная черта как объекта практического применения метода и аппарата теории исследования операций.

Эта специфика процессов переработки информации (в частности, формирования решений) как основной функции не отрицает возможность применения операционного подхода к их изучению, но предполагает соответствующие преломление теоретического аппарата и приемов исследования операций к конкретным условиям. Нам представляется, что только практика операционного функционирования подскажет, в каком направлении будет происходить это преломление. Первый опыт такого исследования в рамках работ по созданию крупных систем расчетов дает основание предположить именно приведенную выше схему как основу операционного анализа процессов формирования решений – наиболее сложных процедур преобразования информации.

В.Ф. Салийчук

Курганский государственный университет, г. Курган

ГОТОВЫЕ И НАУКОЕМКИЕ ТОВАРЫ КАК ПРЕДМЕТ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА

Тарифное регулирование указанной продукции следует производить с учетом следующих обстоятельств. Во-первых, регулирование происходит в условиях Таможенного союза на основе Единого таможенного тарифа ТС [1]. И, во-вторых, с учетом специфики готовых товаров как особого предмета внешнеторговой импортной операции. Готовая продукция как

предмет импорта на единую таможенную территорию Таможенного союза имеет следующие особенности:

- она практически не требует дальнейшей обработки (переработки) для ее потребления на территории страны-импортера. Могут, правда, понадобиться дополнительные (вспомогательные) коммерческие операции (переупаковка, хранение, транспортировка, взвешивание, перевешивание и др.). Однако эти операции не меняют качественных характеристик этих товаров. Поэтому не изменяются их классификационные коды по Единой товарной номенклатуре ВЭД Таможенного союза;

- готовые импортные товары содержат высокую долю добавленной стоимости в цене их экспорта. Поэтому они могут жестко конкурировать на внутреннем рынке страны-импортера не только с аналогичными по назначению отечественными товарами, но и с товарами-субститутами. Могут потребовать соответствующих закупок товаров-компонентов на мировом рынке. Поэтому при наличии отечественного производства указанных товаров их замещение импортными приводит к значительной потере рабочих мест в соответствующих отраслях экономики. Ведь в процессе производства готовой, в тем более наукоемкой продукции, задействованы рабочие места не только в отраслях-производителях сырья и полуфабрикатов, собственно готовой продукции (3-4 переделы), но и в учреждениях фундаментальной либо прикладной науки. Именно поэтому так важна эффективная защита внутреннего рынка от избыточного импорта готовой продукции;

- содержит в структуре экспортной цены зарубежного производителя (при прочих равных условиях) более высокую долю прибыли. Их экспорт является более прибыльным, более рентабельным, чем экспорт товаров с меньшей степенью готовности к потреблению;

- эти товары по максимуму готовы к конечному или промежуточному потреблению на территории страны-импортера;

- при их импорте государство-импортер теряет значительную часть налоговой базы по сравнению с их отечественным производством. Поэтому вполне понятно, что таможенная стоимость таких импортных товаров неоднократно облагается различными таможенными платежами. Действу-

ет эффект таможенной «компенсации» потерянной налоговой базы в отраслях-производителях отечественного конкурирующего товара. В случае вытеснения российских товаров импортными с определенных секторов внутреннего рынка. Кроме того, импортные товары, особенно наукоемкие, часто имеют конкурентные преимущества перед товарами отечественного производства. Иногда уникальные преимущества, к которым пока не готовы ни отечественные производители, ни отечественная прикладная наука. Это обстоятельство также следует учесть при определении ставок таможенного тарифа. Ведь в этом случае импортируются иностранные товары, которые не имеют конкурентов на единой таможенной территории Таможенного союза. Товары, которые представляют уровень мирового научно-технического прогресса в конкретных отраслях мировой экономики, на определенных секторах мирового рынка

Именно на разумное замещение импортной готовой продукции, включая и ее наукоемкий компонент, должна быть нацелена таможенно-тарифная политика каждого государства или Таможенного союза. Для этого при разработке таможенного тарифа применяются два важнейших принципа тарифного регулирования:

- принцип обратной эскалации ставок вывозных таможенных пошлин (при экспорте);

- принцип прямой эскалации ставок ввозных таможенных пошлин (при импорте) [2].

Чем выше степень готовности импортного товара, тем выше должны быть ставки импортных пошлин. Особенно если конкурирующие товары также производятся на территории страны-импортера. И наоборот: чем ниже степень готовности иностранного товара (первичное сырье, полуфабрикаты), тем более низкой должна быть ставка ввозной таможенной пошлины. Особенно если страна имеет свободные производственные мощности для их переработки. Либо такие сырье и полуфабрикаты вообще не производятся на территории государства-импортера.

В этой связи чрезвычайно интересным представляется вопрос о степени достаточности эскалации ставок ввозных таможенных пошлин на готовую импортную продукцию в Едином таможенном тарифе Таможенно-

го союза. Известно, что товары в ЕТТ ТС разбиты на 97 товарных групп. Поэтому ответ на этот вопрос требует длительных и трудоемких исследований по всем товарным группам Единой товарной номенклатуры ВЭД Таможенного союза.

В связи с этим оперативный анализ придется выполнять только на примере нескольких товарных групп. Не формулируя при этом обобщающих выводов по всем товарным группам Единого таможенного тарифа. Рассмотрим для примера товарную группу 70 «Стекло и изделия из него» [1, с. 362-367]. Товарная группа содержит 145 подсубпозиций. Подавляющее их большинство регулируется ставкой ввозной таможенной пошлины ЕТТ ТС, равной 15 % от таможенной стоимости товара. Диапазон изменения ставок внутри группы от 3 до 15 %. Количество ставок, отличных от 15 % - 23 (16,1 %). Диапазон последних составляет уровень от 3 до 10 %. Причем ставки ввозных таможенных пошлин на сырье (7001 00) равны 15%. Ставки пошлин на полуфабрикаты (7004 20, 7005, 7007) также равны 15 % от их таможенной стоимости. Кроме нескольких исключений, связанных с промышленной сборкой моторных транспортных средств. Готовая продукция из стекла (кроме нескольких исключений) также облагается ставкой ввозной пошлины равной 15 % от таможенной стоимости (7010, 7008 00, 7011, 7013, 7015, 7018, 7019, 7020 00).

Дифференциация ставок в рамках данной товарной группы является минимальной. Эскалация ставок ввозных таможенных пошлин от сырья до готовой продукции почти не наблюдается. Кроме отдельных видов товаров из стекла, используемых в специальных целях. Видимо, здесь учитывается тот факт, что страны Таможенного союза имеют собственную развитую стекольную промышленность, которая способна выпускать практически все подсубпозиции данной группы. Поэтому при разработке и корректировке ЕТТ ТС ставилась задача снижения ценовой конкурентоспособности всех аналогичных импортных изделий и защита внутреннего рынка стран Таможенного союза. Однако классическая заградительная ставка ввозной таможенной пошлины (20 %) здесь не применяется.

Возьмем теперь другой пример. Это товарные группы 72 «Черные металлы» и 73 «Изделия из черных металлов» [1, с. 379-403]. В группе 72

преобладают ставки пошлин равные 5 %. Изредка встречаются нулевые ставки (7203, 7204 41). Встречаются ставки равные 10 % от таможенной стоимости (7213) и 15 % (7214 91, 7216). Средненоминальная групповая ставка ввозной пошлины по нашим расчетам равна 5,39 [3].

В товарной группе 73 преобладают ставки ввозных пошлин равные 15 и 20 %. Встречаются также ставки таможенных пошлин в 5 и 10 %. Имеется также несколько случаев применения нулевых ставок. Средненоминальная ставка по всей товарной группе составляет 13,71 %. Она более чем в 2,5 раза превышает среднюю ставку по группе 72. Коэффициент эскалации по нашим расчетам равен 2,4. Таким образом, уровень тарифной защиты от импорта изделий из черных металлов (готовая продукция) в 2,5 раза выше, чем товаров из группы «Черные металлы» (сырье и полуфабрикаты) [4].

В реальной действительности средняя ставка тарифного обложения в 2011-2013 годах была заметно выше. Ведь для защиты единой таможенной территории Таможенного союза активно применялись антидемпинговые и специальные таможенные пошлины. Причем именно по тем подгруппам, которые входят в товарную группу 73 (трубы различного диаметра и др.) [5].

Таким образом, в рамках товарной группы 73 по сравнению с группой 72 достаточно наглядно реализуется принцип обратной эскалации ставок ввозных таможенных пошлин. Именно в 73 группе имеет место применение более высоких таможенных пошлин, чем при импорте сырья и полуфабрикатов, производимых в черной металлургии. Между тем в товарной группе 70 «Стекло и изделия из него» этот принцип тарифного регулирования импорта практически не реализуется.

Краткие выводы

1 Готовая и наукоемкая продукция имеет серию особенностей, качественно отличающих ее от сырья и полуфабрикатов.

2 Эти различия следует всегда учитывать при организации тарифной и нетарифной защиты внутреннего рынка любой страны Таможенного союза.

3 Таможенно-тарифное регулирование импорта готовой и наукоемкой продукции должно быть построено на основе максимально полного применения принципа обратной эскалации ставок импортных пошлин в отношении импортной готовой продукции.

4 Степень реализации указанного принципа в различных товарных группах Единого таможенного тарифа Таможенного союза должна стать предметом специального научного исследования.

Список литературы

1 Единый таможенный тариф Таможенного союза (по состоянию на 01.01.2012 г.). М.: ФТС России, 2012. 573 с.

2 Таможенное дело: учеб. пособие / Коллектив авторов; под ред. В.Ф. Салийчука. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007. С. 83-87.

3 Рассчитано по: Единый таможенный тариф Таможенного союза (по состоянию на 01.01.2012 г.). М.: ФТС России, 2012. С. 374-390.

4 Рассчитано по: Единый таможенный тариф Таможенного союза (по состоянию на 01.01.2012 г.). М.: ФТС России, 2012. С. 390-403.

5 См. подробнее: Россия в ВТО: год после вступления...: в 2 ч. / Рос. акад. наук; Урал. отделение; Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. М.: Экономика, 2014. (Близкая и такая неразгаданная экономика); Т. II, Часть 2. С. 42-59, 578-585.

В.М. Семенов

Курганский государственный университет, г. Курган

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современный мир, включая Россию, от постиндустриального общества переходит к информационному, в котором кроме классических ресурсов – земли, труда и капитала основным ресурсом становится информация. Информационный ресурс, будучи самостоятельным ресурсом, одновременно является интегративным фактором производства, элементы которого содержатся в каждом из факторов хозяйствования, служит условием эффективного функционирования и взаимодействия.

Современное промышленное предприятие, особенно наукоёмкое,

высокотехнологичное, не может развиваться без привлечения в производственные и управленческие процессы информационных технологий (ИТ).

В стратегической плоскости необходим переход от механических компонентов информационных технологий (ИТ) к интеллектуальным. Однако Россия в этом направлении отстает от развитых стран, поскольку страна вступила на путь перехода к постиндустриальному обществу, не полностью пройдя стадии четвертого и пятого технологических укладов. Предстоит решать проблему усложненного освоения новейших информационных технологий, включая технологии шестого технологического уклада. Решение этой проблемы лежит в необходимости обеспечить в стране динамичное инновационное развитие на основе информационных технологий.

Сегодня ни одно предприятие, речь прежде всего идет о крупных и средних предприятиях, не может существовать и развиваться без высокоэффективной системы управления, базирующейся на современных информационных технологиях.

Информационные технологии управления неуклонно развиваются в соответствии с требованиями макро и микросреды, процессом в области информатики и вычислительной техники. В системах управления предприятиями применяют различные методы управления, основанные на конкретных алгоритмах подготовки и принятия управленческих решений с использованием информационных технологий, которые формализованы в виде стандартов управления.

Исследуя опыт управления автоматизированных систем управления предприятием, их можно подразделить на две группы [3]. Первая – ERP (Enterprise Resource Plannig) – система, в основе которой лежит обслуживание текущих потребностей подразделений. Она объединяет все подразделения и все необходимые функции в одной компьютерной системе. Базовой системой ERP является система MRPII, которая включает в себя следующие функции управления предприятием:

- планирование развитие бизнеса;
- планирование продаж и операций;
- планирование производства;
- планирование потребности в материалах;
- планирование потребности в мощностях;
- осуществление обратной связи с поставщиками, партнерами и дилерами.

Производственные планы находят свое стоимостное отражение в калькуляциях себестоимости продукции. Выходные данные интегрируются с финансовыми отчетами и документами. Наконец, MRP II сообщает об объемах и сроках поставки изделий покупателям, что позволяет прогнозировать поступление денежных средств. Структура механизма планирования и учета в стандарте MRP II представлена на рисунке 1 [2].

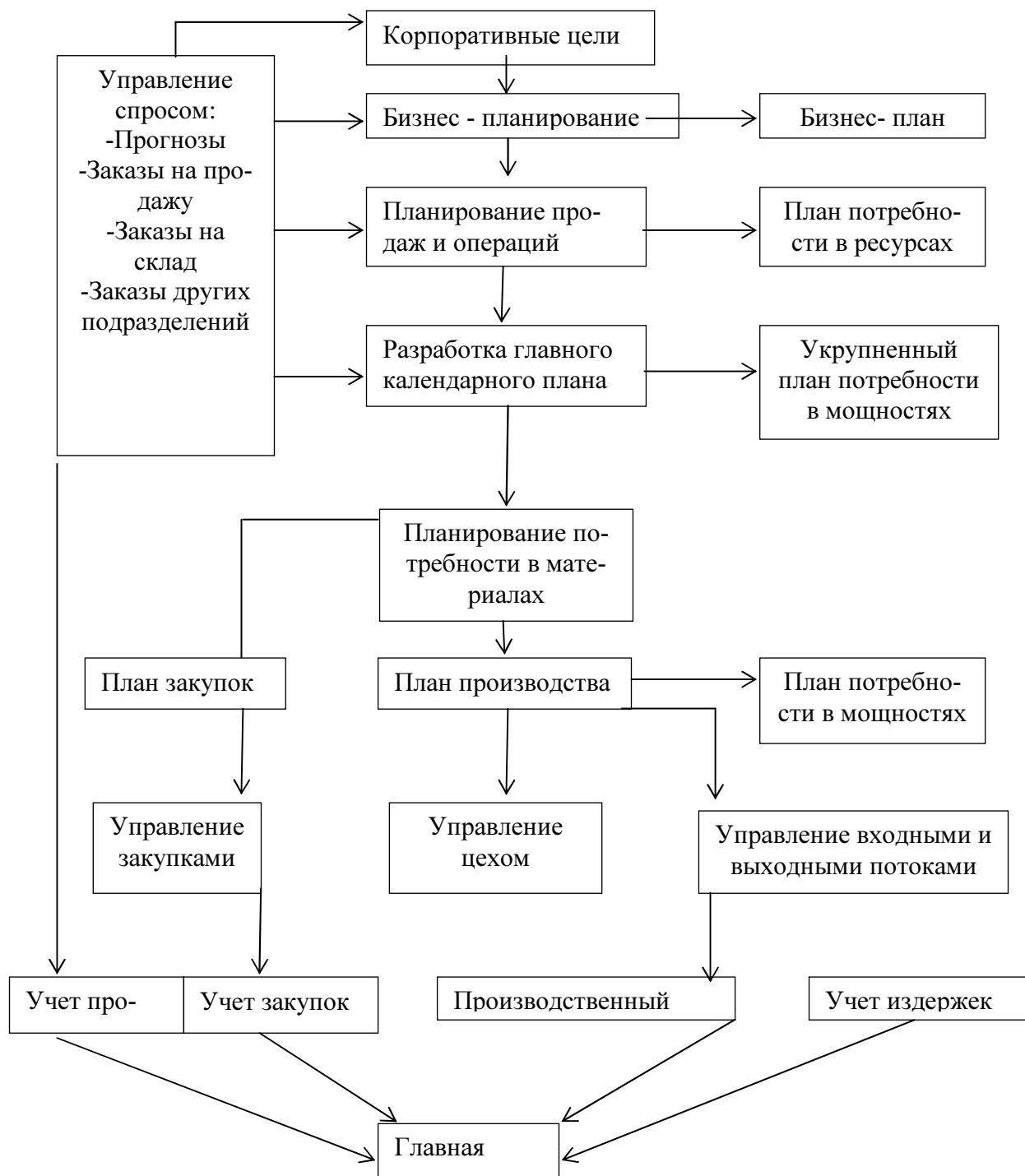


Рисунок 1 – Структура планового механизма в стандарте MRP II

Благодаря информационным технологиям, системы MRPII и ERP обеспечивают принятие решений на различных уровнях производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Экономическая эффективность от эксплуатации этих систем достигается благодаря получению качественной и своевременной информации, обеспечивающей оптимальные решения руководителей предприятия и подразделений.

Вторая группа – CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с клиентами. Эта система собирает информацию о требованиях своих клиентов на всех стадиях жизненного цикла ИТ, извлекает из неё знания и использует их в интересах бизнеса путем выстраивания взаимовыгодных отношений с ними.

Система CRM позволяет повысить эффективность работы с клиентами за счет [3]:

- идентификации потребителей и созданию клиентской базы с фиксацией поступающей информации о клиентах;
- дифференциации потребителей в базе данных;
- выбора оптимальных средств коммуникаций с потребителями и обеспечение гибкого доступа к каналам коммуникаций;
- разработки программ взаимоотношений для каждого сегмента потребителей.

Исследуя эффективность внедрения стандартных информационных систем, на наш взгляд, следует отметить - они лишь создают резерв роста эффективности предприятия, реализация которого возможна при высвобождении творческой энергии всего коллектива. Это реально, если новая стратегия будет предусматривать создание эффективного коллективного мышления основу которого составят: строгая трудовая и исполнительская дисциплина, организованная культура производства, производительный и качественный труд. В противном случае, возможно возникновение дисбаланса между экономическими и социальными факторами развития.

В настоящее время на большинстве предприятий России отсутствует системный подход в управлении информатизацией и представляет набор разрозненных и неоднородных её элементов. Необходимо разработать концептуальные аспекты управления информатизацией российских предприятий.

Прежде всего, необходимо определить содержание понятия инфор-

матизации. В различных научно – исследовательских и справочных источниках под информатизацией подразумевается либо политика и процессы направленные на развитие телекоммуникационной инфраструктуры, либо организационный и научно-технический процесс для удовлетворения информационных потребностей граждан, государственных организаций, коллективов общественных организаций различных организационно - правовых форм. Не претендуя на полноту и законченность, автор считает возможным дать следующее определение информатизации.

Информатизация – научно – технический процесс системной интеграции компьютерных средств информационных и коммуникационных технологий, обеспечивающих условия для формирования, использования и реализации информационных отношений.

Исследования оценки уровня информатизации необходимо проводить на федеральном, региональном, а также на уровне предприятия, сложность выполнения которых лежит в отсутствии общепринятых методических положений оценок, взаимосвязи и взаимообусловленности экономических систем. Значительный интерес представляет оценка уровня информатизации предприятия (организация, форма) как основного субъекта хозяйствования в рыночной экономике. С учетом современного этапа её развития можно использовать достаточно укрупнённую систему параметров для использования в качестве критериев оценки уровня информатизации, а именно:

- технический уровень;
- специалисты по сбору обработки и анализа информации;
- технологический уровень информационных систем;
- уровень компьютерной грамотности пользователей;
- состояние баз данных информационных систем;
- уровень восприятия информатизации коллективом предприятия.

Далее необходимо определить составляющие названных параметров. Например, в технический уровень могут входить – число компьютеров, серверов, принтеров, офисное оборудование, оборудование для телекоммуникаций и др; в технологический – количество автоматизированных рабочих мест: Аналитический подход возможен и к другим названным параметрам.

Каждая составляющая параметра по-разному влияет на уровень информатизации предприятия, отсюда целесообразно учитывать её значимость (вес).

Следующим этапом исследования должна быть количественная оценка каждого параметра и их интеграция до уровня информатизации предприятия. В методическом плане наиболее плодотворные результаты можно получить используя анкетный опрос, теорию нечетких множеств для перевода качественной информации в количественную форму.

Эффективность и прикладная значимость определения уровня информатизации обеспечивает следующие результаты:

- служит повышению рентабельности и конкурентоспособности предприятия, отрасли, региона;
- даёт возможность определить рейтинг предприятия в системе отрасли, региона;
- даёт возможность планировать подготовку кадров для информатизации объектов различного уровня;
- совершенствует тактическое и стратегическое управление, оптимизирует управленческие решения.

Список литературы

1 Федеральный закон РФ от 27.07.2014 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» // Собрание законодательства РФ. 2009. №8.

2 Кузнецов В.П. и др. Оптимальные технологии производства финансового крепежа для трубопроводной арматуры, энергетического и нефтяного оборудования. Курган: Изд-во Курганского гос.ун-та. 2007. 276 с.

3 Фахрутдинов Р. Системы управления ресурсами предприятия // Маркетинг. №3. 2013.

Е.А. Студентова
Курганский государственный университет, г. Курган

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Инновационная логистика представляет собой одно из наиболее актуальных направлений развития логистики, позволяющее расширить возможности логистической деятельности, способствующие разработке конструктивной стратегической программы развития, нацеленной на оптимальную организацию потоковых процессов на долгосрочную перспективу и совершенствование методов управления на основе использования но-

вейших достижений научно-технического прогресса, в частности в сфере информационных и наукоемких технологий.

На сегодняшний день в нашей стране имеет место недооценка роли и возможностей логистики для целей формирования транспортного комплекса страны, отвечающего современным требованиям. Тем не менее значительную долю в формировании стоимости товара составляют именно логистические затраты, в которых в свою очередь преобладает транспортная составляющая (20-70% от общих логистических затрат). При этом процент затрат на транспортировку в цене товара в зависимости от вида продукции, отрасли, компании может достигать до 300% от себестоимости производства [1], что приводит к завышению стоимости товара и соответственно негативным образом сказывается на экономике страны в целом. Другая составляющая логистики связана с развитием пассажирского транспорта и имеет ярко-выраженный социальный эффект, во многом определяя уровень жизни населения, напрямую влияющий на работоспособность. В частности по подсчетам специалистов производительность труда падает на 3-4% за каждые 10 минут дополнительного времени, затраченных на передвижение к месту работы [2], что также отрицательно сказывается на сфере экономики.

Построение транспортно-логистической системы страны должно начинаться с развития транспортной инфраструктуры отдельных регионов. Транспортная стратегия развития РФ до 2030 года предусматривает 3 варианта развития: инерционный, энергосырьевой и инновационный. Для реализации в полной мере потенциала нашего региона в Проекте стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года отдается предпочтение инновационному пути, предпосылками к реализации которого является наличие в регионе достаточного научного и научно-технического потенциала. При этом основой социально-экономического развития области может стать именно ее транспортная составляющая, т.к. наиболее высоким уровнем инновационной активности в нашем регионе обладают такие виды деятельности как «производство машин и оборудования», а также «производство транспортных средств и оборудования» [3].

Курганская область занимает выгодное геоэкономическое положение. В первую очередь это связано с наличием выхода на Транссибирскую

железнодорожную магистраль (рисунок 1), а также приграничным положением с Казахстаном.



Рисунок 1 – Транссибирская железнодорожная магистраль

Именно данный фактор стал основой предложения создания транспортно-логистического центра в регионе. В частности стратегия социально-экономического развития предполагает, что наибольший интерес составляет организация международного транспортного коридора Китай – Достык – Петропавловск – Курган – Москва – Европа[2], что позволит региону занять выгодное положение в узле международных транспортных коридоров.

Создание транспортно-логистического центра будет способствовать созданию новых рабочих мест и повышению престижа региона. Курганская область обладает достаточным интеллектуальным капиталом для реализации проекта и его успешного функционирования. ВУЗы области осуществляют подготовку квалифицированных кадров по более 100 специальностям [3], в том числе одним из новых перспективных направлений стало обучение магистров по специальности «Логистика», актуальность которого будет все возрастать по мере завершения этапов создания логистического центра на территории региона.

Развитие транспортно-логистической системы приведет к снижению доли транспортных затрат в себестоимости продукции, что в свою очередь станет основой повышения конкурентоспособности региона, развития сферы материального производства, что должно способствовать активизации предпринимательской деятельности, в том числе инновационной, а также повышению инвестиционной привлекательности области.

Таким образом можно выделить следующие предпосылки, составляющие основу развития транспортно-логистической системы Курганской области:

1) высокий для региона уровень инновационной активности именно в транспортной среде;

2) выгодное геоэкономическое положение с выходом на Транссибирскую железнодорожную магистраль, а также возможностью создания международного транспортного узла;

3) международный интерес создания центра для поставок товаров, связанный с сокращением количества пересекаемых границ государств;

4) наличие интеллектуального капитала, в частности образовательного и человеческого, связанного с подготовкой специалистов в различных отраслях, в том числе магистров по направлению «Логистика» в Курганском государственном университете;

5) заинтересованность всех сфер экономики в положительном кумулятивном эффекте, ожидаемом от развития транспортной инфраструктуры в регионе и связанном со снижением доли логистических затрат в формировании стоимости продукции.

Реализацией всех перечисленных выше предпосылок должно стать формирование современной развитой транспортной инфраструктуры региона, интегрированной в транспортно-логистическую сеть страны в целом, а также являющейся частью международного транспортного коридора.

Список литературы

1 Сергеев В.И., Федоренко А.И., Герами В.Д. Роль логистики в развитии транспортного комплекса РФ: в разрезе корректировки Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года. URL: <http://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/76999776>.

2 Калашников С.А., Коньчева Н.А. Логистический подход к организации пассажирских автоперевозок // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 9 (95). С. 26-27.

3. Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 года (проект). URL: <http://kurganobl.ru/o-strategii-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-kurganskoy-oblasti-do-2020-goda>.

С.А. Суркова
Курганский государственный университет, г. Курган

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В новом обществе с его высокотехнологичной экономикой характер и темпы развития, качество товаров и услуг все в большей степени определяет человек и его личностный потенциал (то есть индивидуальные качества человека), а не материальные и финансовые ресурсы. При этом накопленные человеком знания трансформируются в уникальные факторы современного производства, а человек выступает не только и не столько в качестве рабочей силы или трудового ресурса, но как субъект труда и субъект творчества. Поэтому главной целью и приоритетами современной знаниеёмкой экономики становится развитие человека и его личностных качеств (или потенциала).

Под личностными качествами человека следует понимать системную совокупность дохода, здоровья, способностей, знаний, профессиональной квалификации, умений и навыков, культуры и нравственности, которые в определенных условиях, при наличии необходимых ресурсов обеспечивают жизнедеятельность и процессы труда. В данной трактовке личность человека, представленная в диалектическом единстве из духовной и материальной составляющих, имеет перевес духовных компонентов, определяющим из которых является образованность или уровень развития образования.

Отдельные аспекты развития образовательной компоненты личностного потенциала человека исследованы в теориях и концепциях, изучающих роль человека в обществе. Так, в теории человеческого капитала (авторы: Г. Беккер, М. Гроссман, Т. Шульц и др.), появившейся в 50-60-х гг. XX века, образовательная компонента человеческой личности рассматривается с позиций инвестирования, в связи с чем разработаны модели рас-

чета эффективности инвестиций в образовательную составляющую человеческого капитала.

В теории человеческих ресурсов (авторы: К. Альдерфер, Д. Атkinson, Ф. Герцберг, А. Маслоу, Л. Портер и др.) человек считается главным богатством любого общества, процветание которого возможно при создании условий для воспроизводства, развития, использования его как ресурса, но с учетом интересов самого человека. В данной теории разработаны и обоснованы методы стимулирования образовательной деятельности человека.

Авторы теории интеллектуального капитала (Т. Паркинсон, Д. Петерсон, Т. Стюарт, Дж. Тобин, Р. Уотермен и др.) обосновали, что интеллектуальная составляющая человеческого капитала, базирующаяся на уровне образованности индивида и качестве развития образовательной системы, является главным фактором развития стран с постиндустриальной экономикой. Ими определен состав интеллектуального капитала в виде человеческого, организационного и клиентского капиталов, а также введен в обиход термин «инфраструктурные активы», состав которого и проблемы формирования глубоко не изучены до сих пор.

В теории управления знаниями, разрабатываемой преимущественно западными экономистами, такими как Р. Ауман, К. Вииг, П. Друкер, Л. Мизес, И. Нонака, Г. Саймон, Х. Такеучи, Ф. Хайек, Дж. Ходжсон и др., затрагивается аспект уровня образования как экономического явления, то есть рассматривает степень образованности человека только как фактор производства или рыночной конкуренции, а не как самоцель социально-экономического развития.

Ведущая роль образования человека как самоцель общественного развития определена научной концепцией экономики знаний, теоретико-методологические основы которой исследованы отечественными учеными – Л.И. Абалкиным, А.Е. Варшавским, Л.М. Гохбергом, Г.Б. Клейнером, Д.С. Львовым, В.Л. Макаровым, Б.З. Мильнером, А.И. Татаркиным и др.

Все исследователи человека как носителя определенного набора личностных качеств единодушны в доминирующем значении именно образовательной компоненты, которая по различным оценкам составляет от 60 до 80% структуры личностного капитала потенциала [1]. Следует также подчеркнуть тесную взаимосвязь различных компонентов человеческой личности. Так, повышение образовательного уровня индивидуума, без-

условно, формирует дополнительные стимулы к увеличению потенциалов здоровья, культуры, повышает его мотивацию заниматься трудовой деятельностью. Западные экономисты обнаружили достаточно тесную корреляцию между уровнем образования и здоровья: по шкале здоровья М. Гроссмана, образование повышает эффективность охраны здоровья как минимум на 2,4%, а каждый дополнительный год образования индивидуума снижает вероятность его смерти на 0,4%. Например, если коэффициент смертности всего населения США в возрасте от 32 до 46 лет составляет 4,3%, то среди высококвалифицированных людей того же возраста – всего 2,8% [2]. В свою очередь, без соответствующего здоровья или достаточного уровня мотивации (отказ включиться в процесс производства) образовательная подготовка индивидуума может так и остаться потенциальным ресурсом, а не стать капиталом.

Исходя из законов диалектики сущность качественного потенциала человеческой личности в научной литературе рассматривается с двух позиций. Во-первых, это технократический подход, характерный для ранних исследователей (Дж. Мак-Куллох, И. Фишер и др.), который определяет, что человек сам по себе является капиталом. Во-вторых, это подход, признающий, что капиталом является не сам человек, а совокупность приобретенных и унаследованных им способностей. Основа данного подхода была заложена еще в трудах А. Смита, Дж. Милля, Ж. Сэя и развита позднее современными исследователями, среди которых Г. Беккер, М. Блауг, У. Боуэн, С.Д. Валентей, Д.С. Львов, И.А. Майбуров, Л.И. Нестеров, Л. Туроу и др.

Кроме того, из всех качественных компонентов человеческой личности только образовательная составляющая отвечает всем параметрам категории «капитал», согласно учению К. Маркса. Именно выделенное Марксом фундаментальное свойство категории «капитал» как самовозрастающей стоимости [3], должно быть положено в основу понимания сущности устойчивого развития человеческой личности в современных экономических условиях.

Если применить это свойство к образовательной составляющей человека как личности, фундаментом которой, безусловно, являются знания, то в этой связи следует признать, что формирование высокоразвитой личности есть не что иное, как мотивированный процесс производства, накопления и использования знаний в общественном производстве, т.е. в

целом в воспроизводственном процессе устойчивого развития человека.

При этом стадию производства знаний следует воспринимать в двух аспектах:

- производство объективно новых знаний, не известных ранее обществу (в основном в сфере науки и образования);
- производство субъективно новых знаний, не известных ранее конкретному индивидууму (в процессе индивидуального обучения). В данном случае процесс производства знаний для индивидуума тождественен их потреблению.

Стадию накопления знаний индивидуумом условно можно также рассматривать с двух сторон:

- во-первых, как накопление общеобразовательного капитала – прикладных и фундаментальных знаний, с преобладанием последних, в системе формального образования;
- во-вторых, как накопление специального образовательного капитала – прикладных знаний в профессиональной деятельности и приобретение жизненного опыта.

Стадия использования знаний неразрывно следует за стадиями производства и накопления, более того, в современном мире эти стадии из чередующихся становятся параллельными процессами (парадигма образования человека на протяжении всей жизни), исключение же стадии использования знаний из сферы общественного производства приводит к процессу формирования человеческого потенциала как ресурса, но не капитала. И хотя на данной стадии происходит самопроизвольное наращивание в основном только прикладного знания (профессиональных навыков индивидуума), объем человеческого капитала продолжает увеличиваться.

С экономической точки зрения человеческая личность, рассматриваемая как человеческий капитал, проявляется как уникальный нематериальный производственный фактор, который в процессе создания прибавочного продукта, также как и любой другой материальный фактор производства, подвержен физическому и моральному износу, но при регулярном обновлении (образовании на протяжении жизни) в период активного его использования выявляет способность к качественному увеличению запаса знаний, навыков и количественному приращению своей стоимости.

Таким образом, в современной экономике понятие человека как высокообразованной личности, прежде всего, характеризуют человеческие ресур-

сы, образуемые из приобретенных в процессе учебы и образования знаний, навыков работать, умения решать задачи и иных необходимых обществу качеств. Накопленные знания и навыки участия в жизни общества с последующим их обновлением и повышением квалификации служат основой реализуемого процесса «обучения в течение всей жизни».

Значительная часть образовательного периода обязательна для всех граждан. Она определяет условия и уровень образования, в которых нуждается общество для своего нормального функционирования и развития. В России с 2007 года обязательным является получение среднего образования с 11-летним периодом обучения. Однако специалисты считают, что в современных условиях на подготовку высокоразвитого человека с новыми личностными качествами необходимо в среднем 25 лет [4]. Поэтому, например, в Японии – в стране с высоким уровнем развития интеллектуального потенциала – обязательным является получение высшего образования, а в мире создана многоуровневая и многопрофильная система образовательных учреждений для получения человеком непрерывного образования в течение всей жизни. Это было обусловлено необходимостью гарантии населению равного доступа к образованию, а также объединения формального (обязательного), неформального (дополнительного) и спонтанного (самостоятельного) образования.

Роль образования как решающего фактора в развитии конкретного индивидуума, а также определяющее влияние образования на развитие общества и экономики рассматривались в трудах ученых, принадлежащим к различным экономическим школам. Идеи российской экономической науки XIX – начала XX веков по вопросам образования и образованности человека и нации довольно подробно рассмотрены в работе [5]. Анализ опубликованных научных работ виднейших русских экономистов, ученых других специальностей, общественных деятелей того времени позволяет сделать вывод о том, что развитию образования отводилась роль определяющего фактора в социально-экономическом подъеме России в на рубеже XIX-XX веков. Следует отметить общий подход к восприятию роли образования в русской экономической мысли: от понимания образования как индивидуального явления, повышающего умения и навыки отдельного человека, до признания образования всего народа и восприятие образования как образованности народа, а самой образованности как общей и профессиональной культуры нации.

Современные российские ученые также придерживаются идеи повышения индивидуальных качеств человека через призму накопления образовательного потенциала и других областей духовного производства. Так в работах академиков РАН Д.С. Львова [6] и Н.П. Федоренко [7] отмечается, что для новой экономики нужно повышать качество рабочей силы, а для новой жизни нужно создавать нового человека. Таким образом, поднятие образовательного уровня, воспитание качественно нового человека – основная задача в условиях формирования экономики знаний.

Итак, образование – это фундаментальный фактор развития общества, основанного на знаниях. Хорошо образованные и умелые люди – это ключ к созданию, распространению и эффективному использованию знаний. Экономика, основанная на знаниях, требует гибкой образовательной системы, охватывающей более широкие слои населения, обеспечивающей рост доли высококвалифицированных специалистов и создающей благоприятные условия для непрерывного образования граждан, развития творческого начала, способности адаптироваться к меняющимся требованиям.

Список литературы

1 Майбуров И.А. Вклад человеческого капитала в экономическое развитие России // Экономическая наука современной России. 2003. № 4. С. 57.

2 Michael R. Measuring Non-monetary Benefits of Education / Financing Education: Overcoming Inefficiency and Inequity. Urbana: Univ. of Illinois Press, 1982. P. 126.

3 Маркс К. Капитал. Т.1. Кн. 1. М.: Политиздат, 1988. С. 161.

4 Валентей С.Д., Нестеров Л.И. Развитие общества в теории социальных альтернатив. М.: Наука, 2003. 197 с.

5 Бочко В.С. Русские экономисты XIX – начала XX веков о знаниях и образовании как факторах экономического роста // Журнал экономической теории. 2005. № 1. С. 97-117.

6 Львов Д.С. Экономика в человеческом измерении // Экономическая наука современной России. 2006. № 1. С. 164-166.

7 Федоренко Н.П. Гуманистическая экономика. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. 188 с.

ВКЛАД ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МИРОВОГО, НАЦИОНАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

На сегодняшний день в экономике существует несколько направлений выявления связи между уровнем развития образования и уровнем экономического развития, из которых рассмотрим три. Первое направление разработано на основе теории трудовой стоимости К. Маркса и развито в дальнейшем отечественными экономистами С.Г. Струмилиным, Е. Ворониной, В.А. Жаминым, С.М. Загладиной и др. Суть его заключается в том, что весь национальный доход создается только в материальном производстве простым трудом (занятым с общественно необходимым минимальным уровнем образования) и сложным трудом (требующим более высокого уровня образовательной подготовки).

Основные сомнения вызывают некоторые методологические допущения, далекие от реальной действительности: во-первых, сам процесс сведения всех факторов, обуславливающих прирост национального дохода, только к качественным и количественным изменениям фактора «труд», причем, используемого только в сфере материального производства; во-вторых, в наличии прямой пропорциональной зависимости производительности сложного труда по отношению к простому, подразумевающей, что производительность сложного труда будет больше производительности простого во столько раз, во сколько различаются затраты на их подготовку, либо количество лет обучения.

Несмотря на предельную простоту расчетов по данному методу, допущения оказываются настолько значительными, что неизбежно приводят к завышенным результатам. Так, вклад образования в увеличение национального дохода, по расчетам Е. Ворониной в 1970 г. составлял 36,1%, 1979 г. – 42,9%, 1989 г. – 47,9%, а по расчетам С.Г. Струмилина в 1960 г. – 23%; В.А. Жамина в 1962 г. – 27%; С.Л. Костаняна и В.Е. Комарова в 70-х гг. – 27-30% [1].

Второе направление, предложенное Т. Шульцем, опирается на неоклассическую теорию. По Шульцу вклад образовательного фактора в

прирост национального дохода есть произведение доли национального дохода, инвестированного в развитие человеческого капитала, на социальную норму отдачи от этих инвестиций. Согласно его расчетов, при социальной норме отдачи в 11% вклад образования в экономический рост США составил в середине 1950-х годов около 18% [2]. Данный метод существенно повышает объективность расчетов, но все-таки не позволяет учитывать различия между человеческим капиталом и трудовыми ресурсами, а также влияние технологических изменений на рост национального дохода.

Третье направление, предложенное Э. Денисоном, в определенной степени устраняет эти недостатки. Используя за основу уравнение прироста национального продукта Шульца, Денисон вводит в это уравнение человеческий капитал не как форму капитала, а как качественную характеристику фактора производства «труд». Вклад образования он рассчитал, исходя из образовательной структуры рабочей силы и различий в росте заработков по мере увеличения числа лет образования. В результате его расчетов для США в период 1929-1982 гг. вклад образования составил в среднем 14% [3].

Заметно продвинувшись вперед в учете дифференцированного качества трудовых ресурсов, Э. Денисон, тем не менее, оставил без внимания инвестиционную природу образовательного потенциала человеческого капитала, т.е. тот факт, что человеческий капитал обязательно возвращает государству инвестированные в него средства, а большой объем этого капитала, кроме разницы в создаваемом предельном продукте, обеспечивает большой валовой объем налоговых поступлений.

Несмотря на то, что Т. Шульц использовал в чистом виде «затратный» подход к исследованию влияния образования, а Э. Денисон – подход «выпуска» и изменений в образовательной структуре рабочей силы как результата функционирования системы, оба метода в расчетах зарубежных исследователей дают очень схожие результаты вклада образования в экономику для развитых стран, укладывающиеся в диапазон 12-18%. Логичным также будет утверждение, о том, что в современных условиях человеческий капитал и система образования – как основной производитель этого вида капитала – выступают в развитых странах в качестве одного из ведущих факторов экономического роста.

В научной литературе [4] опубликованы данные об оценке вклада

образования в экономику России, выполненной на основе двух альтернативных способов:

1) оценка потенциального вклада – рассчитанная по дифференцированному составу человеческого капитала, т.е. по доле в совокупном капитале экономики категорий занятых, имеющих соответствующий уровень образования. Данный метод отображает именно потенциальный вклад различных уровней образования, так как в реальной действительности не весь человеческий капитал используется с одинаковой эффективностью;

2) оценка реального вклада – рассчитанная по дифференцированному составу трудовых ресурсов, т.е. по доле труда в ВВП работников с соответствующим уровнем образования. Этот метод позволяет определить реальный вклад системы образования в экономический рост, так как в расчеты уже заложены различия в производительности различных видов труда, определяемые взвешиванием заработной платы работников, имеющих разное образование, относительно среднего уровня зарплаты. Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Вклад различных уровней системы образования в экономический рост России в 2001 году, %

Показатель	Общий вклад (100%)	в т.ч. по уровням				
		начальное	среднее	профессиональное		
				начальное	среднее	высшее
Потенциальный вклад	14,2	0,09	13,2	8,2	34,7	43,8
Реальный вклад	14,2	0,40	22,0	10,4	32,9	34,3

Следует отметить, что оба метода расчета свидетельствует о значительном вкладе системы образования, особенно высшего профессионального, в экономический рост. Именно с учетом этого обстоятельства и должна строиться современная образовательная политика, сориентированная на формирование и развитие интеллектуального потенциала.

Однако из приведенных данных следует и другой, не менее важный вывод, а именно: система образования не является чистым потребителем государственных средств, это высокопроизводительная отрасль, которая создает не только значительный социальный, но также и мощный экономический эффект. И это не затратная, а инвестиционно привлекательная для государства отрасль, обеспечивающая через определенный промежу-

ток времени гарантированный возврат инвестированных средств, с одной стороны, в виде больших налоговых поступлений с более производительного человеческого капитала, с другой стороны, в виде экономического роста, а, соответственно, и налоговых поступлений, с большей валовой добавленной стоимости, созданной организациями, использующими более производительный труд высокообразованных работников.

По опубликованным данным [5], совокупные затраты государства и населения в России на образование в начале XXI века составляли около 5% ВВП. При этом расходы населения находились на уровне 1,1-1,5% ВВП, из которых половина (0,75%) не попадала в учебные заведения, а представляла доходы теневой экономики. При этом происходит девальвация знаний, так как начинают превалировать финансовые интересы учебных заведений над общегосударственными и общесоциальными. В целом соотношение государственных и частных расходов на образование следующее: для общего среднего образования – 94 и 6%; для высшего – 54 и 46%; в среднем это соотношение равно 84 и 16%, соответственно [6]. Данные тенденции сохраняются и в современных условиях.

Как известно, образовательный потенциал – один из немногих сохранившихся ресурсов, использование которого в полной мере должно способствовать возвращению России в число развитых стран и повышению конкурентоспособности экономики ее регионов. Исходная позиция для преобразований неплохая: согласно методики расчета ИРЧП образовательный потенциал России оценивается на уровне развитых стран. Так, значение достигнутого уровня образования (или индекса образованности), определяемого как степень грамотности взрослого населения и охвата населения начальным, средним и высшим образованием, в России по данным ПРООН больше 0,9, что выше в два раза среднемирового значения (0,453) и соответствует значению таких стран, как Норвегия (0,968), США (0,941), Германия (0,927) и других развитых стран мира [7].

В то же время, значение уровня образования по регионам России существенно варьирует от максимального 0,984 (Москва) до минимального 0,821 (Республика Ингушетия). В таблице 2 представлена сравнительная характеристика структурных элементов индекса образования при расчете индекса человеческого развития (ИЧР) по России и регионам УФО в сравнительной динамике за 10 лет [8, 9].

Таблица 2 – Сравнение структурных элементов индекса образования при расчете ИЧР по России и регионам УФО в динамике за 2001 и 2010 года

Регион	Грамотность, %		Доля учащихся в возрасте 7-24 лет, %		Индекс образования		ИЧР		Отношение индекса образования к ИЧР	
	2001 год	2010 год	2001 год	2010 год	2001 год	2010 год	2001 год	2010 год	2001 год	2010 год
Россия	99,0	99,7	69,8	75,5	0,893	0,916	0,761	0,843	1,17	1,08
Курганская область	98,4	99,5	61,9	80,5	0,862	0,932	0,707	0,809	1,21	1,15
Свердловская область	99,2	99,8	66,6	78,4	0,883	0,927	0,745	0,842	1,18	1,10
Тюменская область (вместе с округами)	99,2	99,7	69,3	75,5	0,892	0,916	0,847	0,887	1,05	1,03
Челябинская область	99,1	99,7	70,1	78,3	0,894	0,926	0,756	0,831	1,18	1,11

Анализ таблицы 2 позволяет сделать определенные выводы. Во-первых, не смотря на рост абсолютных показателей индекса образования и его структурных элементов, а также ИЧР за десять лет, качественная составляющая образовательного потенциала, определяемая через соотношение индексов образования и ИЧР, снизилась как в целом по РФ, так и по каждому субъекту, входящему в состав Уральского федерального округа.

Во-вторых, в Курганской области в 2001 году уровень образования населения был самый низкий в УФО и по этому показателю область являлась аутсайдером и в округе, и в России. В 2010 году наблюдается противоположная тенденция – Курганская область является лидеров в УФО по индексу образования.

В-третьих, если посмотреть весовую долю значимости в ИЧР образовательной составляющей, то она в Курганской области максимальная по сравнению с другими регионами УФО и среднероссийским значением.

Соответственно делаем вывод, что даже в среднем невысокий уровень развития образования населения дотационной области существенно выше уровня развития других составляющих, характеризующих качество жизни населения, – доходов населения и развития здравоохранения.

Ухудшение уровня образованности населения происходит в связи с тем, что развал экономики в 90-е годы XX века, а также структурные кризисные явления XXI века оказали негативное влияние на уровень развития образования. Речь идет о таких явлениях, как перепроизводство одних специалистов и недопроизводство других, массовый отток специалистов, ухудшение профессионально-квалификационной структуры работников, моральное старение знаний и др. Хотя в настоящее время происходят и позитивные сдвиги в образовании, а именно: растет численность образовательных учреждений (в основном в негосударственном секторе), меняется их структура, повышается вариативность обучения, – но обозначенные проблемы остаются.

В качестве основного системообразующего вопроса развития интеллектуального потенциала и повышения жизненного уровня населения в условиях построения общества, основанного на знаниях, является вопрос воспроизводства знаний, в процессе которого участвуют и наука, и образование, и современная российская экономика. Добиться успешного движения страны к экономике, основанной на знаниях, возможно лишь при наличии высококвалифицированных кадров в сферах фундаментальной и прикладной науки, в духовном и материальном производствах, о чем авторитетно заявлялось на высшем государственном уровне и самим президентом, и виднейшими учеными страны [10, 11].

Курганская область в виду отсутствия развитой академической структуры на ее территории имеет одну из самых низких среди регионов УФО и страны в целом обеспеченность научными кадрами. Так, количество исследователей, т.е. работников, профессионально занимающихся исследованиями и разработками и непосредственно осуществлявшие создание новых знаний, продуктов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности, в Курганской области в 23 раза меньше, чем в Свердловской области. Количество докторов наук, занимающихся исследованиями, составляет в области 3,5% от общего количества по регионам УФО и 0,13% от общего количества по России. Примерно такое же соотношение наблюдается и по кандидатам наук (таблица 3) [12].

Таблица 3 – Обеспеченность на 2012 год научными кадрами по России и регионам УФО

Регион	Исследователи		Доктора наук		Кандидаты наук	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Россия	372620	100	27784	100	81546	100
УФО	21417	5,75	1005	3,62	3370	4,13
Курганская область	422	0,11	35	0,13	120	0,15
Свердловская область	9765	2,62	644	2,32	1926	2,36
Тюменская область (вместе с округами)	4864	1,31	184	0,66	733	0,90
Челябинская область	7063	1,90	142	0,51	591	0,72

Подобная негативная тенденция характерна и для сферы подготовки кадров. В Курганской области существенно ниже среднероссийских значений и значений по регионам УрФО такие показатели, как численность студентов в высших учебных заведениях на 10000 человек населения, количество аспирантов и докторантов, выпуск из аспирантуры с защитой диссертации. Однако у Курганской области в сфере подготовки кадрового потенциала есть свои преимущества, связанные с функционированием профессиональных образовательных учреждений среднего звена, готовящих высококвалифицированных специалистов рабочих профессий для обрабатывающих производств экономики. Так, по количеству обучающихся по программам начального профессионального образования на 10000 чел. населения Курганская область занимает 1 место в УФО, по показателю «численность студентов государственных и муниципальных образовательных учреждений среднего профессионального образования на 10000 чел. населения» Курганская область занимает 2 место в УФО и 25 место в РФ, в то время как по численности студентов вузов – 4 и 47 места, соответственно (таблица 4) [12].

Таблица 4 – Состояние сферы подготовки кадров по России и регионам УФО, на 2013/14 уч. год

Показатель	Россия	УФО	Курганская область	Свердловская область	область (вместе с округом)	Челябинская область
Численность обучающихся по программам начального профессионального образования, чел. на 10000 чел. населения	58	64	78	76	58	65
Численность студентов государственных и муниципальных образовательных учреждений среднего профессионального образования, чел. на 10000 чел. населения	138	154	159	170	132	155
Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования, чел. на 10000 чел. населения	359	356	293	345	349	392
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов, ед.	1575	88	4	45	23	16
Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации, %	26	23	35	29	15	24
Число организаций, ведущих подготовку докторантов, ед.	597	34	-	18	5	11
Выпуск из докторантуры с защитой диссертации, %	29	21	-	22	50	19

Но особенно большой проблемой для области является подготовка специалистов высшей квалификации через аспирантуру и докторантуру. Так, в области нет ни одного диссертационного совета по подготовке кандидатов и докторов экономических наук. Также в области нет членов-корреспондентов и академиков РАН ни по одной из научных отраслей знаний. Соответственно, осуществлять формирование и развитие интеллектуального потенциала без должного уровня образовательной подготовки кадров нереально.

Для принципиально новой экономики требуются качественно новые специалисты: во-первых, разрабатывающие новые идеи (научные работники фундаментальных отраслей знания); во-вторых, осуществляющие

трансформацию научных идей в научные разработки (научные работники прикладных отраслей знания); в-третьих, реализующие процесс материализации научных разработок в производство (прикладные исследователи и высокоинтеллектуальные специалисты); в-четвертых, управляющие процессом движения знаний (инновационные менеджеры); в-пятых, кодирующие процессы передачи знаний (специалисты информационных технологий). В настоящий момент комплексно весь обозначенный перечень специалистов на территории Курганской области не готовит ни одно образовательное учреждение.

В этой связи необходимо расширить подготовку и переподготовку специального персонала всех отраслей экономики, квалифицированных менеджеров и преподавателей учебных заведений широкого профиля для управления знаниями на местах через такие формы подготовки высококвалифицированных кадров как магистратура, аспирантура и докторантура.

Следует констатировать, что современный мир, включая Россию, уже вступил в эпоху, когда экономическое богатство в значительной степени создается вне материального производства. Создание и применение новых знаний становится основным источником роста национальных экономик и повышения качества жизни. Аналитики обращают внимание на одну весьма характерную тенденцию – глобального интеллектуального передела мира, означающего жесткую конкурентную борьбу отдельных государств за преимущественное обладание интеллектуально одаренными людьми, потенциальными носителями нового знания. Следовательно, для решения первоочередных задач по повышению качества жизни населения России необходимо в первую очередь воссоздать на качественно новом уровне образование и науку, ибо только они способны стать тем двигателем, который выведет экономику из кризиса, способствуя росту мощи ее потенциала и повышению качества жизни населения.

Каким новым требованиям должно отвечать образование, чтобы выполнить свои функции, с одной стороны, как важнейшего социального института, с другой, как необходимого средства и условия перехода к новому типу цивилизации – обществу, основанному на знаниях? Новое общество ставит перед всеми видами учебных заведений задачу подготовки выпускников, способных:

- грамотно усваивать новые знания, что включает в себя умение работать с увеличивающимся и постоянно обновляющимся информаци-

онным потоком в разных областях знаний, поиск, восприятие и переработку информации любого типа и уровня сложности;

- критически мыслить, что является для современного человека в условиях невероятной динамики производства новых знаний и наличия широчайшего спектра различных мнений точкой опоры и естественным способом взаимодействия с идеями и информацией;

- уметь не только извлекать знания из моря данных и информации, а научиться оперировать этими знаниями, научиться решать проблемы и порождать новые идеи, т.е. создавать новые знания;

- уметь превращать новые знания в инновации, т.е. реализовать их в виде товара, услуги, метода, для чего необходимо развитие инновационный тип мышления и культуры;

- иметь навыки конструктивного сотрудничества, т.к. разработка инновационных проектов требует совместных усилий многих специалистов и зависит не столько от квалификации одного человека, сколько от умения сотрудников всех уровней профессионально общаться друг с другом.

Основными факторами качественного обновления образования являются запросы развития экономики и социальной сферы, науки, техники и технологий, федерального и территориальных рынков труда, а также перспективные потребности их развития, так как потребителями образовательных услуг являются не только отдельные граждане, но и общество в целом, то работодатель (предприятие, организация или учреждение) становится активным участником на рынке образовательных услуг. В соответствии с этим необходимо выстроить оптимальную систему образования, в частности, многоуровневую структуру профессионального образования, отработку различных моделей интеграции начального и среднего, среднего и высшего профессионального образования, обеспечить непрерывное обновление содержания образовательного процесса. Создание инновационных учебно-научно-производственных комплексов, совместно функционирующих с финансово-кредитными организациями, должно стать главным звеном модернизации системы образования в условиях формирования и развития интеллектуального потенциала экономической системы любого уровня.

Таким образом, принципиально новый уровень подготовки специалистов, научных и научно-педагогических кадров, активизация и развитие научных исследований и инновационной деятельности, повышение их ре-

зультативности и эффективности для нужд реального сектора экономики, воспитание специалистов с высокой культурой мышления, широким кругозором, активным и сознательным отношением к жизни, преобразование учебных заведений в современные учебно-научно-производственные комплексы, которые преобразуются в базовые институциональные структуры инновационного развития образования, экономики и социальной сферы, в центр духовного и культурного развития общества, в свою очередь обеспечивают переход на качественно новый виток цивилизационной спирали развития человечества.

Список литературы

1 Сабирьянова К.З. Инвестиции в человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ: дис. ...канд. экон. наук. Екатеринбург, 1992. С. 168.

2 Bowman M. Schultz, Denison and the Contribution of Educations to National Growth // Journal of Political Economy. V. 72. Oct. 1964. P. 454.

3 Denison E. Trends in American Economic Growth, 1929-1982. Wash.: The Brooking Institution, 1985. P. 111.

4 Майбуров И.А. Вклад человеческого капитала в экономическое развитие России // Экономическая наука современной России. 2003. № 4. С. 54-69.

5 Стратегический ответ России на вызов нового века / под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Издательство «Экзамен», 2004. 608 с.

6 Болдов О.Н., Иванов В.Н., Суворов А.В., Широкова Т.К. Динамика и структура сферы образования в России в 90-е годы // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4. С. 122-133.

7 Human Development Report, 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. - By the United Nations Development Programme 1 UN Plaza, New York, NY 10017, USA. [Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. М.: Весь Мир, 2013. 216 с.].

8 Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год. На пути к обществу, основанному на знаниях / под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. М.: Весь мир, 2004. 160 с.

9 Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 год. Устойчивое развитие: вызовы Рио / под общей ред. С.Н. Бобылева / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. 202 с.

10 Стенографический отчет о заседании Совета при Президенте Российской Федерации по науке, технологиям и образованию. 17 октября 2006 г., Зе-

леноград. URL: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/10/112647.shtml> (дата обращения: 19.10.2014).

11 Ежегодные Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ. URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 19.10.2014)

12 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013. 990 с.

С.А. Суркова, Л.В. Литвинова
Курганский государственный университет, г. Курган

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН ПРИЁМНОЙ ПРЕЗИДЕНТА РФ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Эффективность государственного управления во многом зависит от наличия и проявлений обратной связи между обществом и государством. Право граждан на обращения в органы государственной власти и органы местного самоуправления, закреплённое в статье 33 Конституции РФ [1], является важным средством укрепления связей между государственным аппаратом и населением.

Согласно статье 4 Федерального закона № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ» [2], обращение гражданина – это направленные в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу в письменной форме или в форме электронного документа предложение, заявление или жалоба, а также устное обращение гражданина в государственный орган, орган местного самоуправления.

Значимость обращений граждан для органов государственной власти и местного самоуправления многогранна. Это и наглядный показатель общественных настроений, и свидетельство о наиболее острых проблемах, и индикатор доверия к власти. В то же время обращения граждан – ценнейший источник аналитической информации, позволяющий уточнить приоритеты законотворческой деятельности, использовать новые подходы и креативные идеи для поиска решения наиболее актуальных социально-экономических проблем [3].

Для реализации конституционного права граждан на обращение в органы власти, а также для обеспечения согласованного взаимодействия

органов государственной власти в работе с обращениями граждан по поручению Президента России создана сеть Приёмных Президента РФ.

Организационной основой системы обеспечения этого права является четырёхуровневая система работы с обращениями граждан в Администрации Президента РФ:

I уровень: Приёмная Президента РФ по приёму граждан в Москве;

II уровень: Приёмные Президента РФ в административных центрах федеральных округов;

III уровень: Приёмные Президента РФ в административных центрах субъектов Российской Федерации;

IV уровень: терминалы электронной Приёмной Президента РФ, установленные в городах с населением свыше 70 тысяч человек, удалённых от ближайших Приёмных Президента Российской Федерации на 100 и более километров.

Четырёхуровневую систему Приёмных дополняет мобильная Приёмная Президента РФ, осуществляющая выезды в субъекты РФ и муниципальные образования для рассмотрения обращений граждан на местах с их участием и с использованием переносных и передвижных комплексов.

Во главе всей этой сложной многоуровневой системы Приёмных Президента РФ стоит Управление Президента РФ по работе с обращениями граждан и организаций [4].

В Курганской области Приёмная Президента РФ начала свою работу 1 сентября 2010 года. Также на территории области работает терминал электронной Приёмной, расположенный в городе Шадринске. «Электронная Приёмная Президента РФ» обеспечивает прямую связь с Приёмной Президента РФ по приёму граждан в Москве [5].

Учёт обращений граждан, поступивших в Приёмную, а также результатов их рассмотрения, осуществляется в электронной форме с использованием автоматизированной системы «Обращения граждан».

АС «Обращения граждан» позволяет создавать электронные образы письменных обращений, а также материалов по их рассмотрению и присоединять их к соответствующей электронной карточке письма.

Несмотря на все преимущества работы системы, она имеет один недостаток. Система не адаптирована к работе на региональном уровне. Это проявляется в отсутствии обновления базы органов государственной власти области и территориальных подразделений федеральных органов ис-

полнительной власти области. Таким образом, необходимо усовершенствовать АС «Обращения граждан» путём разработки и внедрения нового программного обеспечения, адаптированного к работе в субъектах РФ.

Ещё одним шагом на пути совершенствования работы с обращениями граждан в Приёмной Президента РФ в Курганской области может стать создание системы отправки интернет-обращений на веб-странице Приёмной. Такая система уже существует на официальном сайте Президента РФ. Интернет-сообщения позволят гражданам экономить своё время, обеспечат удобство реализации права на обращения, а также уменьшат работу с бумагами в самой Приёмной. Сложность создания данной системы заключается в том, что для её внедрения нужно усилить контроль за безопасностью персональных данных. К тому же возникает ещё одна проблема – проблема идентификации и подтверждения личности обратившегося гражданина, что требует дополнительных трудовых и временных затрат.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что совершенствование деятельности Приёмной Президента РФ в Курганской области с помощью информационных технологий возможно, а иногда и необходимо, но их внедрение будет сопровождаться множеством проблем, вызванных спецификой деятельности данного органа власти на региональном уровне.

Список литературы

1 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/popular/cons> (дата обращения: 16.10.2014).

2 Федеральный закон от 02.05.2006 N 59-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru / document/cons_doc_LAW_148534](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148534) (дата обращения: 16.10.2014).

3 Солонин Ю.Н. Работа с обращениями граждан как инструмент гражданского общества // Аналитический Вестник. 2010. № 12 (398). С. 3-8.

4 Официальный сайт Президента РФ. Управление по работе с обращениями граждан. – URL: <http://letters.kremlin.ru> (дата обращения: 16.10.2014).

5 Приёмная Президента РФ в Курганской области. URL: [http://gfi45.ru / rf-president](http://gfi45.ru/rf-president) (дата обращения: 16.10.2014).

МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Сбор исходных данных для проведения необходимых расчетов производится анкетированием работников. Уровень мотивации (УМ) измеряется размером проявления у работников соответствующих качеств. Необходимыми и достаточными качествами *мотивированного работника* определены:

- 1) растущий интерес работника к работе; и
- 2) наличие «в активе» работника внедренных идей.

Структура «мотивированности» работников представляет четыре группы. «Идеальный тип» представляют «мотивированные» работники (МР: растущий интерес работника к работе; и наличие «в активе» работника внедренных идей). На противоположном полюсе - «немотивированные» работники (НМР). Это, соответственно, те, кто одновременно не указали на: а) повышение интереса к работе; б) наличие внедренных идей.

Между этими двумя крайними группами располагаются еще две, отмечившие по одному параметру:

- «любители» (возрастает интерес к работе, - но отсутствуют внедренные идеи).

- «практики» (не возрастает интерес к работе, - но при этом имеют внедренные идеи)

Например, при апробации методики в Челябинской области были получены следующие результаты по степени мотивированности:

УЧИТЕЛЯ (ноябрь 2011) И ГЛАВЫ ПОСЕЛЕНИЙ Р-Н Челябинской обл. (ноябрь 2012)	Все опрошенные	Категории работников по уровню и элементам мотивации			
		Мотивиро- ванные	Любители	Практики	Немотиви- рованные
(опрошено учителей)	425	108	10	270	37
%	100,0	25,4	2,4	63,5	8,7
(опрошено глав и замов)	23	9	3	5	6
%	100,0	39,1	13,1	21,7	26,1

Это позволяет вычислить уровень мотивации-мотивированности (УМ).

Наличие у работника одновременно обоих качеств (возрастание интереса и внедрение) принимается за уровень мотивации у таких работников на уровне 100,0%; присутствие у него одного из двух качеств принимается за уровень мотивации 50,0 %; одновременное отсутствие у него обоих качеств означает уровень его трудовой мотивации 0,0%.

$$\text{УМ(уч)} = 25,4\% + (2,4\% / 2) + (63,5\% / 2) = 58,4\%$$

$$\text{УМ(гп)} = 39,1\% + (13,1\% / 2) + (21,7\% / 2) = 56,4\%$$

А что значит в школе, когда идеи внедряются, а интерес не возрастает? Это значит, что лучше стимулируется работа на заданные показатели, чем работа на личность ученика. То есть формальное довлеет над креативным.

Уровень мотивации в Челябинской обл. 2007 – 2012гг (по результатам исследований)	
	УМ
Промышленное предприятие осень 2007г.2000 чел.	28,7
Областная организация весна 2008г2008 чел.	51,2
Вузы весна 2009 г. 421 чел.	53,2
Руководители МОУ СОШ до реформы (осень 2010) 182 чел.	57,3
Руководители МОУ СОШ после реформы (осень 2011) 462 чел.	66,6
Учителя МОУ СОШ после реформы (осень 2011) 425 чел.	58,4
Главы и замы глав поселений дотационный район Челябинской обл. горнозаводская зона (ноябрь 2012) 23 чел.	56,4

Расчет рейтинга факторов трудовой мотивации

Методика позволяет выстроить рейтинги факторов трудовой мотивации. Выявление и рейтингование таких факторов представляет собой определение степени мотивирующего воздействия (СМВ) того или иного показателя.

Определение СМВ производится соотношением параметров мотивации. Например, СМВ размера заработной платы определяется следующим образом:

№	ФОРМУЛИРОВКА ВОПРОСА-КАКОВ ВАШ ПОЛНЫЙ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД ОТ ВАШЕГО ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ?	Все опрошенные	Категории работников по уровню и элементам мотивации			
			Мотивированные	Любители	Практики	Немотивированные
	УЧИТЕЛЯ	425	108	10	270	37
		100,0	25,4	2,4	63,5	8,7
	– До 5000 рублей	2,8	0,9	0,0	2,6	10,8
	– 5000-7000 рублей	9,4	10,2	0,0	8,9	13,5
	– 7000-10000 рублей	30,1	37,0	30,0	27,0	32,4
	– 10000-15000 рублей	40,7	38,9	50,0	42,6	29,7
	– 15000-20000 рублей	8,0	6,5	10,0	8,9	5,4
	– 20000-25000 рублей	3,8	1,9	10,0	4,8	0,0
	– 25000-30000 рублей	0,5	0,9	0,0	0,4	0,0
	– Более 30000 рублей	0,2	0,0	0,0	0,4	0,0
	– Не ответили	4,5	3,7	0,0	4,4	8,1
	Итого ответов:	95,5	96,3	100,0	95,6	91,9
	Среднемесячный доход:	11272	10856	12800	11640	9309

$СМВ = (МР+Л/2+П/2) / (НМР+Л/2+П/2)$; где

СМВ – степень мотивационного воздействия;

МР – значение в процентах расчетного показателя по группе мотивированных работников;

НМР – значение в процентах расчетного показателя по группе немотивированных работников;

Л/2 - половина значения в процентах расчетного показателя по группе «любители»;

П/2- половина значения в процентах расчетного показателя по группе «практики».

Например, в случае наиболее часто отмеченного размера заработной платы 10000-15000 рублей мы получаем Степень Мотивационного Воздействия данного фактора:

$$СМВ = (38,9+25,0+21,3) / (29,7+25,0+21,3) = 1,1$$

Это значит, что размер заработной платы учителя 10000-15000 рублей (2011 год) является незначительно положительно воздействующим на его трудовую мотивацию (мотивированность) фактором.

Соответственно, значение СМВ менее единицы означает негативное воздействие фактора на мотивацию.

В результате произведенных расчетов СМВ рейтинг ряда представляемых факторов по опросу выглядит следующим:

УЧИТЕЛЯ Челябинской области 425 человек опрос 2011 год ФОРМУЛИРОВКА ВОПРОСА	Степень мотивационного воздействия СМВ	Категории работников по уровню и элементам мотивации			
		Мотивированные	Любители	Практики	Немотивированные
УЧИТЕЛЯ	425	108	10	270	37
	100	25,4	2,4	63,5	8,7
<i>КАКИЕ ПОощРЕНИЯ ВЫ ИМЕЛИ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД?</i>					
Материальные:					
– Премия	1,1	79,6	60,0	80,0	64,9
– Ценный подарок	1,6	0,9	0,0	3,0	0,0
– Путевка	2,2	0,9	0,0	1,5	0,0
– Повышение оклада, надбавки	1,3	25,0	20,0	19,3	13,5
– Материальная помощь	0,8	6,5	10,0	10,7	10,8

– Медицинская помощь	0,4	0,9	0,0	1,1	2,7
– Другие	0,4	0,9	0,0	4,1	5,4
Моральные:					
– Благодарность в приказе	1,3	24,1	30,0	17,4	13,5
– Почетная грамота	1,3	33,3	10,0	29,3	21,6
– Знак отличия	6,1	2,8	0,0	1,1	0,0
– Почетное фото	1,2	0,9	10,0	0,7	0,0
– Публичное признание непроизводственного успеха Вашего или члена Вашей семьи	2,0	7,4	0,0	3,7	2,7
– Участие в принятии важных решений	2,9	9,3	0,0	9,6	0,0
– Престижная командировка	6,4	1,9	0,0	0,7	0,0
– Повышение статуса	1,4	2,8	10,0	3,3	0,0
– Одобрение «в верхах»	1,1	13,0	10,0	8,1	10,8
– Признание «в низах»	1,0	2,8	0,0	7,4	2,7
– Другие	1,0	2,8	0,0	3,7	2,7
<i>ЯСНЫ ЛИ ДЛЯ ВАС ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕГО «РОСТА» НА ЭТОЙ РАБОТЕ?</i>					
– Да, этапы и сроки, в которые будет происходить «рост»	1,6	57,4	30,0	35,2	24,3
– Да, основные показатели, которые необходимо достигнуть для этого	1,3	69,4	30,0	47,0	43,2
– Да, размеры «роста» (должность, квалификация, зар.платы...)	1,8	63,9	50,0	42,2	16,2
– Здесь перспективы «роста» у меня отсутствуют	0,5	9,3	20,0	21,1	35,1
– Мне это неинтересно	0,4	6,5	0,0	10,0	21,6

Значение СМВ больше «1» означает положительное воздействие фактора; меньше «1» - отрицательное, равное «1» - остается условием и не является фактором.

Взяв реальные материальные затраты по каждой из статей материального стимулирования и поделив их на их СМВ, мы получим «экономическую эффективность» и «мотивационную производительность» каждой из форм материального стимулирования.

Расходы на премии, надбавки и все другое можем подсчитать из результатов опроса.

ФОРМУЛИРОВКА ВОПРОСА КАКУЮ (примерно) ЧАСТЬ ВАШЕГО ПОЛНОГО СРЕДНЕМЕСЯЧНОГО ЗАРАБОТКА В ОРГАНИ- ЗАЦИИ СОСТАВЛЯЮТ ТАРИФ, ПРЕМИЯ И Т.Д.	Все опрошен- ные
	425
Среднемесячная зарплата вся рублей	11272
Доля в зарплате,	%%
Тариф	55,4
Надбавки	20,7
Премия	14,0
Все другое	9,9
	100

Умножаем среднюю зарплату на число респондентов $11272 * 425 = 4.790.600$ рублей выплачено заработной платы за месяц 425-ти опрошенным. Получаем по статьям следующую картину:

Тариф $4790600 * 0,554 =$	2.653.992 руб
Надбавки $4790600 * 0,207 =$	991.654 руб
Премия $4790600 * 0,140 =$	670.684 руб
Все другое $4790600 * 0,099 =$	474.270 руб
Всего	4.790.600 рублей

Вспомним СМВ:

5.	КАКИЕ ПООЩРЕНИЯ ВЫ ИМЕЛИ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД?	
	Материальные:	СМВ
	– Премия	1,1
	– Повышение оклада, надбавки	1,3

Тогда получается, что одна единица прироста СМВ через повышение оклада, надбавки стоит

$991.654 / 1,3 = 762810$ рублей,

а одна единица прироста СМВ через премирование стоит

$670.684 / 1,1 = 609712$ рублей.

То есть премирование оказывается экономически более эффективным стимулом мотивации, чем надбавки, поскольку одна единица прироста СМВ через премирование стоит дешевле.

Методика позволяет рассчитать уровень трудовой мотивации и мотивационную эффективность любых стимулирующих мероприятий для любых категорий персонала. Это дает возможность обоснованно корректировать стимулирующие мероприятия, развивая эффективные и совершенствуя или снимая неэффективные.

А.С. Таранов

Курганский государственный университет, г. Курган

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

В самом широком смысле под парадигмой в настоящее время понимается общее представление устройства мира через призму которого решаются все задачи познания и управления миром. Парадигма, как и соответствующая картина мира, отличается инертностью. Являясь системой скупых взглядов в общественном сознании, она активно препятствует любым попыткам ее изменения. При этом в соответствии с принципом Лешателье-Брауна эпоха смены парадигм характеризуется активизацией и увеличением социально-экономических эффектов основанных на устаревшей парадигме, подвергаемой изменению или замене. Обычно смена парадигмы сопровождается сменой социально-экономических и технологических укладов. В зависимости от масштабов рассмотрения существуют парадигмы устройства мира в целом и парадигмы конкретных наук. Парадигма любой конкретной науки должна быть согласована с научной картиной мира.

Отсутствие парадигмы свидетельствует о недостаточности теоретико-методологической основы развития какого-либо социального или экономического явления или процесса. В настоящее время во всем мире от-

существует экономическая парадигма которая способна обеспечить действие объективных законов развития общества и достигать оптимальных экономических результатов. Диалектика парадигм составляет часть общецивилизационного процесса изменения институциональных основ экономики. Подмена объективного экономического процесса политическими акциями приводит не только к снижению темпов экономического развития, но и кризисам со всеми вытекающими из этого социальными последствиями.

Экономика характеризуется многообъектностью воздействия. В сферу экономического процесса включаются человек, природа и информация. Последняя является нематериальной субстанцией обеспечивает дематериализованный законопроцесс постоянного единства информационно-релевантных отношений, перерастающих при определенных условиях в информационно-единый мысленно-зрительный язык человека. Фундаментальной основой этого языка являются социально значимые генерализационно-единые качества человека. Эти качества предопределяют его социально-экономическое поведение. Важнейшей формой организации социально-экономического поведения человека является его участие в воспроизводственном процессе. Социально-экономическая сущность воспроизводящей системы определяется институциональной основой общества. Институциональная основа является алгоритмической подосновой социально-экономической системы и определяет цель и характер функционирования воспроизводящих систем. Она достаточно устойчива и позволяет определенный исторический период времени обеспечивать функциональность используемых воспроизводящих систем. Однако в процессе объективного эволюционного процесса, обусловленного не только и не столько изменением технологических укладов в основе которых лежит информация, объективированная в форме знаний, которые в прикладной реализации превращаются в умение, способы, процессы и технологии. Меняется в определенной степени мировоззренческая основа общественного бытия человека. Степень изменяющая мировоззрение определяет формирование парадигм вообще и экономической парадигмы в частности. При этом степень применения мировоззрения зависит от множества генетических, этнокультурных, религиозных и других особенностей общества. Носителем того или иного мировоззрения являются люди, как правило, объединенные в различные социальные образования. Влияние конкретного мировоз-

зрения предопределяет экономическую парадигму. Например, христианское мировоззрение обращает материальное потребление как цель человеческого бытия. «Удобнее верблюду пройти через игольное ушко, чем богатому войти в Царство Небесное...». Протестантское мировоззрение (Кальвицизм) наоборот считает бедность грехом. Основной парадигмой экономического общества является потребление, которое содержит в себе истоки и причины кризиса. Увеличение потребления (количественно и качественно) влечет за собой исчерпание ресурсов. Это, в свою очередь, объективно требует создания новых более сложных и совершенных, а следовательно, и дорогостоящих способов производства. В результате происходит увеличение стоимости любого продукта.

Научно-технический прогресс, как фактор изменения способа производства, объективно приводит к обострению противоречия между общественной формой производства и частной формой присвоения, которая является имманентной существующей институциональной основы экономики – капитализма. Частная форма присвоения обеспечена легализацией частной формой собственности на активы, участвующих в воспроизводственном процессе.

Экономическая система является искусственно созданной с определенной целью. Создателем экономической системы является определенная социальная группа, занимающая ключевое (властное, или политически господствующее) положение во всей системе воспроизводства общества. У этой социальной группы, являющейся некоторой целостностью, прежде всего возникает задача самосохранения, причем сохранения своего привилегированного социального статуса. Управление экономикой, это прежде всего, управление людьми. Для создания механизмов управления вырабатывается и внедряется парадигма, определяющая модель экономической системы и на ее основе теория управления экономической системой. Морально-этническими принципами экологических парадигм могут быть либо примат справедливости (социальное равенство), либо примат абсолютизации человека (либерализм). Отсюда возникают две экономические системы: социализм и капитализм. При этом каждая из них обосновывается соответствующей экономической теорией. Эти теории могут объяснить объективные общественные процессы, а могут использоваться в конъюнктурных политических целях. Их спекулятивный характер рано или поздно подтверждается практикой. При этом в любом случае экономические

науки и конкретные знания полученные с их помощью для практической деятельности служат для сохранения политической власти у определенного специального слоя путем видоизменения алгоритмов управления. При этом иногда эти алгоритмы противоречат экономической и социальной целесообразности. Например, трагические события на Украине свидетелями которых мы являемся.

Власть имущая социальная группа не заинтересована в том, чтобы было раскрыто истинное назначение созданной ими экономической системы. Поэтому они для сохранения своего status gwo будут превращать экономическую науку (как систему знаний) в средство обоснования и укрепления своего господства.

Вопрос об изменении экономической теории возникает тогда, когда вследствие определенных изменений в обществе, прежде всего связанных со способом производства материальных благ, прежний механизм управления обществом проявляет функциональную недостаточность. Возникает новая система знаний, позволяющая создать иной механизм управления обществом, происходит теоретическое обоснование этого нового механизма и видоизменяется экономическая парадигма. Экономическая теория (система знаний) обладает инструментальной функцией так как обеспечивает достижение целей экономически и политически доминирующего социального слоя.

Экономическое и политическое господство используется для тенденциозной интерпретации социально-экономических процессов, анализа и для фальсификации (это характерно для системы знаний об обществе). Очевидно, что современная такая система знаний не подтверждается социальной практикой и отвергается. Процесс смены парадигм объективен, он необходим для обеспечения устойчивого, долговременного существования социума. Глобальные проблемы, возникшие в современном мире, требуют радикальной смены парадигмы экономической науки. Однако современная западная экономическая наука предполагает, что существующее устройство общества, основанное на классовых противоречиях и рыночных механизмах функционирования экономики, является идеалом, который можно только совершенствовать. Это представление находит свое выражение в отрицании диалектики, в возведении существующих экономических порядков в абсолютную ценность. В этом заключается причина неспособности современной экономической науки сформировать пара-

дигму, объективно отображающую происходящие процессы, требующие применение институциональной основы социально-экономической жизни.

*Таранов А.С., Политикова Н.А.
Курганский государственный университет, г. Курган*

ИНФОРМАЦИОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Постиндустриальное общество характеризуется изменениями традиционной структуры факторов производства. Труд «как фактор» производства в современном мире значительно видоизменился и представляет собой не только и не столько сколько взаимодействие человека с искусственными или естественными материальными системами, но в большей степени, это информационный процесс, т.е. процесс взаимодействия психики человека с единым информационно-сотовым полем в котором происходят бесконечные процессы материализации и дематериализации информации, которая с одной стороны, определяется временными и пространственными параметрами, а с другой – программно-кодowymi изменениями, обусловленными факторами равновесий, симметрии, пропорции и др. [1].

Сущностью информации является геометродинамическая структура пространства, благодаря чему обеспечивается действие закона генерализационно-единого информационно-сотового взаимодействия, который можно сформулировать следующим образом. Взаимодействие материализованных и дематериализованных, виртуальных и гипотетических объектов, тел, полей и их следов, физических и абсолютных вакуумов, инерциальных и неинерциальных систем выражается принципами генерализационно-единого информационно-сотового взаимодействия в следующем виде [2]:

$$J\nu\xi_{ij} \cdot t \frac{x_i X_j}{r_{ij}}, \text{ где}$$

J – универсальная, всеобъемлющая фундаментальная информация;

$\xi_{ij} = f(x_{ij})$ - коэффициент согласования единиц измерения;

r_{ij} – расстояние между рассматриваемыми объектами x_i и x_j ;

f – информационная повариканта.

Информация является абсолютной субстанцией (первоисточником и первопричиной) в плане самоорганизующихся прямых и обратных процессов материализации и дематериализации во Вселенной. Информация понятия безальтернативной глубинной сущности мироздания, явления и процессы которого осуществляются на основе поликорреляционных микро- и макродинамических взаимоотношений материализованных и дематериализованных сред, полей и их следов. Фундаментальным проявлением информационных процессов являются гравитационная (информационно-материальная), сильные и слабые ядерные поля. Все они обладают близкодействиями, т.е. распространяются с бесконечной скоростью.

Анализ всех взаимодействий в природе приводит к тому, что их единой фундаментальной основой является информация. Очевидно, что в процессе своего биологического и социального бытия человек объективно воспринимает информацию в виде сигналов первой и второй социальных систем, в результате чего формируется перцептивный образ (объект), который обуславливает характер психорициологических реакций человека совокупность которых и является деятельностью. Происходит трансформация идеального в материальные процессы и продукты, своего рода материализация духа. В постиндустриальном (информационном) мире объективно возникли информационные технологии (информатика). Эти технологии базируются на применении единого информационного мысленно-зрительного языка общения между людьми, позволяют повысить скорость и точность восприятия информации, поднимают человека на новую более прогрессивную ступень информационного восприятия, мышления. В социально-экономическом аспекте информация является основой модификации психологии деятельности и мировоззрения человека, группы людей, социума. Это, в свою очередь, приводит к изменению парадигмы социально-экономического развития общества и, в конечном итоге, к совершенствованию его институциональной основы.

Эволюция информационной цивилизации (в случае если она не будет прервана социально-политическими эксцессами) объективно приводит к снижению роли денег, а в последующем и полному отказу от них в экономике.

Информационно-сотовый строй общества позволяет обеспечить безденежную периодичность (закономерность) развития социально-экономической системы.

При информационно-сотовом строе деньги должны потерять свой смысл, так как главными ресурсами становится информация. На смену денежным отношениям придут информационно-сотовые между людьми и другими участниками экономических отношений. Это, в свою очередь, объективно требует применения институциональных изменений в обществе. Указанные явления уже существуют в реальности. Например, замена наличных денег информационно-кредитными карточками, виртуальные сделки. Замена банков, в традиционном смысле, информационными банками влечет за собой снижение транзакционных издержек, а также формируются предпосылки снижения уровня преступности в экономической и финансовой сферах.

Информационно-сотовый строй общества – это новая информационная модель человечества, не имеющая аналогов и способная обеспечить мир, сохранить жизнь на Земле, уничтожить военные и экологические угрозы на основе новой единой информационной цивилизации.

Список литературы

- 1 Фейнман Р. Фейнмановские лекции по физике. М.: Мир. 1986. 430 с.
- 2 Юзвисмин И.И. Информациология. М.: Наука. 1997. 282 с.

И.А. Чубаров

Курганский государственный университет, г. Курган

РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Формирование основ инновационной экономики предполагает создание благоприятных условий для развития интеллектуального капитала на региональном уровне.

Одно из важнейших условий, которое может обеспечить успешное развитие интеллектуального капитала, является решение жилищной проблемы на уровне регионов страны, в т.ч. в Уральском федеральном округе.

Решение жилищной проблемы на региональном уровне приобретает особую актуальность в связи с тем, что под влиянием научно-

технического прогресса жилье становится местом, где человек не только восстанавливает силы перед очередным рабочим циклом и удовлетворяет другие естественные потребности, но и местом все большего удовлетворения разнообразных социальных потребностей.

В современном обществе расширяются и дифференцируются функции жилья.

Исходя из деления потребностей на биологические и социальные, мы выделяем четыре группы основных функций жилья. Первые три группы функций жилья связаны в основном с биологическими потребностями, а четвертая группа с социальными потребностями человека. Все функции жилья взаимосвязаны и выполняются одновременно.

Первая группа функций жилья связана с потребностью в изоляции человека от внешней среды. Жилье позволяет защитить человека от неблагоприятных воздействий природных и социальных условий. Данные функции жилье выполняло на протяжении всей истории развития общества.

Вторая группа функций жилья также связана с обеспечением благоприятной среды обитания человека. Данные функции возникают в условиях урбанизации и развития научно-технического прогресса. Особенно возросло значение данных функций жилья во второй половине XX – начало XXI вв. К ним относятся следующие функции жилья:

- защита от вредных веществ, содержащихся в воздухе крупных городов (выше ПДК);
- защита от повышенного уровня шума, вызванного средствами городского транспорта, работой предприятий и т.д.;
- защита от повышенного уровня радиации;
- изоляция от избыточной информации;
- изоляция от чрезмерного количества социальных контактов;
- защита от нервно-психического переутомления, вызванного напряженным ритмом городской жизни.

Третья группа функций жилья обеспечивает полноценное удовлетворение других естественных потребностей человека. К ним относятся прежде всего потребности в пище (приготовление, прием, хранение), одежде (хранение, стирка, ремонт и т.д.), обуви (хранение и т.п.).

Кроме того, к функциям жилья относится удовлетворение группы биологических потребностей, связанных со сном, отдыхом, продолжением

рода, поддержанием здоровья, выполнением физических упражнений и общегигиенических процедур, а также с личной безопасностью и сохранностью имущества от посягательств со стороны асоциальных элементов.

Значение данных функций жилья для современного человека (особенно жителя крупного города) не только не уменьшается, но и возрастает. Например, житель крупного города все больше нуждается в отдыхе (релаксации) после напряженного рабочего дня и городской суеты, для снятия общего и нервно-психического утомления. В этих условиях жилье, особенно благоустроенное и улучшенной планировки, становится важным фактором поддержания не только физического, но и психического здоровья человека.

К четвертой группе функций жилья мы относим функции, обеспечивающие удовлетворение более высоких, социальных потребностей человека. Прежде всего к ним относятся следующие потребности: в образовании и повышении квалификации, различных видах творческой деятельности, эстетическом наслаждении, общении, самовыражении, информации, воспитании детей, самовоспитании и т.д.

В современном обществе у людей резко возросла потребность в образовании, самообразовании, повышении квалификации. Практически в каждой семье есть лица, занятые интеллектуальным трудом: школьник, студент, профессиональный работник и т.д. Очевидно, что тенденция, связанная с интеллектуализацией труда, будет усиливаться по мере формирования основ инновационной экономики на региональном уровне.

В современных условиях усиливается потребность в получении большого количества разнообразной информации. Значительная часть этой информации потребляется в домашних условиях с помощью средств массовой информации и коммуникации (телевидение, радио, периодические издания).

Таким образом, в настоящее время наблюдается тенденция увеличения роли и значения жилья как средства и места удовлетворения возрастающих потребностей человека. Данная тенденция наиболее последовательно проявляется в крупных городах, т.е. там где уже формируются элементы инновационной экономики.

Понимание возрастающей роли и значения жилья, для всестороннего развития человека, повышение его интеллектуального потенциала отра-

жено в новой жилищной политике, направленной на ускоренное решение жилищной проблемы на федеральном и региональном уровне.

Реализация региональных жилищных программ в посткризисный период, привела к значительному росту жилищного строительства и увеличению объемов ипотечного кредитования, во всех субъектах УрФО. В 2013 г. все регионы УрФО, кроме Челябинской области, превзошли уровень ввода нового жилья имевшийся в 2008 г. В среднем, объемы нового строительства в УрФО выросли в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 2,0%. В Курганской области ввод нового жилья в 2013 г. составил 289 тыс. кв. м. Это на 15,6% больше уровня 2012 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Ввод в действие жилых домов по субъектам УрФО за 2008г.- 2013г., тыс. кв. м. общей площади

Регион	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.
УрФО	6229	4819	5467	6361	6494	102,0
Курганская область	282	160	183	250	289	115,6
Свердловская область	1704	1770	1822	1869	1742	93,2
Тюменская область	2220	1816	2148	2565	2681	104,5
Челябинская область	2023	1073	1314	1677	1782	106,3

Источник: Росстат

Несмотря на относительно высокие темпы роста жилищного строительства, Курганская область попрежнему значительно отстает от соседних областей УрФО по показателю «ввод нового жилья на душу населения». Данный показатель в 2013 г. по регионам УрФО составил: Курганская область – 0,33 кв.м. на человека; Свердловская область – 0,40 кв. м.; Тюменская область (вместе с ХМАО и ЯНАО) – 0,76 кв.м.; Челябинская область – 0,51 кв.м.

В Курганской области жилищная проблема имеет свою специфику. Данная проблема сочетается с неблагоприятными демографическими тенденциями. Курганская область – единственный субъект УрФО где наблюдается устойчивое снижение численности населения.

В 2010 – 2013 гг. население региона уменьшилось на 32 тыс. человек (таблица 2). Это произошло в результате естественной убыли населения и миграционного оттока в соседние регионы УрФО, имеющие более высо-

кий уровень жизни населения. При этом, из Курганской области уезжает наиболее активная и образованная часть молодежи, высококвалифицированные специалисты, инженерно-технические работники, рабочие дефицитных специальностей и другие перспективные кадры. Негативные миграционные процессы приводят к дефициту высококвалифицированных работников на региональном рынке труда. В целом это замедляет развитие интеллектуального капитала Курганской области.

Таблица 2 – Численность населения по субъектам УрФО за 2010- 2013 гг., тыс. человек

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2010 г.
УрФО	12087	12087	12143	12198	100,9
Курганская область	918	909	896	886	96,5
Свердловская область	4308	4297	4307	4316	100,2
Тюменская область	3379	3405	3460	3511	103,9
Челябинская область	3482	3476	3480	3485	100,1

Источник: Росстат

Для успешного решения жилищной проблемы необходимо перейти к массовому строительству арендного жилья, доступного широким слоям населения, в т.ч. работникам бюджетных организаций относящихся к системе образования, здравоохранения, науки, культуры, спорта и т.д. Арендное жилье должно быть благоустроенным, соответствовать действующим стандартам и нормам. При этом, все компоненты стоимости жилья должны иметь самое низкое значение. В результате будет обеспечиваться его доступность широким слоям населения.

В связи с этим, органам региональной и местной власти следует осуществить следующие мероприятия. Во-первых, провести ревизию имеющейся земли на предмет выявления всех участков, пригодных для жилищного строительства.

Во-вторых, земельные участки следует выделять на условиях открытых конкурсов. Главным критерием отбора застройщиков должно быть

соответствие проекта строительства признакам социального жилья. Это позволит отобрать лучшие проекты по показателям «цена - качество».

В третьих, необходимо окончательно решить вопросы обустройства участков инженерной инфраструктурой за счет государства, субъектов федерации и муниципалитетов. Данные расходы не должны ложиться на покупателей квартир.

В-четвертых, обязать службы жилищно-коммунального комплекса согласовывать со строительными фирмами проекты, предусматривающие строительство автономных систем водоснабжения, теплоснабжения, электроснабжения, а также локальных очистных сооружений, там, где это экономически целесообразно.

В-пятых, строительство арендного жилья предполагает использование экономичных материалов и технологий. В связи с этим, следует проводить конкурсы среди местных производителей стройматериалов. Это позволит выбрать наиболее перспективные технологии и поддержать малые предприятия стройиндустрии с тем, чтобы они имели ресурсы для увеличения объемов производства. Приоритет следует отдавать тем строительным материалам (технологиям) для которых имеются значительные запасы сырьевых ресурсов в конкретном регионе.

Для Курганской области и других регионов УрФО наиболее экономичной технологией, при прочих равных условиях, является каркасное малоэтажное деревянное домостроение, так называемый «канадский дом», адаптированная к местным условиям. Другой перспективной технологией строительства арендного жилья является инновационная система «Теплостен». Основным элементом данной системы является трехслойный стеновой блок эквивалентный кирпичной кладке толщиной 2,3 метра. В результате система «Теплостен» позволяет быстро строить капитальные малоэтажные дома с низкой себестоимостью одного квадратного метра.

Таким образом, массовое строительство арендного жилья позволит ускорить решение жилищной проблемы и обеспечит благоприятные условия для развития и роста интеллектуального капитала региона.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абакумов Леонид Леонидович - доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Абакумова Елена Владимировна - ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Артаментова Ольга Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Варламова Зинаида Николаевна - канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Менеджмент», Курганский государственный университет

Гизатулина Анастасия Александровна - социолог, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Челябинский филиал, г. Челябинск

Гринюк Кирилл Петрович - старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Ильченко Елена Николаевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Иванова Марина Анатольевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Косова Светлана Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Лазарева Людмила Валерьевна - старший преподаватель кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Литвинова Людмила Валерьевна - студентка специальности «Государственное муниципальное управление», Курганский государственный университет

Миронова Валентина Сергеевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Паклина Людмила Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Политикова Наталья Анатольевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Рушкова Светлана Петровна - старший преподаватель кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Салийчук Василий Филиппович - канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Семенов Вячеслав Михайлович - академик МАН ВШ, профессор, доктор экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Студентова Екатерина Александровна - ассистент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Суркова Светлана Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Тараданов Александр Ардалионович - доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой «Социальная работа и социология», Челябинский государственный университет, г. Челябинск

Таранов Алексей Степанович - доктор техн. наук, профессор кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Чубаров Игорь Анатольевич - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Научное издание

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

*МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
(г. Курган, 20 ноября 2014 г.)*

В авторской редакции

Подписано к печати 11.11.2014	Формат 60x84 1/16	Бумага тип. 65 г/м ³
Печать цифровая	Усл.печ.л. 8,87	Уч. -изд.л. 8,87
Заказ 273	Тираж 100	

РИЦ Курганского государственного университета.
640000, г. Курган, ул. Советская 63/4.
Курганский государственный университет.