

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
АДМИНИСТРАЦИЯ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ  
ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ТОРГОВЛИ И ТРУДА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ  
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

# **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Материалы Российской научно-практической конференции*

*(г. Курган, 26 ноября 2009 г.)*

УДК 338.242  
ББК 65.9 (2) 21  
П 78

Рецензенты:

Пилипенко Елена Васильевна - доктор экономических наук, доцент, директор Курганского филиала Института экономики Уральского отделения РАН.

Подгорбунских Павел Ефимович - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе КГСХА им. Т.С. Мальцева

Печатается по решению научного совета Курганского государственного университета.

П 78 Проблемы и перспективы инновационного развития региональной экономики: Материалы Российской научно-практической конференции (26 ноября 2009 г.). - Курган: Изд - во Курганского государственного университета, 2009. - 150 с.

Редакционная коллегия:

- академик МАН ВШ, профессор, доктор экономических наук В.М. Семенов;

- доцент, кандидат экономических наук Н.Н. Зотова;

- доцент, кандидат экономических наук Н.Я. Чепелюк.

Издание представляет собой сборник материалов Российской научно-практической конференции, содержащих теоретические и практические разработки в области управления инновационным развитием экономических систем региона.

Результаты исследований, отраженные в материалах сборника, представляют интерес для научной общественности, руководителей предприятия и организаций, специалистов, а также преподавателей и студентов социальных и экономических специальностей вузов.

ISBN 978-5-86328-993-9

© Курганский  
государственный  
университет, 2009.  
© Авторы, 2009

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Артаментова О.А.</b> ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА .....	7
<b>Артамонова И.А.</b> ИННОВАЦИИ - ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	8
<b>Аракелян И.Ю.</b> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ .....	9
<b>Бажанова М.И.</b> СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ .....	11
<b>Базлюк Ю.О.</b> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ОСНОВА ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	13
<b>Богомолова И.В.</b> ОЦЕНКА СУЩЕСТВЕННОСТИ ВЫЯВЛЕННЫХ НАРУШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ В ТЕХНОПАРКАХ .....	15
<b>Варламова З.Н.</b> ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАИМСТВОВАНИЯ И ПОГЛОЩАЮЩЕЙ СПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	17
<b>Володина Е.В.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .....	19
<b>Воробьева О.А.</b> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	20
<b>Воробьева О.А., Воротынцева Т.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ .....	24
<b>Гринюк К.П.</b> О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ СТАНОВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН И СПЕЦИФИКА РОССИЙСКИХ УСЛОВИЙ .....	26
<b>Гудович Г.К.</b> ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	29
<b>Джурабаев К.Т., Неустроева Н.Н.</b> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	31
<b>Дик О. С.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ .....	32
<b>Дроненко Н. М.</b> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ .....	34
<b>Ефимова К. Г.</b> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК .....	35
<b>Ефимова Н. В., Скороход С. А.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ ВАЛЮТНОГО ДИЛИНГА КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА .....	36
<b>Жуйкова М. С.</b> ОПРЕДЕЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБСЛЕДОВАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ГОРОДА .....	38
<b>Забирова А. С.</b> О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ .....	40
<b>Зенкова В. С.</b> ВОПРОС ВЫБОРА ИННОВАЦИЙ В ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ .....	42
<b>Зотова Н.Н., Юдина М.С.</b> ИНТЕГРАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ .....	43
<b>Зотова Н.Н., Смирных И.В.</b> УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ. ....	45

<b>Зырянова О.Т.</b> О СОПОСТАВИМОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	47
<b>Зырянова О.Т., Гончаров К.В.</b> ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ .....	48
<b>Иванова И.В.</b> ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА .....	51
<b>Иванова М.А., Кузьмин А.В.</b> РАЗРАБОТКА ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С УЧЁТОМ ФАКТОРА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ .....	53
<b>Исакова Т.И.</b> ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ. ....	54
<b>Казанцев А.И.</b> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА (на примере Курганской области) .....	55
<b>Калинин М.С.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ .....	58
<b>Келасов А. Н.</b> КАЧЕСТВО СЕРВИСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	60
<b>Кислякова М.А.</b> РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА .....	62
<b>Коваль А.Е.</b> ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ УРАЛА И КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	64
<b>Коновалова В.П.</b> АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	65
<b>Коновалова В.П., Кузнецова И. В.</b> НАЛОГОВАЯ ЛЬГОТА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	67
<b>Константинов Р. В.</b> ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	68
<b>Коняхина Л.Н.</b> ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ .....	69
<b>Коняхина Л.Н., Сурова Е.Н.</b> ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО .....	70
<b>Коркина К. В., Васильева О. Е.</b> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КУРГАНА .....	71
<b>Косова С.А., Лепехова О.Н., Конева Л.Ю.</b> ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	74
<b>Кузовенко Т. Л.</b> УЧАСТИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....	76
<b>Кузьмин А.В.</b> ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ .....	77
<b>Кузьмин А.В.</b> ВЫРАБОТКА КРИТЕРИЕВ ОПТИМИЗАЦИИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ .....	81
<b>Кузьмин А.В., Иванова М.А.</b> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОБРАЗОВАНИИ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ .....	83
<b>Кучина Е.В., Семенова Л.М.</b> КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	85
<b>Лазарева Л.В.</b> ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ .....	87

<b>Логачева Н.М.</b> НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	89
<b>Лысов И.А.</b> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ .....	90
<b>Медведева Д.С., Коновалова В.П.</b> ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ .....	93
<b>Мещеряков Т.В.</b> РОЛЬ КРЕАТИВНОГО СЕКТОРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ .....	94
<b>Миронова В. С.</b> КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	96
<b>Мормышев В.С.</b> ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ .....	98
<b>Неустроева Н.Н.</b> ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	99
<b>Никонов В.Е.</b> РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА .....	101
<b>Овчаренко А.В.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ СХЕМ .....	102
<b>Орлов С.Н.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ .....	103
<b>Паклина Л.А.</b> ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АУТСОРСИНГ .....	105
<b>Петрова З.А.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ .....	106
<b>Пивоварова М.Ю., Коновалова В.П.</b> НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .....	108
<b>Ревякин Р.С.</b> ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК .....	110
<b>Рудакова В.В.</b> РОЛЬ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	112
<b>Салийчук В.Ф.</b> О ПОКАЗАТЕЛЯХ ОТКРЫТОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	114
<b>Семёнов В.М.</b> СИНЕРГИЯ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	116
<b>Солонина А.А., Светогоров С.С.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕФОРМЫ ЖКХ .....	117
<b>Суркова С.А.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	118
<b>Таранов А.С.</b> МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА КАК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ .....	119
<b>Таранов А.С.</b> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ .....	120
<b>Трапезников С.В., Надуткина И.Э.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНЕ .....	122
<b>Трофимова Л.А., Згура М.С., Трофимов А.А.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ КОВОРКИНГ И ИНЖИНИРИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ .....	124
<b>Трофимова Л.А., Воронцов Б.С., Трофимов А.А.</b> НАНОТЕХНОЛОГИИ – СОВРЕМЕННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	125

<b>Уварова И.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ .....	125
<b>Уварова И.А.</b> АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ .....	127
<b>Утюмов Ю.А.</b> ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕНЕДЖМЕНТА .....	129
<b>Федорец Е.В.</b> ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ .....	130
<b>Хен А.И.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА .....	131
<b>Хмелева Ф.К.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....	133
<b>Чеплюк Н. Я.</b> НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	134
<b>Т.В. Чупина</b> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ .....	136
<b>Чупина Т.В., Юдина М.С.</b> РАСЧЕТЫ БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ .....	137
<b>Шеметов А. П.</b> ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	139
<b>Шестакова М. Ю.</b> ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ .....	141
<b>Ширабон Н. Ю.</b> ПРОСУМЕНТ КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	143
<b>Шумакова Н. В.</b> РЕАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОГРАММЕ «1С:ЗАРПЛАТА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 8» .....	143
<b>Эмедова М.А.</b> К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ОТРАСЛЕВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА .....	145

## **ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**

В современных условиях основой эффективного развития любой экономической системы является инновационная деятельность, способствующая повышению ее конкурентоспособности. Развитие инновационной сферы требует фундаментальных изменений в структуре общественного производства, образовании и составе рабочей силы. Для России жизненно важной является смена направления развития, основанного на использовании сырьевых ресурсов, к развитию на основе знаний и информации.

В настоящее время специалисты оценивают уровень эффективности инновационной деятельности как низкий, что подтверждается статистическими данными в целом по России: доля инновационно активных организаций составляет менее 10%, доля затрат на технологические инновации – чуть более 4%, отечественный экспорт машин и оборудования составляет около 9% от общего объема их производства, а сырьевой экспорт – более 77%, более 90% машинотехнической продукции неконкурентоспособно по сравнению с иностранными аналогами. Эти и другие данные говорят о наличии серьезных проблем в экономике страны и ее отставании от экономически развитых стран.

К таким проблемам можно отнести наиболее важные: высокая стоимость внедрения и освоения нововведений, недостаточное государственное инвестирование и нехватка собственных средств предприятий, что вызывает их низкую инновационную активность, отсутствие стимулов для предприятий внедрять инновации и новые технологии, снижение стимулирования научного труда и падение престижа научной деятельности, переход ученых и специалистов в структуры, не связанные с инновационной деятельностью, старение научных кадров, низкий уровень системы стимулирования вложений средств частного сектора в инновационную деятельность, высокая степень дифференциации социально – экономического развития регионов.

Многие общероссийские проблемы характерны для инновационной деятельности и Курганской области, хотя она играет значительную роль в реализации общегосударственных задач, например таких, как обеспечение продовольственной безопасности страны, содействие развитию нефтегазового комплекса, обеспечение национальной безопасности как приграничной территории, обеспечение народного хозяйства машинами и оборудованием, пилотными материалами, строительным сырьем, лекарственными средствами.

Интегральная многофакторная оценка конкурентоспособности экономики области, рассчитанная специалистами совета по изучению производительных сил Минэкономразвития России и РАН, составила 0,219 (по РФ – 0,351, по Уральскому федеральному округу – 0,443). Низкая конкурентоспособность Курганской области на фоне средних показателей по РФ и УрФО связа-

на с особенностями формулирования хозяйственного комплекса региона на протяжении многих лет. Область имеет высокую долю обрабатывающих производств, которые имеют более низкую доходность, чем отрасли ТЭК. В области выше среднероссийского уровня доля сельского населения и занятых в сельском хозяйстве, которые дают низкий вклад в формирование ВРП.

Возрастная структура населения характеризуется высокой долей лиц нетрудоспособного возраста, что дает дополнительную нагрузку на бюджеты всех уровней. Величина производительности труда (отражаемая относительным показателем производства ВРП на 1 занятого в экономике) более чем в 2 раза ниже среднероссийского значения и в 4 раза ниже среднего показателя по УрФО. Инвестиционная активность частных инвесторов почти в 3 раза ниже среднероссийского уровня и почти в 6 раз – среднего уровня по УрФО.

Анализ основных параметров региональной конкурентоспособности выявил существенное отставание по уровню развития малого предпринимательства в производственных отраслях, по уровню бюджетных доходов за счет собственных источников, а также по показателям внешнеэкономической активности.

Выявленные проблемы региональной конкурентоспособности требуют повышенного внимания и разработки комплексной программы их решения.

Вместе с тем в Курганской области есть свои конкурентные преимущества с точки зрения их реализации в долгосрочной перспективе и обеспечения на этой основе устойчивого экономического роста.

Во-первых, выгодное геоэкономическое положение со статусом международного транспортного коридора Дальний Восток – Европа, близость к промышленным городам Урала, Западной Сибири, Поволжья, создающая благоприятные условия для развития экономических связей.

Во-вторых, наличие минерально-сырьевой базы с проявлениями широкого спектра полезных ископаемых (бентонитовые глины, бокситы, формочные и стекольные пески, железные и урановые руды, минеральные воды, лечебные грязи).

В-третьих, наличие значительных ресурсов плодородных земель, позволяющих развивать специализацию на производстве продукции сельского хозяйства.

В-четвертых, наиболее диверсифицированная из всех регионов УрФО отраслевая структура экономики в сочетании со значительным промышленным и внешнеэкономическим потенциалом области.

В-пятых, с позиций требований научно-технического прогресса промышленность области имеет наиболее прогрессивную структуру в Уральской экономической зоне (доля машиностроения и металлообработки составляет около 50% и находится на уровне экономически развитых стран, доля машиностроения в промышленном производстве УрФО составляет только 8,8%).

В-шестых, участие в реализации инвестиционного проекта межрегионального значения «Урал промышленный – Урал Полярный» как существенный фактор формирования внешнего спроса на продукцию и услуги области.



В-седьмых, наличие уникальных высокоэффективных технологий в производственных отраслях.

В-восьмых, наличие организаций, выполняющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, подготовку квалифицированных специалистов.

В-девятых, использование инновационного потенциала оборонных предприятий Курганской области.

В-десятых, использование интеллектуального потенциала работников научных организаций и высших учебных заведений, усиление их взаимодействия с промышленными предприятиями с целью продвижения инноваций в производство.

Таким образом, в Курганской области имеются реальные условия для формулирования целостной региональной эффективной инновационной системы с целью создания благоприятных условий с высокими стандартами уровня жизни для самореализации населения, перехода к инновационной траектории устойчивого развития области, интенсификации международного сотрудничества, повышения конкурентоспособности региона и его интеграции в российское и мировое экономическое пространство.

*И.А. Артамонова*

*Зауральский гуманитарно-технологический институт,  
г. Курган*

## **ИННОВАЦИИ - ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Курганская область традиционно считается одним из ведущих аграрных регионов России. Удельный вес сельского хозяйства в структуре внутреннего регионального продукта Курганской области составляет 18%, доля населения, проживающего в сельской местности, – более 43%.

Несмотря на негативные макроэкономические условия и определенный спад производства, происшедший в постперестроечные годы, сельское хозяйство занимает главенствующее положение в народнохозяйственном комплексе региона. Благодаря последовательной политике руководства Курганской области, направленной на восстановление и развитие агропромышленного комплекса, в последние годы удалось добиться преодоления наиболее кризисных явлений и повысить производство сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственные угодья представляют собой основной экономический и главный природный ресурс и основу агропромышленного комплекса Курганской области.

Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения на 1 января 2009 г. составила 4534,0 тыс.га, в том числе сельскохозяйственных угодий 4032,1 тыс.га (88,9%). На землях сельскохозяйственного назначения предприятия и организации используют 1297,5 тыс.га, крестьянские хозяйства занимают площадь 284,9 тыс.га, личные подсобные хозяйства – 175,3 тыс.га, садо-

водческие товарищества – 4,7 тыс.га, огороды – 0,2 тыс. га, земли предоставленные для животноводства, сенокосения и выпаса скота, – 18,3 тыс.га.

В Курганской области 1230 сельских населенных пунктов, 9 городов и 6 поселков городского типа. По состоянию на 1 января 2009 г. площадь земель, отнесенных к данной категории, составила 562,8 тыс. га, или 7,9% от площади области. В структуре земель населенных пунктов преобладают площади сельскохозяйственного использования – 345,7 тыс.га (61,4 %). Из общей площади земель населенных пунктов на сельские населенные пункты приходится 475,5 тыс.га (84,5%). Личными подсобными хозяйствами в данной категории земель занято 34,0 тыс.га, коллективными садами - 5,0 тыс.га, предоставлено для огородничества – 1,1 тыс.га. Предприятия, занимающиеся сельскохозяйственным производством, используют 35,5 тыс.га на землях рассматриваемой категории.

В 2008 г. сельскими хозяйствами всех категорий произведено продукции на сумму 22813,7 млн.р. В структуре производства сельскохозяйственной продукции преобладает продукция растениеводства, на долю которой приходится более половины общего объема производства (14906 млн р. в 2008 г.).

Вместе с тем ситуация в агропромышленном комплексе Курганской области остается сложной: большинство сельскохозяйственных организаций находятся в тяжелом финансовом состоянии, слабо растет производственный потенциал отрасли, острой остается кадровая проблема.

В этих условиях важнейшим стратегическим приоритетом развития сельского хозяйства является рост прибыли на основе научно-технического прогресса и инноваций, позволяющих вести непрерывное обновление производства на основе освоения достижений науки и техники.

Таким образом, для Курганской области инновационная деятельность выступает обязательным условием сохранения и мобилизации ее научного и научно-технического потенциала на решение проблем региона.

Инновация представляет собой результат трансформации знаний в виде нового или усовершенствованного продукта (товар, услуга, информация, бизнес), реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного процесса (способ или технология производства, управления, передачи продукции), внедренного в практическую деятельность, использование или коммерческий оборот которых приносит экономический, социальный и другие виды эффектов и не создает дополнительных угроз безопасности населения и негативного воздействия на окружающую среду. Основными признаками инновации являются:

- новизна;
- эффективность;
- тиражируемость;
- наукоемкость (использование современных технологий);
- безопасность;
- приоритетность (избирательность).

Исследования, научно-технические разработки, подготовка к производству сельскохозяйственной продук-



ции, собственно производство, хранение, переработка и реализация товарной продукции агропромышленного комплекса представляют собой основные функциональные участки инновационного процесса.

В целях формирования эффективной инновационной среды, являющейся стратегическим условием ускоренного развития Курганской области, эффективной социально-ориентированной рыночной экономики, базирующейся на современных технологических укладах, была утверждена Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 года (Распоряжение Администрации (Правительства) Курганской области от 21.02.2006 г. № 59-р). Данная Концепция была разработана с учетом целей, задач и приоритетов экономического развития региона.

В Концепции развития инновационной деятельности основной целью инновационного развития агропромышленного комплекса является внедрение ресурсосберегающих технологий, современной техники в растениеводстве, новых высокоэффективных технологий и оборудования в животноводство, направленных на максимальное использование природного и биологического потенциала сельскохозяйственных животных и растений; специализация организаций сельскохозяйственной сферы; обновление технической инфраструктуры; внедрение новых информационных технологий на всех уровнях хозяйствования и управления сельским хозяйством.

Инновационное развитие и повышение конкурентоспособности региона является одним из стратегических приоритетных направлений реализации Концепции стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства Курганской области от 12.04.2008 г. № 145-р).

Согласно данной Концепции основными стратегическими направлениями развития сельского хозяйства должны стать: освоение современных ресурсосберегающих и почвозащитных технологий, развитие системы семеноводства, обеспечение животных высококачественными кормами – в растениеводстве; снижение расхода кормов на единицу продукции за счет соблюдения существующих и освоения новых технологий сбалансированного кормления животных, улучшения генетического потенциала животных – в животноводстве.

Однако достичь поставленных целей невозможно без укрепления материально-технической базы агропромышленного комплекса путем приобретения высокопроизводительной техники.

При решении задач, поставленных в Концепции стратегии социально-экономического развития Курганской области, ожидается, что устойчивый прирост производства продукции сельского хозяйства к 2020 г. составит 3-4 % в год (объем производства продукции увеличится в 2020 г. по сравнению с 2006г. в 1,6 раз в сопоставимых ценах), будет восстановлен материально-технический, кадровый и природно-экологический потенциал сельского хозяйства.

*И.Ю. Аракелян*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ**

В условиях постоянного роста объема внешней торговли и возрастающей нагрузки на таможенные органы применение информационных систем и технологий приобретает все большее значение для таможенного дела. Применение информационных технологий позволяет не только осуществлять контроль над участниками внешнеэкономической деятельности, но и значительно ускоряет процесс таможенного оформления и контроля, что, в свою очередь, увеличивает товарооборот и ведет к экономическому росту. Кроме того, вступление России во Всемирную торговую организацию в ближайшем будущем может привести к увеличению грузопотока, как следствие, увеличится нагрузка на таможенные органы. Уже сегодня не редкость многокилометровые очереди в пунктах пропуска через государственную границу. Чтобы этого избежать в будущем, существуют два пути развития таможенной системы: первый – увеличение числа таможен, количества служащих (экстенсивный путь), второй – внедрение информационных технологий, «автоматизация» таможенного контроля и оформления (интенсивный путь). Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года в соответствии с основными направлениями социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу определяет следующие приоритеты использования информационных технологий в сфере внешнеэкономической деятельности: повышение собираемости таможенных платежей; сокращение времени, необходимого для таможенного оформления и контроля; повышение эффективности таможенного контроля и борьбы с таможенными правонарушениями на основе создания комплексной системы учета участников внешнеэкономической деятельности и анализа их деятельности, информационно-аналитического обеспечения правоохранительной деятельности в таможенной сфере и внедрения комплексной системы управления рисками, развития систем электронного декларирования.

Использование информационных систем и технологий в деятельности таможенных органов позволяет решать много задач, связанных с эффективным осуществлением таможенного администрирования. Среди таких задач можно выделить следующие: упрощение и ускорение таможенного оформления и таможенного контроля, в том числе за счет использования электронной формы декларирования, внедрения экспериментальных технологий таможенного оформления; использование системы управления рисками; накопление информации об участниках внешнеэкономической деятельности и иных лицах, если такое накопление предусмотрено в порядке, установленном законодательством; ведение баз данных, реестров лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела; оперативное

осуществление информационного обмена с иными органами государственной власти и зарубежными органами в порядке и на условиях, установленных законодательством.

Новое таможенное законодательство Российской Федерации строится с учетом международного опыта правового регулирования таможенного дела.

Информационным системам и информационным технологиям в таможенном деле посвящена глава 40 ТК РФ, содержащая пять статей. Таможенный кодекс регулирует такие вопросы применения информационных систем и технологий как функции, задачи и полномочия таможенных органов в связи с использованием информационных технологий; унификация информационных систем и технологий со стандартами, действующими в Российской Федерации, а также международными стандартами; обязательность сертификации информационных систем, информационных технологий, средств их обеспечения, а также программно-технических средств защиты информации, применяемых в таможенном деле в случаях и порядке, которые предусмотрены законодательством РФ; правовой статус и содержание информационных ресурсов таможенных органов; требования к информационным системам, информационным технологиям и средствам их обеспечения; защита информации и прав субъектов, участвующих в информационных процессах и информатизации. Таким образом, новый Таможенный кодекс придает существенное значение информационным технологиям. Это является безусловным шагом вперед, поскольку предыдущий Таможенный кодекс в части использования информационных технологий лишь предусматривал возможность декларирования товаров и транспортных средств в электронной форме.

Положения Таможенного кодекса логически продолжают нормы Доктрины информационной безопасности, посвященные вопросу защиты информации. Доктрина рассматривает вопросы обеспечения информационной безопасности в различных сферах. Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность не выделяются отдельно, а входят в раздел, посвященный экономике, обеспечение информационной безопасности которой названа ключевой в обеспечении национальной безопасности Российской Федерации, тем самым особо подчеркивается важность защиты информации в экономической сфере в целом и в таможенном деле, в частности. Наибольшей угрозой в таможенном деле подвержены системы сбора, обработки, хранения и передачи таможенной информации и информации о внешнеэкономической деятельности государства. Под таможенной информацией, скорее всего, следует понимать любые сведения, полученные таможенными органами от участников внешнеэкономической деятельности, относящиеся к информации ограниченного доступа, сведения, относящиеся к категории «для служебного пользования», используемые таможенными органами при осуществлении правоохранительной деятельности, а также любые иные сведения, на основе которых производится расчет таможенных платежей, предоставляются льготы и освобождения по уплате и изменение которых при несанкционированном досту-

пе может нанести вред личности, обществу и государству. Под информацией о внешнеэкономической деятельности государства следует понимать любые сведения о внешнеэкономической деятельности, в которой государство принимает активное участие, и которые не относятся к категории общедоступных сведений.

Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года содержит раздел, посвященный информационной безопасности, в котором перечислены основания обеспечения необходимого уровня безопасности государственных информационных систем и ресурсов (единые требования защиты, использование сертифицированных отечественных средств предупреждения и обнаружения компьютерных атак и защиты информации, применение криптографических средств защиты сведений, составляющих государственную тайну), а также основные направления повышения уровня защищенности объектов общей информационно-технологической инфраструктуры федеральных органов государственной власти. Данный документ предлагает конкретные шаги по совершенствованию защиты информационных систем и технологий применительно ко всей системе власти.

Конкретно информационного обеспечения деятельности таможенных органов касается Концепция развития таможенных органов, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2005 г. №2225-р. Целью Концепции является определение наиболее эффективных методов реализации задач в области таможенного дела. Для этого предлагаются следующие шаги: внедрение новых информационно-технических средств обеспечения деятельности таможенных органов Российской Федерации; создание единой межведомственной автоматизированной системы сбора, хранения и обработки информации при осуществлении всех видов государственного контроля, в том числе сопряжение баз данных налоговой службы и таможенных органов Российской Федерации; создание операционного центра для обработки информации и принятия решений.

Таможенные органы, являясь на сегодняшний день федеральным органом исполнительной власти, в котором информационные технологии получили наибольшее развитие, имеют централизованную информационную систему – Единую автоматизированную информационную систему (ЕАИС). ЕАИС ФТС России – это автоматизированная система управления процессами таможенной деятельности, которая состоит из организационно упорядоченной совокупности документов или массивов документов и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы на всех уровнях системы таможенных органов.

Разработанная архитектура информационной безопасности ЕАИС таможенных органов реализует:

- многоуровневую (многозвенную) эшелонированную систему обеспечения информационной безопасности;
- разделение ЕАИС таможенных органов на зоны безопасности, предусматривающие:

- группировку функций в соответствии с классификацией информации по требованиям безопасности;

- разделение информационных потоков, связанных с работой с приложениями и управлением системой;

- централизацию работы с ключевой информацией:

- наличие служб управления защитой информации;

- управление идентификацией и событиями;

- аутентификацию и авторизацию;

- модульный принцип построения, предусматривающий включение дополнительных сервисов и развитие технологий;

- преемственность по отношению к существующей системе обеспечения информационной безопасности.

Разработанная архитектура информационной безопасности ЕАИС таможенных органов позволяет устанавливать и поддерживать требуемые уровни защиты ЕАИС и критически важной для ФТС России информации.

#### Список литературы

1. Ериов А.Д. *Международные таможенные отношения: Учебное пособие*. – СПб., 2005

2. Корняков К.А. *Новый этап развития таможенного дела в России // Законодательство и экономика*. – 2008. – N 11.

3. *Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под ред. А.Н. Козырина*. – М.: Проспект, 2007.

5. Трошкина Т. Н. *Таможенный кодекс РФ в вопросах и ответах*. – М., Новая Правовая Культура, 2006

*М.И. Бажанова*

*Южно-Уральский государственный университет,  
г. Челябинск*

## СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Для построения эффективного механизма формирования и использования финансов региона на цели инновационного развития необходимо понять природу возникновения категории «финансовый капитал» и современные тенденции её развития в мировом масштабе.

Исторически появление финансового капитала в мировой экономике и в каждой отдельной стране является закономерным процессом. Становление финансового капитала обусловлено как развитием системы хозяйствования, так и совершенствованием рыночных отношений. Он существует до сих пор и является наиболее динамично развивающейся сферой экономических отношений. Финансовый капитал, являясь чутким барометром состояния экономики в целом, мгновенно отражает ситуацию, сложившуюся в экономике страны или мира, реагирует на нее, подстраиваясь под новые условия, и трансформируется, приобретая все новые формы, эффективно взаимодействующие с остальными субъектами рыночной экономики.

В экономической литературе существуют различные методологические и теоретические концептуальные подходы к определению категории капитала, в том числе и финансового. По этому поводу до сих пор продолжается дискуссия среди ученых-экономистов.

Одним из первых исследовал капитал как стоимость, приносящую прибавочную стоимость, К. Маркс. Исследовав природу фиктивного капитала, К. Маркс не ввел в научный оборот понятие финансового капитала, так как проблема финансового капитала возникла лишь на рубеже XIX-XX веков [1].

Продолжил разработку теории К.Маркса его последователь, австрийский экономист Р. Гильфердинг [2]. Он ввел в научный оборот новую категорию: финансовый капитал. С тех пор сохранилась трактовка финансового капитала как денежного капитала. Формула движения финансового капитала по Гильфердингу ( $D - D'$ ) означает, что деньги порождают деньги, или, в более общей форме, ценные бумаги приносят доход. «В качестве денежного капитала он (финансовый капитал. – Ред.) в двойного рода формах – как ссудный капитал и как фиктивный капитал – предоставляется в распоряжение производительных капиталистов».

В XXI веке форм финансового капитала стало больше и они усложнились. Кроме того, предложение ссудного капитала и ценных бумаг гигантски возросло.

По прогнозам аналитиков индустрия финансовых услуг в мировом масштабе будет расти быстрее, чем ВВП. Это обусловлено тем, что по мере увеличения дохода его доля, расходуемая на финансовые услуги, растет. Люди помещают все больше денег в банк. Они расходуют больше средств на страхование, инвестиционные продукты и увеличивают спрос на потребительский кредит.

Обособление деятельности банков и фондовых бирж сменилось их переплетением и сращиванием, а затем изменением соотношения сил банков и фондовых бирж и их функций.

Как отмечает Г. Чибриков [4], финансовые системы многих зарубежных стран претерпели в течение последнего десятилетия значительные изменения. Лидирующие позиции заняли не банки, а компании, оказывающие финансовые услуги. Их активность по аккумуляции сбережений и предоставлению кредитов распространяется далеко за пределы традиционного банковского бизнеса. Многие из них заняты в инвестиционном банковском бизнесе – эмиссии облигаций, акций и других ценных бумаг. Эти компании подписываются на выпуски ценных бумаг, часто совместно с банками образуя синдикаты.

Управление собственностью по доверенности как для институтов, так и для физических лиц дает все большую долю доходов. Ожидается, что этот вид деятельности станет еще значительнее в ближайшие пять лет. Будет возрастать и продажа страховых продуктов.

Учитывая новые процессы в развитии форм финансового капитала, МВФ разработал и внедрил в практику новый финансовый показатель – индекс финансового посредничества. Финансовые системы классифицируются в зависимости от осуществления операций на базе прямых и долгосрочных отношений между тор-



говцами ссудным капиталом и заемщиками или на основе отношений на «почтительном расстоянии». В первом случае речь идет о банках и их клиентах, во втором – о фондовых биржах и заемщиках.

Необходимо отметить, что для современных крупных банков характерна тенденция восстановления ценности личного общения. Также наблюдается склонность к быстрому развитию розничного банковского бизнеса. Это связано с его меньшей подверженностью воздействию делового цикла по сравнению с оптовыми и инвестиционными банковскими операциями, а также его высокой прибыльностью и меньшей рискованностью.

Для современного мира также характерна тенденция создания огосударственных банковских систем. В них подавляется конкуренция среди собственных банков и ограничивается доступ иностранных банков.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию применительно к российской специфике.

Отечественные и зарубежные экономисты считают, что после финансового кризиса 1998 года, сопровождавшегося банкротством многих коммерческих банков, в стране возросла роль государственных банков. Государство в России участвует в капитале многих банков. На 1 января 2006 года оно контролировало более 34 банков. На госбанки приходится 40,7% активов банковского сектора, 33,8% собственного капитала.

Банк России воздействует на экономику через Сбербанк, Внешторгбанк, совмещая тем самым банковский бизнес с контролем над ним. Доля государства в уставном капитале банков будет снижаться. Принято решение о необходимости продажи доли государства в капитале банков, где она составляет менее 25%. В отношении других банков с государственным участием решения будут приниматься в индивидуальном порядке. Считается, что без разгосударствления конкуренция в банковской сфере развиваться не может.

Вместе с тем государственные банки продолжают выполнение важных экономических функций. Они кредитуют крупнейших заемщиков; аккумулируют сбережения населения, обслуживают пенсионеров, принимают обязательные платежи; проводят активные операции на рынке государственных ценных бумаг.

Модель «иностранного контроля» для России не подходит. Иностранный капитал продолжает играть весьма незначительную роль в банковском секторе. Российское законодательство предусматривает участие иностранных банков в капитале отечественных банков в качестве миноритарного партнера. Деятельность филиалов иностранных банков на территории России не допускается.

Необходимо отметить, что в России концентрация банковского капитала недостаточна с точки зрения как международных стандартов, так и минимально эффективных размеров банков. Это приводит к высоким удельным операционным издержкам банков.

Интересна точка зрения на современный финансовый капитал другого не менее известного экономиста Е. Миргородской [3]. В рамках процессов, происходящих сегодня на глобальном уровне, она выделяет следующие черты, позволяющие понять новую природу финансового капитала:

1. Финансовый рынок является основным инструментом передачи хозяйственных сигналов всем экономическим субъектам, механизмом обратной связи действий различных регулятивных институтов.

2. Финансовый капитал способен быть мобильным, легким, выходить за пределы фирмы или государства. Капитал становится не просто деньгами, а деньгами, способными активно функционировать всегда и везде. Эта «позиция» современных денег превращает их в активные финансовые ресурсы, способные расщеплять капитал-собственность и капитал-функцию в пространстве и времени. Капитал становится активом, предназначенным для движения на любой территории и в любое время. Новые технологии позволяют деньгам перемещаться по рынку мгновенно и стремительно, что делает капитал более мобильным, снимает возможности собственности и усиливает возможности управления деньгами, а ведь это является функциональной задачей капитала. Это создает возможности его перетекания от одних субъектов к другим.

3. Сегодня формируется особый тип капитала, характерный для финансовой экономики – это глобальный финансовый капитал. Глобальный финансовый капитал – это финансовый капитал в его снятом виде, абсолютно «чистый» от государственных рамок своего бытия, деления на промышленный, банковский или иную экономическую форму капитала. Он предстает просто как актив, а значит, его стоимостное бытие не имеет никаких материально-вещественных форм только лишь потому, что все блага, услуги, даже неэкономические и нематериальные, являются его формой.

4. Будучи высшей формой развития финансового капитала, глобальный содержит в себе все его характеристики. Он фиктивен, спекулятивен, экстерриториален, агрессивен. Формирование и развитие этого капитала основано на возникновении избыточного капитала, ставшего основой всемирного процесса движения финансового капитала. Формирование спекулятивного капитала, использующего ускорение времени оборота капитала в результате глобализации и постиндустриализации, обеспечило финансовым игрокам спекулятивные доходы. Развитие производства сформировало избыток финансового капитала, а наличие информационных факторов создало основу для рождения специфической спекулятивной его формы.

#### *Список литературы*

1. Бархатов В.И., Бархатов И.В. Мобилизация финансового капитала в трансформационной экономике: Монография. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2002. – 217 с.
2. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1959. – 481 с.
3. Миргородская Е.О. Современный финансовый капитал: новая природа и новые роли в условиях глобализации // Финансовый бизнес. – 2008. – №1. – С.47 – 57.
4. Чибриков Г.Г. Финансовый капитал: изменения в структуре // Банковское дело. – 2007. – №2. – С.12 – 17.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ОСНОВА ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Повышение темпов экономического роста страны и увеличение объема инвестиций во многом зависят от эффективной работы банковской системы. Проблемы ее развития постоянно находятся в центре внимания руководства государства. В настоящий момент ее реформирование осуществляется в соответствии с общей Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, одобренной Правительством РФ 17 ноября 2008 года. Концепция предусматривает, что изменение банковского сектора должно способствовать преодолению сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации и реализации конкурентных преимуществ. Постановка задач и определение целевых параметров становления инновационной экономики - необходимое, но далеко не достаточное условие достижения желаемых целей. Абсолютно необходимо также спланировать меры социально-экономической политики, своевременно сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях, добиться их эффективного использования.

В настоящее время большинство банков не имеет возможности в полной мере кредитовать клиентов из реального сектора, а положение в промышленности суровое: износ основных фондов добывающих отраслей составляет 53%, полный износ — 22% (и это только официальные данные). Например, у столь успешной, финансово устойчивой компании как Газпром более 80% оборудования со сроком свыше 10 лет.

Для решения столь масштабных задач необходимо повышение капитализации российских банков, упрощение процедуры консолидации и интеграции их бизнеса, так как только крупные, эффективно работающие банки в условиях нарастающей международной конкуренции и явственных проявлений глобального финансового кризиса могут стать действенным фактором устойчивого экономического роста как отдельных регионов, так и страны в целом.

Отвечая требованиям времени и рынка, в центре внимания банковских аналитиков в 2008-2009 годах оказались вопросы, связанные с повышением роли стратегии, стратегических подходов и методов управления бизнесом как фактора повышения эффективности банковской системы. Хотя есть мнение, что отсутствие стратегии - тоже стратегия, но все же «банк без стратегии — это набор активов, обремененных обязательствами» (А.Б. Идрисов).

Стратегия банка влияет на будущее финансовое состояние банка, перспективы его изменения и на интегральные показатели эффективности, рост рыночной стоимости. Необходимо подчеркнуть, что для средних и малых банков (особенно в регионах) стратегия не

менее важна, чем для крупных. Состояние и степень развития финансового рынка страны, его инфраструктуры определяют преобладающую модель бизнеса и его стратегические цели. Известная «пирамида» стратегий представляет собой сочетание четырех функциональных стратегий: маркетинговой, финансовой, информационно-технологической, стратегии управления персоналом. Каждая из функциональных составляющих корпоративной стратегии представляет собой программу действий банка в соответствующем направлении с целью достижения определенных количественных и качественных показателей, характеризующих будущее состояние банка.

Значимость и эффективность стратегии определяется прежде всего той ролью, которую она играет в системе управления организацией. В работах Нортон и Каплана впервые с помощью системы BSC были связаны в неразрывную цепь понятия: Стратегия—План—Результат бизнеса. Основным интегральным показателем оценки эффективности стратегического управления является стоимость бизнеса (банка). Поэтому одной из важнейших современных экономических концепций развития банковского бизнеса является концепция управления стоимостью бизнеса, принятая мировым экономическим сообществом в качестве базовой парадигмы. Суть концепции заключается в том, что с точки зрения собственников управление должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости банка и его акций.

Принципиальные особенности оценки рыночной стоимости бизнеса банков определяются присущими им органическими свойствами самой их природы как кредитных организаций. Основная направленность деятельности банков связана с выполнением функций финансового посредника. Поэтому главной особенностью оценки стоимости банков в отличие от любых иных коммерческих структур является то, что «применительно к банкам проще определять стоимость акционерного (собственного) капитала, нежели всего объекта оценки». Это связано с тем обстоятельством, что банк создает стоимость «на стороне обязательств баланса».

При оценке рыночной стоимости бизнеса используют традиционные подходы (затратный, сравнительный и доходный) и современные методы денежной добавленной стоимости (CVA - cash Value Added), а также комплексную методику, которая учитывает традиционные подходы и современные методы и модели оценки (Блэка-Шоулза, Ольсона, остаточного дохода), а также базируется на перспективных экономических концепциях поведенческих финансов и управления стоимостью бизнеса.

Современная модель рыночной стоимости банка приведена на рисунке 1. Анализ этой схемы показывает, что недооценка отдельных слагаемых успеха (и стоимости) может не отразиться на рейтинге банка в ближайшие 1-1,5 года, но несомненно (на это указывают и зарубежный опыт, и принятая стратегия развития банковского сектора) ухудшит конкурентоспособность и рыночную позицию банка в будущем.

$$\text{Стоимость бизнеса} = \left( \begin{matrix} \text{Коммуникационный} \\ \text{капитал} \end{matrix} \right) \times \left\{ \begin{matrix} \text{Финансовый капитал} \\ \text{Интеллектуальный капитал} \\ \text{Капитал динамических способностей} \\ \text{Капитал надежности} \end{matrix} \right\}$$

Рисунок 1 - Современная модель стоимости

В связи с этим представляет интерес рассмотреть различные управляющие воздействия менеджеров банка, направленные на рост стоимости организации:

I. Проекты банка и проектное управление как фактор роста стоимости банка. Стратегия банка определяет характер и результаты его текущей деятельности, потребность в инновационной деятельности, связанной с реализацией проектов и программ развития банка (рисунок 2). Поэтому проектное управление становится жизненно важным для деятельности банка, менеджмента и организации его работы. Банк может выступать в роли инициатора проекта или провайдера финансовых ресурсов (внутренние или внешние проекты).

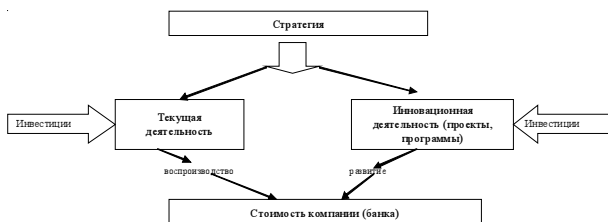


Рисунок 2 - Влияние стратегии банка на его стоимость

Стоимость компании при реализации ею эффективных ( $NPV > 0$ ) инвестиционных проектов увеличивается на величину  $NPV$  реализуемых проектов, где  $NPV$  – чистая приведенная стоимость реализуемого проекта.

II. Влияние нематериальных активов на стоимость банка

Нематериальные активы играют все возрастающую роль в бизнесе и определяют (в развитых рыночных условиях) стоимость компании. Из всех видов нематериальных активов для банков наиболее важным является интеллектуальная собственность, включая лицензии, программные продукты, бренд, информацию о клиентах и др., а также гудвилл (деловая репутация). В эпоху информатизации и управления знаниями наряду с понятием нематериальных активов специалисты в области оценки начали активно использовать термин «интеллектуальный капитал» (рисунок 3).

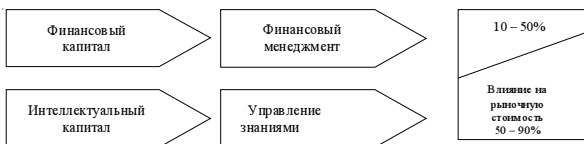


Рисунок 3 – Влияние интеллектуального капитала на рыночную стоимость компании (банка)

«Интеллектуальный капитал — это знания, имеющие потенциальную ценность, то есть идеи и люди — специалисты, которые их создают. Интеллектуальный капитал не имеет реальной ценности, пока он соответствующим образом не учтен и не защищен в правовом отношении». Понятие интеллектуального капитала банка включает: человеческий капитал, организационный капитал, рыночный капитал, инновационный капитал.

В настоящее время европейская комиссия реализует проект MAGIC (Measuring and Accounting Intellectual Capital), целью которого является разработка методологии оценки интеллектуального капитала.

III. Слияния и поглощения как фактор роста стоимости банка

Стратегия роста компании может быть обеспечена как за счет внутренних, так и за счет внешних программ и проектов. К внешним программам можно отнести слияния (merger) и поглощения (acquisition) компаний (M&A). Слияние и поглощение является одной из основных тенденцией российской банковской системы. Можно выделить пять форм слияний и поглощений в отечественной банковской системе (таблица 1).

В настоящее время на территории Российской Федерации ведут банковскую деятельность более 1000 кредитных организаций, около 930 работают в системе страхования вкладов, из них активно осуществляют банковские операции около 600 (по данным ЦБ РФ). В результате укрупнения банковского сектора в России аналитиками прогнозируется на период 2009-2011 годов следующая его структура: 10 транснациональных банков для работы на мировом рынке; 30-40 федеральных банков, достаточно крупных, которые будут работать в разных городах страны; 200-300 региональных банков.

Таблица 1 - Формы слияний и поглощений в России

Форма	Характеристика формы M&A
Первая форма	-это приобретение зарубежными банками либо целиком крупных отечественных банков (покупка Международного Московского Банка итальянской группой UniCredit S.p.A.), либо значительных пакетов акций (приобретение контрольного пакета акций Росбанка французским банком Societe Generale)
Вторая форма	-связана с приходом в Россию сравнительно небольших финансовых структур, главным образом из соседних, граничащих с РФ государств, которые покупают не крупные российские кредитные организации в качестве плацдармов для своего внедрения в банковскую систему страны. На конец 2006 года на территории России действовали одиннадцать кредитных организаций, контролируемых банками из стран СНГ
Третья форма	- это сделки, нацеленные на создание отечественных финансовых групп, когда большая федеральная финансовая структура начинает приобретать региональные банки
Четвертая форма	- это покупка небольших банков небанковскими структурами, приобретающими себе таким образом «личные кошельки». В качестве примера можно назвать приобретение НК «Роснефть» 25,49% акций Всероссийского банка развития регионов
Пятая форма	- представляет собой сделки, которые стали происходить в период углубления мирового финансового кризиса 2008 года. К таким транзакциям следует отнести слияние УРСА Банка и МДМ-Банка, покупка Альфа-Банком банка «Северная Казна» и некоторые другие сделки

Варианты M&A экономически эффективны, если обеспечивают прирост рыночной стоимости объединенной компании по сравнению с суммой стоимостей отдельно взятых компаний или сокращают стоимость (обслуживания) капитала объединенной компании.



Курс на повышение эффективности и упрочение позиций национальной банковской системы обуславливает необходимость объективной оценки стоимости банков, только на основе которой можно принимать обоснованные решения при формировании стратегии банка. Именно на необходимости возвращения к понятию фундаментальной стоимости активов и оценке бизнеса акцентировалось внимание в выступлении премьер-министра России В.В. Путина при открытии Всемирного экономического форума в Давосе 28 января 2009 года. В свою очередь становление инновационной экономики обуславливает актуальность повышения качества и капитализации российских банков и активного использования ими принципов стратегического менеджмента, эффективность которого отражается на стоимости бизнеса (банка).

*И.В. Богомолова*  
*Южно-Уральский государственный университет,*  
*г. Челябинск*

## **ОЦЕНКА СУЩЕСТВЕННОСТИ ВЫЯВЛЕННЫХ НАРУШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ В ТЕХНОПАРКАХ**

В настоящее время развитие инновационной деятельности связано со становлением и широким распространением технопарков при ведущих университетах страны. Формирование таких структур позволяет аккумулировать научный потенциал, образуемый субъектами инновационной деятельности (далее СИД), и выступить для них своеобразным гарантом, обеспечивающим получение необходимых для их развития ресурсов, продвижение научных проектов и их коммерциализацию.

Перед технопарком становится достаточно сложная задача: создать СИД условия для эффективного и устойчивого развития, позволяющие обеспечить непрерывность его деятельности и возможность сформироваться как готовому экономическому субъекту, способному приносить доход своему собственнику.

Реализация принципа непрерывности деятельности, обеспечивающего привлечение инвестиций и гарантирующего их безопасность, связано с организацией надежной системы управления технопарком и формированием качественной информации, позволяющей заинтересованным лицам принимать решения относительно инвестирования в научные проекты и оценки потенциальных экономических выгод.

Необходимость в построении надежной системы управления технопарком и СИД через технопарк, а также в формировании качественного информационного обеспечения, определяет потребность в формировании контрольной среды как механизма, обеспечивающего непрерывность деятельности указанных экономических субъектов, инструментами реализации которого становятся внутренний контроль и аудит.

Одним из ключевых вопросов при осуществлении контроля является оценка существенности выявленных

нарушений с позиции качественного и количественного аспекта.

При качественной оценке существенности субъекту контроля необходимо оценить соответствие правильности ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности действующему законодательству, а также выявить критерии качественных искажений (неадекватное описание учетной политики, отсутствие раскрытия информации о нарушении требований законодательства).

При количественной оценке существенности выявленных нарушений необходимо определить допустимую величину ошибки, которая позволит пользователям отчетности технопарка и СИД судить о степени ее влияния на достоверность отчетных данных.

При выборе методики количественной оценки существенности субъекту контроля необходимо учитывать:

- 1) особенности функционирования технопарка и СИД;
- 2) особенности ведения бухгалтерского учета технопарка и СИД.

Анализ информационных источников показывает, что в настоящее время количественной оценке существенности выявленных нарушений уделяется большое внимание. Однако существующие методики оценки имеют ряд недостатков:

- 1) отсутствует обоснование критериев, которые используются в расчете;
- 2) не учитываются интересы отдельных пользователей, что делает интересы одних пользователей приоритетней других;
- 3) расчет производят на основе только нескольких финансовых показателей, а полученный уровень существенности распространяют на всю отчетность;
- 4) ориентированность на пассив баланса;
- 5) отсутствует отраслевая направленность методов;
- 6) не учитываются критические области учета, где риск возникновения учетных ошибок особенно высок и др.

В связи с этим была разработана методика оценки существенности выявленных нарушений при проведении контроля в технопарках и СИД, учитывающая специфику деятельности данных экономических субъектов.

В основу разрабатываемой методики был положен метод определения существенности, рекомендуемый «Методическими указаниями по проведению аудита в соответствии с международными стандартами аудита».

В соответствии с данными рекомендациями устанавливаются определенные критерии в процентах от базовых величин бухгалтерской отчетности: прибыль до налогообложения – 5%, выручка от продаж – 2%, капитал и резервы – 5%, сумма активов – 2%.

В связи с тем, что технопарк по своей сути не является коммерческой организацией, то соответственно вместо показателя «Выручка от реализации» рекомендовано использовать показатель «Расходы, произведенные организацией».

Для рассмотрения данного метода на примере численных данных отчетности предприятия «ХХХ» можно использовать вспомогательные таблицы (таблица 1).

Таблица 1 - Определение уровня существенности на основе

Базовые показатели бухгалтерской отчетности	Предыдущий год/на начало года, руб.	Отчетный год/на конец года, руб.	Значение базового показателя, руб.
Прибыль до налогообложения	30 314	29 795	30 055
Расходы, произведенные организацией	208 848	256 193	232 521
Выручка от продаж	244 517	292 319	268 418
Капитал и резервы	82 653	95 852	89 253
Сумма активов	54 124	72 938	63 531

Показатель «Расходы, произведенные организацией», складывается из двух показателей: «Себестоимость» и «Управленческие расходы». При использовании данного показателя в расчете, необходимо принимать его значение по модулю.

Важно отметить, что использование показателя «Капитал и резервы» имеет для технопарка специфическую особенность. В частности для данного субъекта характерно отсутствие собственного капитала. Но при наличии целевого финансирования по определенным статьям (приобретение основных средств, материалов и др.) возникает добавочный капитал на сумму оплаченных и оприходованных материальных ресурсов. Таким образом, принятие в расчет данного показателя затрагивает автоматически актив и пассив баланса. Соответственно его использование дает возможность отбросить из актива дублирование показателей, по направлению которых прошло целевое финансирование, а также исключить искусственное завышение уровня существенности.

Для проведения необходимых расчетов осуществим трансформацию таблицы 1 (таблица 2).

Из расчета видно, что значения для данного экономического субъекта, рассчитанные на основе показателей расходы, произведенные организацией, выручка от продаж являются числовыми значениями одного порядка и находятся в пределах одного знака старшего порядка и, следовательно, образуют совокупность с близкими числовыми значениями.

Значения, рассчитанные на основе показателей долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 230 ф.№1), краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 240 ф.№1), денежные средства (стр. 260 ф.№1), краткосрочные займы и кредиты (стр. 610 ф.№1), кредиторская задолженность (стр. 620 ф.№1), прибыль до налогообложения (стр. 050 ф.№2), значительно отклоняются от значений совокупности. Методические указания предусматривают возможность корректировки выпадающего значения путем применения коэффициента со значением не более 2. Данную корректировку можно применить лишь к показателю «Добавочный капитал» ( $57\,557 * 2 = 115\,104$  руб.) и соответственно включить его в расчет. Корректировка других показателей не является целесообразной, так как даже после корректировки полученные значения не удовлетворяют требованиям однородности совокупности.

Таблица 2 - Определение уровня существенности на основе Методических рекомендаций в соответствии с МСА (трансформация)

Базовые показатели бухгалтерской отчетности	Предыдущий год/на начало года, руб.	Отчетный год/на конец года, руб.	Значение базового показателя, руб.
<b>Актив баланса</b>			
Долгосрочная дебиторская задолженность	196	107	152
Краткосрочная дебиторская задолженность	4 815	11 400	8 108
Денежные средства	–	397	397
<b>Пассив баланса</b>			
Добавочный капитал	57 630	57 484	57 557
Долгосрочные займы кредиты	–	–	–
Краткосрочные займы и кредиты	4 012	5 539	4 776
Кредиторская задолженность	16 045	21 625	18 835
Прибыль до налогообложения	30 314	29 795	30 055
Расходы, произведенные организацией	208 848	256 193	232 521
Выручка от продаж	244 517	292 319	268 418

Исключение из расчета указанных показателей по причине несоответствия однородности совокупности со своей стороны считаем некорректным.

В связи с этим предлагается обосновать включение или исключение данных показателей из расчета на основе проводимого выборочного анализа, финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность данного экономического субъекта.

В качестве таких показателей предлагается использовать: коэффициент критической оценки (характеризующего платежеспособность организации), коэффициент капитализации, финансовой устойчивости (характеризующие финансовую устойчивость предприятия), коэффициент затратоотдачи (характеризующий рентабельность).

Полученные значения указанных показателей и критерийные условия их использования представлены в таблице 3.

Выбор данных финансовых показателей является не случайным. На данный выбор повлияли следующие факторы:

1) данные финансовые показатели можно использовать для оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности данных экономических субъектов, учитывающих специфику их деятельности;

2) в расчете выбранных финансовых коэффициентов принимают участие показатели, которые используются для оценки существенности выявленных нарушений;

3) наличие критериальных условий позволяет определять критические значения для выбранных финансовых показателей.

Таблица 3- Анализ финансовых коэффициентов характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность технопарка и СИД

Наименование показателя	Порядок расчета	Критериальные условия использования показателя	Полученное значение
<b>Финансовые коэффициенты платежеспособности</b>			
1. Коэффициент критической оценки	$(Б.250+Б.260+Б.240) / (Б.610+Б.620+Б.630+Б.660)$	$?0,7 \div 0,8$	0,23
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>			
2. Коэффициент капитализации	$(Б.590+Б.690) / Б.490$	$?1,5$	0,25
3. Коэффициент финансовой устойчивости	$(Б.490+Б.590) / Б.700$	$?0,6$	0,80
<b>Показатели рентабельности</b>			
4. Затрато-отдача	$ПУ.050 / ПУ.020 * 100\%$	$>1$ признается положительным явлением	16,48

Соответственно решение о включении или исключении показателей бухгалтерской отчетности в оценке существенности принимается на основании невыполнения или выполнения условий критериальности финансовых показателей.

Так, например, значение коэффициента критической оценки составило 0,23, что не удовлетворяет критериальным условиям использования данного показателя ( $e \geq 0,7 \div 0,8$ ). В его расчете принимают участие интересующие нас показатели «краткосрочная дебиторская задолженность» (стр. 240 ф.№1) и «денежные средства» (стр. 260 ф.№1). Соответственно субъекту проверки необходимо учесть их в дальнейших расчетах.

После осуществления процесса включения или исключения показателей, принимаемых в расчет, определяется значение, используемое для нахождения уровня существенности (см. табл. 4).

Таблица 4 Перечень рекомендуемых базовых элементов бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица

Базовые показатели бухгалтерской отчетности	Значение базового показателя, руб.	Критериин, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, руб.
Краткосрочная дебиторская задолженность	8 108	5	405
Денежные средства	397	5	20
Добавочный капитал	115 104	3	3 453
Расходы, произведенные организацией	232 521	2	4 650
Выручка от продаж	268 418	2	5 368

Значение уровня существенности составит:  
 $(405 + 20 + 3 453 + 4 650 + 5 368) / 5 = 2 779$  руб.

Полученное значение допустимо округлить и использовать 3 000 руб. как показатель уровня существенности.

Различия между уровнем существенности до и после округления 7,4 %, что находится в пределах 20%.

Данный подход к оценке уровня существенности дает возможность выявить показатели бухгалтерской отчетности, которые требуют к себе повышенного внимания, несмотря на их возможную незначительную долю в общей валюте баланса. Предложенная методика позволяет повысить качество проведения внутреннего контроля и как следствие эффективность ведения инновационной деятельности в технопарках.

*З.Н. Варламова*

*Курганский государственный университет, г.Курган*

## ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАИМСТВОВАНИЯ И ПОГЛОЩАЮЩЕЙ СПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Различают три типа стратегий формирования институциональных систем: шоковую терапию, выращивание и стратегию промежуточных институтов. Теория и практика показывают, что наибольшие шансы на успех обеспечивает последний тип стратегии, предусматривающий построение институциональной последовательности, конечным элементом которой является современная национальная инновационная система, по эффективности не уступающая западным аналогам<sup>1</sup>.

В.М. Полтерович устанавливает следующие основные причины невозможности инновационного прорыва развивающихся стран:

1) новые технологии производятся с помощью уже освоенных, что ограничивает возможности создания и внедрения инноваций;

2) комплементарность технологий: для использования принципиально новой технологии в одном узле производственного графа требуются изменения во многих других узлах, что оказывается за пределами возможностей даже крупной фирмы («ловушка» координации);

3) заимствование дешевле и менее рискованно, чем создание «принципиально нового», а поэтому у фирм нет стимулов для его разработки;

4) на уровне фундаментальных исследований серьезным препятствием является утечка мозгов, внутренняя и внешняя;

5) плохие институты: слабая защита контрактов и, в частности, прав на интеллектуальную собственность. Как следствие – короткий плановый горизонт и высокие риски кооперации;

6) чрезмерный монополизм (реже избыточная конкуренция) на ряде внутренних рынков, лишаящий фирмы стимулов к инновациям;

7) неразвитость институтов поддержки и внедрения нововведений национальной инновационной системы<sup>2</sup>.

Формальное создание институтов, нацеленных на

<sup>1</sup> Полтерович В. М. *Элементы теории реформ.* – М.: Экономика, 2007. – 446 с

<sup>2</sup> Полтерович В. *Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления.* - 2008. - №11. - С.9-10.



поддержку инноваций (технопарков, инкубаторов, венчурных фондов, экономических зон) в условиях наличия вышеперечисленных факторов (1-5) не дает должного эффекта. Технологически отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня.

Вслед за В.М. Полтеровичем мы считаем, что только фактор заимствования инновационных институтов, методов управления и технологий производства дает возможность развивающимся странам догнать развитые. А значит, не создание принципиально новых технологий, а импорт эффективных способов производства, их модификация и распространение должны являться основой деятельности национальной и корпоративных инновационных систем<sup>3</sup>.

Как отмечалось выше, заимствования проще, дешевле, менее рискованны, чем инновации; степень влияния комплементарности на заимствования ниже, приоритет в фундаментальных исследованиях не требуется.

Решающая роль в реализации политики эффективного заимствования технологий принадлежит адсорбционной (поглощающей) способности страны (национальной экономики) и отдельных организаций.

Термин «поглощающая способность фирмы» введен Коэном и Левинталом и означает способность фирмы осознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для дальнейшего коммерческого использования<sup>4</sup>.

Авторы термина отмечают существенную зависимость поглощающей способности организации от «прошлого» знания. Наличие слишком узкого, сфокусированного знания приводит к тому, что новое знание будет отвергаться как не имеющее значения для целей организации. Развивая данную идею, Коэн и Левинтал утверждают, что одной из важнейших характеристик «прошлого» организационного знания, положительно влияющих на поглощающую способность фирмы, является разнообразие этого знания, которое позволяет определить новое знание как релевантное (оценить степень релевантности нового знания) и связать его с имеющимся знанием.

Задолго до авторов термина Д.Дж. Тис указывал на зависимость способности организации абсорбировать технологии извне от «технической и управленческой компетенции получателя»<sup>5</sup>. В ходе более поздних исследований Д.Дж. Тис приходит к выводу о комплементарности внутренних и внешних НИОКР<sup>6</sup>. Исследова-

ния Маури<sup>7</sup> также доказывают, что фирма гораздо лучше подготовлена к адсорбированию продуктов внешних НИОКР, если сама выполняет некоторый объем НИОКР.

Другое направление исследований устанавливает факт влияния определенных практик управления персоналом на поглощающую способность фирмы. Так, Д. Минбаева и соавторы<sup>8</sup> полагают, что поглощающая способность фирмы определяется двумя факторами: способностью работников и их мотивацией.

Нам представляется целесообразным:

1) определять поглощающую (адсорбционную) способность организации в терминах знаний, а не информации, расширяя, таким образом, содержание понятия, и, что более важно, делая акцент на релевантности обмена личностным знанием, имплицитной составляющей знаний;

2) инкорпорировать в авторское определение термина процессы распространения внешних знаний в организации, подчеркивая ключевой характер процесса распространения, обмена знаниями в организации в целях эффективного управления ими.

С учетом вышеуказанного предлагаем определять **поглощающую (адсорбционную) способность организации как компетенции в области осознания, выявления ценности новых внешних знаний, их усвоения, распространения в организации и применения в целях коммерческого использования.**

**Поглощающую способность организации предлагаем оценивать** совокупностью следующих критериев и показателей:

- научно-исследовательский потенциал организации (потенциал НИОКР);
- кадровый потенциал организации;
- управленческий потенциал;
- уровень образования работников;
- наличие и теснота (интенсивность) связей организации с фундаментальной наукой, образовательными учреждениями;
- способности интеллектуальных работников распознавать ценность новых внешних для организации знаний, усваивать их, распространять в организации и использовать в коммерческих целях;
- объем поглощаемых внешних знаний (количество приобретенных технологий, патентов, принятых на работу руководителей и ключевых специалистов (в единицу времени, год, например);
- скорость внедрения приобретенных технологий, патентов и т.п.;
- скорость коммерциализации внешних знаний;
- способность сохранять приобретенные знания;
- способность (скорость и равномерность) распространения знаний в организации.

В качестве **процессов и инструментов формирования поглощающей способности организации** нами

<sup>3</sup> Политика заимствования отнюдь не исключает планирование и достижение инновационных прорывов в тех отраслях развития науки и техники, где Россия имеет приоритет в фундаментальных исследованиях.

<sup>4</sup> Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation // *Administrative Science Quarterly*. 1990. Vol. 35, no1, pp.128-152.

<sup>5</sup> Teece D.J. *The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer* / Ballinger: Cambridge, MA, 1976. Цит. по: Тис Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // *Российский журнал менеджмента*. - 2004. - №1. - С. 116.

<sup>6</sup> Тис Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // *Российский журнал менеджмента*. - 2004.- №1. - С. 116.

<sup>7</sup> Mowery D. Firm structure, government policy and the organization of industrial research. *Business History Review*. 1984. Vol. 58. no 4. pp. 504-531.

<sup>8</sup> Minbaeva D., Pedersen T., Bjorkman I., Fey C.F., Park H.J. MNC knowledge transfer, subsidiary absorptive capacity, and HRM // *Journal International Business Studies*. 2003. Vol. 34, no. 6, pp. 586-599.

предлагается рассматривать следующие:

- мотивация интеллектуальных работников к собственному развитию, распознаванию ценности новых внешних знаний, их усвоению, распространению в организации и использованию в коммерческих целях;
- совместные исследования;
- импорт оборудования и технологий;
- приобретение лицензий;
- формирование и развитие исследовательских подразделений в организациях;
- обучение и стажировка руководителей и специалистов в ведущих российских компаниях и за рубежом;
- стимулирование возвращения работников, получивших образование и опыт работы за рубежом или на передовых предприятиях отрасли;
- реализация совместных проектов;
- организация совместных производств.

Не обладая достаточной поглощающей способностью, организация не в состоянии судить о потенциале новой технологии, успешно ее заимствовать, «быть второй» в ее использовании, воспроизводить технологические новшества и оставаться конкурентоспособной. Инвестиции в организационную поглощающую способность, накопление «критической массы» организационного знания имеют существенное значение для инновационной активности и динамической способности организации.

*Е.В. Володина*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Основная проблема сегодняшнего экономического развития России – это преодоление сложной ситуации, вызванной мировым финансово-экономическим кризисом. Это период адаптации к серьезным изменениям во внешней среде и вынужденных структурных изменений в компаниях, а также объективного ухудшения макроэкономики. По мнению аналитиков, первые ростки оздоровления появятся не ранее 2010 года. Сегодня многие компании разработали и реализуют индивидуальные антикризисные программы. Все они преимущественно ориентированы на снижение внутренних затрат. Всем известна первая заповедь кризисного периода – снижать затраты. И одним из самых распространенных способов снижения затрат многие компании считают увольнение работников. Но ведь люди – это золотой фонд компании, который формируется годами. Принимая скоропалительные решения по сокращению персонала, не видя других способов уменьшения затрат, как только за счет экономии на оплате труда работников, компании теряют профессиональные кадры, которые составляют их ценный капитал. Такие антикризисные программы имеют мало общего с возможностями повышения реальной эффективности бизнеса в сложившихся условиях. В период кризиса

одной из основных становится задача повышения операционной эффективности бизнеса, которая может быть успешно решена на основе использования потенциала инновационной логистики. Инструменты инновационной логистики специально предназначены для оптимизации ресурсов отдельных компаний и цепей поставок в целом за счет правильного использования концепции общих затрат, синхронизации планов контрагентов в цепях поставок, применения новейших технологий управления в условиях риска и неопределенности внешней среды.

В экономике промышленно развитых стран активно внедряется инновационная логистическая концепция – Supply Chain Management (Управление цепями поставок). Цепь поставок (Supply Chain) – это материальные и информационные обмены в логистическом процессе, простирающиеся от источников сырья до доставки готовой продукции конечному пользователю.

Согласно определению всемирной организации «Совет профессионалов по управлению цепями поставок», «управление цепями поставок – это планирование и управление всеми видами деятельности в цепи поставок, включая сорсинг и управление затратами, переработку продукции и менеджмент всех видов логистической деятельности».

SCM включает координацию и сотрудничество с партнерами по цепи поставок, которыми могут быть поставщики, посредники, провайдеры логистических услуг, а также потребители.

Ряд специалистов в области логистики полагают, что 90% всех операций, выполняемых в цепях поставок, порождают лишь издержки, включаемые в конечную цену товара. Концепция Supply Chain Management предусматривает объединения всех ключевых бизнес-процессов внутри и между компаниями в единую цепь поставок и оптимизацию добавленной ценности в этой цепи.

Как показывает практика российского бизнеса, многие владельцы и руководители компаний связывают дальнейшее развитие своего бизнеса и укрепление конкурентоспособности с внедрением интегрированной логистики и Supply Chain Management. В организационных структурах управления передовых компаний, работающих на российском рынке, появились первые SCM – подразделения, и соответствующие должности персонала – менеджер по планированию цепи поставок, интегральные SCM – менеджер и т.п.

Большое значение для координации и коммуникаций контрагентов в цепи поставок имеет создание единого информационного пространства. Концепция SCM сегодня базируется на принципах взаимодействия, синхронизации основных бизнес-процессов и управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепи поставок. Именно состояние информационных технологий во многом определяет возможности компаний для интеграции и управления цепями поставок.

К основным составляющим единого информационного пространства сегодня относятся: система планирования (Supply Chain Planning) и система оперативного управления (Supply Chain Execution). Информационную поддержку в создании единой системы

управления российским потребителям оказывают такие компании как Microsoft Business Solutions, i2 CIS, Oracle, 1С и др.

Внедрение концепции SCM и инновационных логистических технологий в практику российского бизнеса позволяет компаниям значительно сократить операционные издержки, уменьшить товарные запасы и ускорить оборачиваемость оборотного капитала и, тем самым, обеспечить повышение конкурентоспособности в нестабильной экономической среде.

*О.А. Воробьева*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Разные сочетания способов увеличения производительных сил экономической системы определяют ее структуру и динамику развития. По определению К. Маркса «экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда»<sup>1</sup>. В этой связи значимость отдельных видов ресурсов изменяется по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной, и от нее – к постиндустриальной технологии. Если в доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном – материальным, то в постиндустриальном он, бесспорно, принадлежит интеллектуальному капиталу. В настоящее время ключевую роль в развитии организации приобретают знания, информация, духовные ценности, то есть так называемый нематериальный капитал, объективные свойства которого существенно отличаются от материального. Нематериальный капитал сложно воплотить в товарную форму, способную выступать предметом обращения на рынке товаров и услуг. Он принципиально не отчуждаем, так как может принадлежать одновременно всем и каждому в отдельности, не исключая их создателя, и соответственно применяться в своих целях.

В связи с этим очевидным является тот факт, что оценка и раскрытие информации о нематериальных активах (далее НМА) – одна из серьезнейших проблем современного корпоративного управления. При этом если рассматривать термин «НМА» в его самом широком толковании, а не только в рамках, которые отводятся для него стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности как российской (ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»), так и международной практики (МСФО 38 «Нематериальные активы»), то следует говорить: проблема оценки и отражения в бухгалтерском учете таких НМА, как бренды, сети связей, компетентность, знания и т.д. на сегодняшний день не решена.

<sup>1</sup> *Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>*

НМА как объект учета возникли еще во второй половине XIX века. Однако первая попытка нормативного регулирования их учета относится к 1944 году (бюллетень «Амортизация НМА» Комитета по методам бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров). В системе международных стандартов сначала был принят МСФО 9 «Затраты на исследования и разработки». Затем в июле 1998 года его заменил МСФО 38 «Нематериальные активы». На основании этого документа Минфин РФ разработал ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», которое было введено в действие с 1 января 2001 года. В настоящее время применяется обновленный вариант данного документа – ПБУ 14/2007, вступивший в силу с бухгалтерской отчетности 2008 года.

В соответствии с МСФО 38 и ПБУ 14/2007 к НМА, которые принимаются к бухгалтерскому учету и отражаются в финансовой отчетности, относятся представленные в таблице 1.

*Таблица 1 - Объекты, признаваемые НМА*

Вид активов	МСФО 38	ПБУ 14/2007
Интеллектуальная собственность, защищенная патентами	При соблюдении общих требований стандарта	При соблюдении общих требований стандарта
Товарные знаки	Кроме созданных самой организацией, то есть только приобретенные	При соблюдении общих требований стандарта
Авторское право	Кроме созданного внутри самой организации	Попытка ограничения письмами Минфина РФ от 12 ноября 2003 г. № 04-02-05/2/65; от 9 июня 2004 г. № 03-02-05/2/32
Программное обеспечение	Кроме предназначенного для определенного основного средства	При соблюдении общих требований стандарта, в том числе надлежащего оформления документов
Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	Возможно при определенных условиях только на стадии разработок, но не на стадии исследований	Обособленно, при соблюдении условий ПБУ 17/02 (как научно-исследовательские работы, так и опытно-конструкторские работы)
Конфиденциальные знания, дающие преимущества на рынке (коммерческая тайна)	Если защищены юридическими правами, такими как авторское право, договорные отношения или обязательства сохранять конфиденциальность	Нет, так как российское законодательство не относит данные права к исключительным
Права обслуживания, лицензии, квоты, франшизы	При соблюдении общих требований стандарта	Нет, так как данные права не относятся к исключительным
Списки клиентов, доля рынка, права на сбыт и т.п.	Возможно, если списки приобретены внешне, и есть юридические гарантии сохранения клиентов и доли рынка	Нет, так как данные преимущества не относятся к исключительным правам
Расходы на стимулирование, подготовку персонала	Возможно, если есть юридические гарантии, закрепляющие работников за компанией	Нет, так как отсутствует «возможность идентификации от другого имущества»
Деловая репутация (гудвилл) при приобретении другой компании	Представляет собой особый вид активов, показывается отдельно от нематериальных в соответствии с МСФО 3 «Объединенные бизнесы»	Да, так как есть прямое указание в пункте 4 ПБУ 14/2007



Представленные данные очевидным делают тот факт, что ни в международной практике, ни с точки зрения российских правил бухгалтерского учета внутренне созданная деловая репутация (или «внутренний» гудвил) не оцениваются и к учету в качестве активов не принимаются. МСФО 38 содержит прямое указание такого рода: «Активами не следует признавать внутренне создаваемую деловую репутацию». В ПБУ 14/2007 об этом говорится следующее: «Нематериальными активами не являются: ... интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду» (п. 4 ПБУ 14/2007). Именно по этой причине весьма значимой проблемой современной практики учета и составления финансовой отчетности является то, что балансовая стоимость компании, как правило, отличается от ее рыночной цены. Этот разрыв в оценках формируется за счет наличия либо отсутствия внутренне созданной положительной (или отрицательной) деловой репутации, которая, тем не менее, в балансе самой организации не отражается, а может заявить о себе лишь при объединении компаний или в соответствии с российской учетной терминологией – в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Таким образом, если рассматривать НМА в широком понимании этого слова не только как учетную категорию, но как термин, описывающий экономический феномен в целом, то следует отметить, что весомая их часть на сегодняшний день в бухучете, а следовательно, финансовой отчетности не отражается. Современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы: став объектом управления и оценки, они не стали пока объектом учета.

В этой связи интересен подход, корректирующий принятую на сегодняшний день для целей бухгалтерского учета классификацию НМА (таблица 2)<sup>2</sup>.

Очевидно, что изложенные выше подходы представляют собой принципиально новое видение НМА в системе бухгалтерского учета и отчетности. В то же время следует помнить, что это лишь общие направления, выработка которых объективно назрела в условиях современности<sup>3</sup> и что окончательные варианты методик отражения данных активов требуют наидетальной проработки. Хотя на сегодняшний день формулирование качественно иных подходов к измерению и оценке НМА – бесспорная необходимость, в то же время следует помнить о целом ряде причин, по которым некоторые управляющие, финансовые аналитики и бухгалтеры обычно возражают против предложений капитализировать некоторые НМА. Основными среди них являются следующие<sup>4</sup>:

- НМА слишком ненадежны (рискованны), чтобы их можно было считать бухгалтерским активом;
- амортизация капитализированной стоимости субъективна и может использоваться для манипулирования финансовой отчетностью;
- затраты на НМА (база капитализации) не имеют отношения к их реальной стоимости в свете будущих выгод;
- неудачные проекты с использованием НМА, отраженных в балансе как активы, могут стать поводом для возбуждения акционерами против управляющих и аудиторов необоснованных судебных дел.

<sup>2</sup> Палий, В. Ф. *Учет нематериального капитала в постиндустриальной экономике* / В. Ф. Палий // *Бухгалтерский учет*. - 2009. - № 7. - С. 5 - 8.

<sup>3</sup> *Есть основания полагать, что современный глобальный финансовый кризис во многом является порождением устаревших экономических подходов, противоречащих постиндустриальной экономике*

<sup>4</sup> Андриссен, Д. *Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов* / Д. Андриссен, Р. Тиссен. - М. : "Олимп-Бизнес", 2004. - С. 228, 229.

Таблица 2 - Содержательная классификация нематериальных активов

Классификационное направление	Структурное содержание элемента	Связанная учетная проблема	Предлагаемое решение учетной проблемы
1	2	3	4
Незавершенное нематериальное производство	Обобщает затраты нематериального труда и применяемых материальных ресурсов на выполнение исследований и разработок, которые продолжаются и результат по которым еще не известен. Затраты на завершенные исследования и разработки, имеющие положительные результаты (с точки зрения их производителя), переносятся на счет нематериальных продуктов	Распространенные правила бухгалтерского учета, в том числе и предписанные в МСФО, требуют, чтобы все затраты на исследования признавались в расходах тех отчетных периодов, в которых они имели место, независимо от возможности их дальнейшего применения. В условиях постиндустриальной экономики такая позиция представляется неприемлемой	На счете нематериального производства необходимо учитывать <i>все затраты</i> на научно-интеллектуальную деятельность, в том числе на поисковые и теоретические исследования. Списание затрат на получение новых знаний на уменьшение нераспределенной прибыли возможно только на основе доказательной экспертной оценки бесперспективности их прикладного или научного использования в обозримом будущем. Иначе даже при частичной возможности их применения затраты на знания следует списывать на продолжающиеся исследования и разработки
Нематериальный продукт	Представляет собой результат научных исследований, опытных и конструкторских разработок, зафиксированный на материальных носителях. Затраты, накопленные в нематериальном производстве по завершенным результативным темам, должны быть отражены на счете нематериальных продуктов	Необходимым условием возможного использования нематериального продукта является его материализация, когда результат интеллектуального труда зафиксирован на носителе информации так, что его можно передавать и распространять путем тиражирования или иными средствами коммуникации. Нематериальный продукт представляет ценность для его создателя и является его собственностью, даже если право собственности на него не оформлено в установленном законом порядке. При этом нематериальные продукты с экономической и правовой точки зрения представляются более сложными явлениями, чем земля и природные объекты. Последние отчуждаются в актах купли-продажи, а первые нет	Нематериальные продукты нуждаются в надежной защите от несанкционированного доступа к ним иных заинтересованных пользователей и несанкционированного распространения, поскольку знания и некоторые другие нематериальные продукты могут быть применены разными пользователями без отчуждения их от самого собственника. Для того чтобы нематериальный продукт стал собственностью, он должен обрести <i>форму товара и рыночную стоимость</i> . Право собственности устанавливается путем получения <i>правоустанавливающих документов на нематериальный продукт</i> . На счете нематериальных продуктов должны приниматься к учету завершенные результаты научных исследований и опытно-конструкторских разработок, на которые по тем или иным причинам не оформлено право собственности, они не являются товаром и не могут обращаться в сфере обмена в товарно-денежных операциях

1	2	3	4
Нематериальная собственность	Представляет собой нематериальные продукты с оформленным правом собственности на них, способные выступать на рынке как товарные категории в операциях продажи и уступки права пользования, оцениваемые по рыночной стоимости. На этом же счете учитываются нематериальные продукты, авторские права и лицензии, приобретенные за плату у других производителей	Особенности нематериального капитала, прежде всего объективные условия, связанные с его куплей-продажей и невозможностью отчуждения в полном смысле, позволяют утверждать, что все элементы нематериального капитала следует классифицировать и отражать в бухгалтерском балансе в качестве долгосрочных активов, даже если они предназначены только для продажи	Права на использование нематериальной собственности, приобретенные или переданные другим лицам в сделках купли-продажи, необходимо <b>отразить на счете нематериальной собственности. Юридическая определенность</b> , достигаемая при заключении сделок купли-продажи, позволяет установить, допускают ли договоры перепродажу, переуступку прав или, наоборот, запрещают их вторичный оборот, устанавливают иные ограничения. Создавать такую информацию необходимо для контроля за выполнением своих договоров
Прочие нематериальные активы	Включают те нематериальные элементы, которые нельзя отнести к нематериальному капиталу, но необходимо отразить в активах хозяйствующего субъекта: деловая репутация организации, товарные знаки и торговые марки, биржевую капитализацию компании, превышающую ее реальные активы и т.д.	Попадая на финансовые рынки, деньги формируют финансовые фонды, представляющие не только нынешнюю, но и будущую стоимость. Финансовый капитал функционирует как общее представление будущих продуктивных возможностей компании. С этой точки зрения он объективно выступает элементом <b>нематериального производства</b> , что требует пересмотра существующего понимания стоимости и соответствующих методов бухгалтерского учета	Рост рыночной стоимости акций свидетельствует о росте стоимости чистых активов компании сверх уже учтенной в бухгалтерском учете их стоимости. Снижение биржевой стоимости акций свидетельствует об обесценении чистых активов компании. Эти <b>колебания стоимости капитала должны найти отражение в отчетном балансе компании и в ее бухгалтерском учете</b> , так как они несут информацию о будущем экономическом потенциале данной компании. В активах сумма, возникающая в результате биржевой котировки акций, должна быть отражена в составе <b>прочих нематериальных активов</b> на отдельном выделенном счете бухгалтерского учета, а в пассивах – на счете добавочного капитала либо на специально выделенных счетах такого же назначения

## ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Решение многих экономических проблем современной России требует новых экономических механизмов. Одним из таких механизмов является франчайзинг. Можно утверждать, что франчайзинг в настоящее время – единственный известный инструмент, позволяющий повысить эффективность малого бизнеса. Он дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса.

Франчайзинг – это форма предпринимательства, основанная на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары) другой стороне, способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Система франчайзинга основана на использовании конкретного товара известной торговой марки с ограниченной номенклатурой.

Объектом франчайзинга могут выступать следующие товары:

- продукт (изделие, имеющее материальную форму);
- услуга;
- производственный процесс;
- бизнес-процесс (набор управленческих, коммерческих, финансовых, организационных действий);
- комплексный товар, в котором могут сочетаться друг с другом в различной степени ранее названные товары.

Во франчайзинговом процессе принимают участие, по меньшей мере, две стороны, между которыми заключен договор франчайзинга (франшиза). Первая сторона – франчайзер – крупная фирма (корпорация), имеющая широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке. Эта фирма предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать на заранее оговоренных условиях и в определенный срок на рынке от имени франчайзера и под его торговой маркой. Франчайзи является, как правило, малая фирма или предприниматель (юридическое или физическое лицо), приобретающий (на возмездной основе) у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени под его торговой маркой. Франчайзи может быть несколько в одной франчайзинговой системе, в то время как франчайзер всегда один.

Договор коммерческой концессии, которым оформляются отношения франчайзинга, подлежит обязательной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. В случае если договор не заключен в письменной форме и не зарегистрирован в установленном порядке, он признается ничтожным. К таким договорам применяются те же нормы, что и к лицензионным, а значит, все правила, касающиеся охраны и защиты интеллектуальной собственности, должны быть соблюдены. Понятие ли-

цензионного договора появилось в Гражданском кодексе РФ только с 2008 года, ранее передача прав оформлялась авторским договором.

Франчайзинг, как и любой другой вид предпринимательской деятельности, связан с системой финансовых потоков. Основу этих потоков составляют:

- одноразовая оплата франшизы (паушальный платеж), которая предоставляет право франчайзи:
  - пользоваться интеллектуальной собственностью франчайзера;
  - открыть собственное франчайзинговое предприятие;
  - получить стандартный набор услуг, необходимый для открытия предприятия;
- роялти, регулярные, обязательные, платежи франчайзеру на покрытие его расходов, связанных с поддержанием и развитием франчайзинговой системы;
- отчисление в централизованный рекламный фонд;
- дополнительные платежи, направленные на покрытие стоимости дополнительных услуг.

Бухгалтерский учет операций по договору коммерческой концессии необходимо вести согласно приказу Минфина РФ от 27.12.2007 г. № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)», а именно нормами раздела 6. Согласно этому разделу устанавливаются правила учета операций, связанных с предоставлением (получением) права использования нематериальных активов.

Объекты интеллектуальной собственности, предоставленные в пользование, не списываются и подлежат обособленному отражению в бухгалтерском учете у правообладателя. Одновременно собственник интеллектуальных прав начисляет амортизацию по этим активам.

Нематериальные активы, полученные в рамках договора, учитываются пользователем на забалансовом счете в оценке, определяемой исходя из размера вознаграждения, установленного в договоре. Рекомендованный к использованию план счетов бухгалтерского учета не содержит отдельного счета для отражения активов, исключительное право на которые представляется в рамках договора. Таким образом, плательщик должен будет самостоятельно открыть такой счет и закрепить его наименование и номер в плане счетов организации.

При этом платежи за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде периодических платежей, включаются в расходы отчетного периода. Платежи, производимые в виде фиксированного разового платежа, отражаются в бухгалтерском учете как расходы будущих периодов (на счете 97 «Расходы будущих периодов») и подлежат списанию в течение срока действия договора.

Исчисление налога на прибыль предполагает формирование налогооблагаемой базы с учетом поступившей выручки и произведенных затрат. Доходы пользователя будет учитываться в обычном режиме, то есть в зависимости от выбранного метода признания.

Расходы по такого рода операциям стоит разделить на две группы: непосредственно связанные с производимой деятельностью и те, которые тратятся на выплату вознаграждения правообладателю.

Производственные расходы подлежат учету так же, как при любых других видах деятельности. При этом все затраты, связанные с договором коммерческой концессии, можно будет учесть только после регистрации его в Роспатенте.

Расходы в виде вознаграждения учитываются как прочие, связанные с производством и реализацией (п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ). Они признаются в том периоде, к которому они относятся на дату расчетов в соответствии с заключенным договором, на дату предъявления пользователю документов, служащих основанием для произведения расчетов, либо в последний день отчетного (налогового) периода (пп. 3 п. 7 ст. 272 Налогового кодекса РФ).

Суммы на уплату разового взноса признаются либо единовременно, либо при установлении срока действия договора равномерно до конца его действия. Затраты на регистрацию договора в Роспатенте также можно отнести в состав прочих расходов и списать единовременно.

Стоит отметить, что пользователи переданных объектов интеллектуальной собственности являются обычными плательщиками НДС и могут применять свое право на налоговый вычет. Даже суммы налога по разовому платежу можно принять к вычету, но только после того, как он будет учтен в расходах.

Несмотря на достаточно понятную схему взаимоотношений сторон и не очень сложный учет, франчайзинг в России до сих пор не получил широкого распространения, хотя потенциальные возможности его внедрения достаточно широки. Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в нашей стране можно классифицировать по причинам их возникновения:

**1) экономические проблемы.** Франчайзинг – экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не сформировались либо вообще, либо частично. К данным проблемам можно отнести:

- нестабильность развития экономики России. Франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;
- отсутствие у большинства предпринимателей – потенциальных франчайзи – необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- сложность получения кредитов для создания стартового капитала;

**2) правовые проблемы.** Франчайзинг как система отношений основан на системе договорных отношений и должен быть подкреплен серьезной правовой базой. В современной правовой системе России термин «франчайзинг» встречается только один раз, в 54 главе Гражданского кодекса РФ, где утверждается, что «коммерческая концессия» является синонимом франчайзинга. Однако самый поверхностный анализ этой главы позволяет утверждать:

- «коммерческая концессия» значительно уже понятия «франчайзинг»;

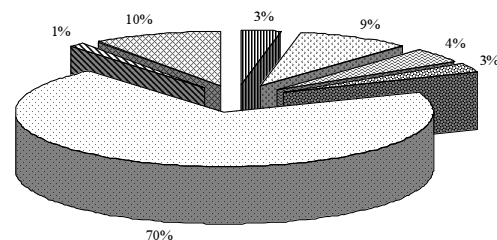
- франчайзинг в нашей стране приходится базировать на комплексном договоре, основанном на ряде статей ГК РФ и законодательных актов, то есть на так называемых «обходных» правовых схемах.

Все это затрудняет использование франчайзинга в отечественной экономике. Повышение эффективности и развитие франчайзинга в России требует внесения изменений в законодательство;

**3) социально-психологические проблемы.** Из числа основных проблем данного направления следует выделить следующие:

- отсутствие достаточного, накопленного отечественного опыта франчайзинга и боязнь предпринимателей – потенциальных франчайзи провала во франчайзинговой системе в целом. Ссылка на зарубежный опыт воспринимается, как правило, достаточно скептически. Преодолеть эту проблему можно только путем скрупулезного сбора и обобщения отечественного опыта франчайзинга как в отечественных системах, так и с участием иностранного капитала, причем и успешных, и неудачных;
- традиционное пренебрежение в нашей стране к интеллектуальной собственности, франчайзинг же предполагает передачу и оплату торговых марок, технологий производства, организации бизнес-процессов и т.д.;
- боязнь предпринимателей – потенциальных франчайзи – «потерять свое лицо», так как вхождение во франчайзинговую систему требует от франчайзи работать по тем стандартам, которые сформулировал франчайзер. Однако работа в крупной франчайзинговой системе дает франчайзи такой опыт, который он скорее не сможет приобрести самостоятельно, и этот опыт компенсирует все прочие потери.

Ввиду перечисленных проблем представляют особый интерес статистические параметры реализации договоров франчайзинга как в целом по России, так и по регионам Уральского федерального округа в частности (рисунок 1, таблица 1).



■ - Приволжский федеральный округ, □ - Северо-Западный федеральный округ,  
 ▨ - Сибирский федеральный округ, ▩ - Уральский федеральный округ,  
 ▤ - Центральный федеральный округ, ▥ - Южный федеральный округ,  
 ▦ - неизвестный регион

Рисунок 1 – Франшизы России по федеральным округам в 2009 году



Таблица 1 - Статистика организаций Уральского федерального округа, работающих по договорам франчайзинга

Область	Удельный вес от числа всех организаций <sup>1</sup> %
Курганская область	2
Свердловская область	17
Тюменская область	16
Челябинская область	23

Столь малое количество организаций, в частности в Курганской области, объясняется тем, что подавляющее большинство не только не используют, но и не знают преимуществ системы франчайзинга, не понимают экономического содержания данного термина. В то же время из числа опрошенных краткую консультацию по вопросам применения франчайзинга хотели бы получить более 80%.

Широкое образовательное направление в области франчайзинга можно построить на системе учебных центров, которые должны быть расположены по всей территории России. В этих центрах могли бы проходить обучение как потенциальные франчайзеры, так и потенциальные франчайзи. Причем на начальном этапе создания франчайзинговых систем франчайзеры могут использовать эти центры для целевой подготовки своих франчайзи и их сотрудников. Для более глубокой и широкой подготовки предпринимателей в области франчайзинга имеет смысл включить в вузовские учебные планы отдельные учебные предметы и разделы по франчайзингу. Кроме того, крайне необходимо управленческое консультирование по проблемам франчайзинга. Это консультирование должно охватывать не только общие проблемы франчайзинга, но и отдельные разделы. Особенно важны правовые аспекты франчайзинга, взаимодействие франчайзера и франчайзи, организация бухгалтерского учета, подбор и управление персоналом.

Подводя итог анализу проблем франчайзинга, можно еще раз высказать точку зрения, что для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности. Но для их реализации необходимо создать определенные условия. Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесение соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты. Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга. Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы. Целесообразно предоставить возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета. Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре России, но и на периферии.

<sup>1</sup> Данные получены авторами по результатам интернет-обзора

К.П. Гринюк  
Курганский государственный университет, г. Курган

## О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ СТАНОВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН И СПЕЦИФИКА РОССИЙСКИХ УСЛОВИЙ

Существующая промышленная политика России до сих пор сохраняет приверженность рыночным регуляторам, которые представляются единственно возможным способом формирования эффективного воспроизводственного механизма в экономике России, аналогичного существующему в наиболее развитых странах мира. Фактически государство устранилось от решения каких бы то ни было проблем промышленного комплекса, не говоря уже о решении проблем долгосрочного инновационного развития: «Складывается впечатление, что пока большинство из них (*предприятий*. – прим. авт.) так или иначе надеется на помощь государства. Но сколь бы велики ни были государственные запасы, на всех их не хватит. Поэтому надо действовать самим, самим искать пути выхода из кризиса. Есть предприятия, которые не смогут выпускать конкурентоспособные товары никогда. Их надо закрыть, либо существенно реконструировать, то есть, по сути, создать новые предприятия, которые смогут производить конкурентоспособную продукцию. Нужны инвесторы, способные привнести новые современные технологии» [1, с.29].

То есть сейчас уже осознается необходимость становления высокотехнологичного промышленного комплекса, однако активное участие государства в этом процессе не предусматривается. Так, в концепции социально-экономического развития России до 2020 г. оставлен только один сценарий – инновационный, инерционного или сырьевого сценария нет (он был исключен, хотя предлагался в первых вариантах концепции). В концепции указаны отрасли и направления технологического прорыва, но нет ничего о механизме, который позволит этого добиться и распространить в промышленности новые технологии и научные достижения. Фактически эта концепция является продолжением рыночного подхода, господствовавшего в начале 1990-х годов: государство определило ориентиры будущей структуры экономики и промышленности к 2020 г., а достижение указанных ориентиров главным образом возложено на частный бизнес («инвесторов»). За государством же оставлена функция формирования благоприятного инвестиционного климата (для привлечения инвестиций в промышленность, главным образом иностранных) и развития отдельных научно-технических направлений (нанотехнологии, оборонные отрасли, авиаракетостроение, космонавтика). Частный же бизнес, как представляется в концепции, в состоянии самостоятельно определить область своих научно-тех-



нических интересов, определить, какому научному учреждению и какое исследование заказать с тем, чтобы впоследствии внедрить результаты этого исследования в производство. Именно поэтому на протяжении последних 10 лет активно обсуждаются вопросы, как сделать так, чтобы средства частных инвесторов стали основным источником НИОКР (как это происходит в США, странах Европы, Японии и Южной Кореи), как внедрить в сферу научных разработок и исследований элементы хозяйственного расчета и самоокупаемости, как повысить ответственность бизнеса до такого уровня, чтобы он *осознал* необходимость и полезность осуществления инноваций, и как на основе взаимодействия частного сектора и науки перейти на инновационный путь развития. Рынок априори считается единственно возможным механизмом реализации стратегии инновационного прорыва. «Рыночный механизм самонастройки экономики» не подвергается сомнению и переосмыслению с учетом специфики российских условий. «...Руководство страны в отношении роли государства опирается не на анализ реальной обстановки и будущее народа, а на идеологические догмы рыночного фундаментализма. Об этом свидетельствует свертывание науки, переход на платное образование и здравоохранение» [3, с.11].

Тем не менее рынок уже давно не рассматривается в качестве универсального способа решения абсолютно всех экономических проблем даже в тех странах, где возникла и была развита сама идея рынка. Дж. Гэлбрейт еще в 1990-м году так оценил планы российских реформаторов по переводу всех стороны жизни на рыночные отношения: «Говорящие – а многие говорят об этом бойко и даже не задумываясь – о возвращении к свободному рынку времен Смита не правы настолько, что их точка зрения может быть сочтена психическим отклонением клинического характера. Это то явление, которого у нас на Западе нет, которое мы не стали бы терпеть и которое не могло бы выжить» [3, с.194]. Английский историк экономики Т. Шанин в 1989 г. в интервью газете «Известия» сказал: «Меня смущает, когда у вас говорят о свободном рынке Запада. Где он? Скажем, цены на молоко в Англии определяет правительство, а не рынок» [3, с.194]. *В качестве главного аргумента нежизнеспособности рынка зарубежными экономистами выдвигается ограниченность решаемых рынком задач.* Нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц пишет: «...рыночный механизм не всегда функционирует достаточно хорошо, производя слишком много одних вещей, например, загрязнителей воздуха, - и слишком мало других, например, инвестиций в образование, здравоохранение и производство знаний. Рынки не всегда существовали в режиме саморегулирования; возникали огромные колебания экономической активности, сопровождавшиеся длительными периодами высокой безработицы...» [4, с.56]. В своих трудах он неоднократно обращался к мысли, что «невидимая рука рынка» именно потому является невидимой, что она попросту не существует: «Даже в очень высокоразвитых странах рыночные механизмы функционируют существенно по-другому, чем предполагается теориями «совершенных рынков» [4, с.57].

Нам представляется, что как раз ограниченность рынка, в смысле спектра решаемых им задач, явилась и до сих пор является основной причиной невозможности перехода на инновационный путь развития российской промышленности (в т.ч. и промышленности Курганской области), несмотря на то, что такая задача ставится перед промышленниками уже на протяжении последних 10 лет. Для того, чтобы понять, смогут ли рыночные механизмы осуществить перевод промышленного комплекса Курганской области на наукоемкую основу, необходимо оценить возможности рынка по формированию тех условий, которые необходимы для осуществления этого перевода. К таким условиям относятся:

- развитие и формирование нового качества человеческого капитала;
- формирование и развитие науки как отрасли экономики (в т.ч. активизация НИОКР);
- создание новых производственных объектов и обновление производственного аппарата существующих промышленных предприятий;
- развитие инфраструктуры, прежде всего его материальной части: дороги, транспорт, связь и коммуникации.

Важнейшим условием становления наукоемкого промышленного комплекса в Курганской области является формирование нового качества человеческого капитала. С одной стороны это обусловлено тем, что современные тенденции научно-технологического и промышленного развития объективно требуют иного уровня подготовки и квалификации человека (объективный закон соответствия уровня подготовки человека уровню технологии), с другой стороны в условиях формирования качественно новых производств особенно актуальной становится проблема низкой «культуры отечественного производства». Член-корреспондент РАН Д. Сорокин в качестве примера приводит ситуацию, сложившуюся в свое время вокруг создания самолета ИЛ-86. Выяснилось, что экономически этот самолет не очень выгоден из-за параметров двигателя. Была даже идея купить двигатели у соответствующей корпорации США. При этом инженеры КБ Ильюшина могли сделать все необходимые чертежи и выполнить опытный образец в металле, однако, поставить двигатели на поток не представлялось возможным. Д. Сорокин вспоминает свой разговор с конструкторами КБ, которые ему сказали следующее: «...двигателестроение – это очень точное производство. В опытном образце такой точности добиться можно. Но на поточном производстве наши рабочие такую точность не вытянут - не хватит культуры производства» [2, с.26].

*При этом технологическая культура (или культура производства) неразрывно связана и является частью общей культуры человека.* А проблема формирования общей культуры человека – это как раз и есть проблема формирования и развития человеческого капитала. Формирование человеческого капитала это длительный процесс, занимающий как минимум 20-25 лет. Поэтому в условиях рынка, где главным критерием экономической деятельности является прибыль, решить задачу формирования нового качества человеческого капитала невозможно. Это обстоятельство практически

ки ни у кого из отечественных и западных экономистов уже не вызывает сомнения. Практика формирования человеческого капитала в развитых странах свидетельствует, что данные вопросы находятся в исключительной компетенции государства.

Именно поэтому, например, в странах ОЭСР за период с 1995 г. по 2002 г. государственные расходы на образование и здравоохранение росли быстрее, чем совокупные государственные расходы. Учебные заведения там в основном финансируются из государственных источников: 88% всех средств учебные заведения получают напрямую из государственных источников. Доля затрат на здравоохранение в ВВП развитых стран за вторую половину XX в. была увеличена в 2-3 раза (например, в США доля государства в общих расходах на здравоохранение увеличилась с 21,9% в 1961 г. до 40,9% в 1990 г.). Государственное финансирование образования и здравоохранения является социальным приоритетом даже в тех странах ОЭСР, где участие государства в других областях слабо выражено (США, Великобритания, Япония).

В этой связи, использование рыночных механизмов в решении вопросов формирования человеческого капитала в Курганской области не представляется возможным. Государство вне зависимости от того, на каком уровне развития находится человеческий капитал, должно всегда играть главную роль в этом процессе (в странах с высокими значениями индекса развития человеческого потенциала абсолютное участие государства в указанной сфере не только не сокращается, а наоборот увеличивается).

Другим важнейшим условием формирования наукоемкого промышленного комплекса Курганской области является становление науки действительным сектором генерации знаний и активизация НИОКР в регионе. Предложения сторонников рыночного подхода к реформированию российской науки в основном сводились к следующему:

- необходимости значительного сокращения количества научных учреждений и численности занятых исследованиями и разработками (согласно одной из крайних точек зрения, высказанной зарубежными исследователями в представленном ими докладе Министерства науки РФ, численность занятых следовало сократить более чем в 3 раза);
- государство не должно осуществлять финансирование отраслевых НИОКР;
- большую часть основных фондов науки следует приватизировать с целью дальнейшего использования их для коммерческих целей;
- проведение военных НИОКР надлежит максимально сократить.

В качестве главного аргумента они предъявляют то, что в развитых странах основные расходы на исследования и разработки осуществляет предпринимательский сектор (в 2004 г. в Германии на долю частного бизнеса приходилось 67,1%, на долю государства – 30,4%, в США – соответственно 63,7% и 31%, в Японии – 74,5% и 17,7%, во Франции – 50,8% и 39%).

Тем не менее, такое соотношение источников финансирования НИОКР в развитых странах стало след-

ствием проводимой там государственной политики. Так, в США после Второй мировой войны федеральное правительство усиленно поддерживало развитие сферы НИОКР вплоть до конца 1960-х гг. (в период ускоренного технологического роста после Второй мировой войны, а также во время проведения военных действий во Вьетнаме). Доля федерального правительства в затратах на НИОКР в целом составляла около 60%. В 1964 г. государственные расходы на НИОКР достигли максимума (2,2% ВВП). *Только после 1970 г. в условиях стабилизации экономического роста доля участия частного капитала в проведении НИОКР стала возрастать*, а удельный вес федеральных расходов сокращаться: с 57% в 1970 г. до 26,7% в 1999 г. (при этом абсолютные расходы государства на НИОКР продолжали увеличиваться).

Однако к 2000 г. эксперты по национальной безопасности США начали высказывать опасения относительно того, что интернационализация фундаментальной науки и деятельности в области высоких технологий может привести к потере первенства во многих критических направлениях. Эти опасения американских специалистов учитывали также ослабление связей между учеными, работающими в государственных и частных организациях США над проблемами в области ведущих наукоемких технологий (геоинженерия, новые материалы, нанотехнологии, робототехника). В результате американскими экспертами было предложено повысить роль государственного сектора науки, так как исследования в частных компаниях характеризуются акцентированием внимания на разработки и более низкой ориентированностью на прикладные и фундаментальные исследования. По их мнению, государственные расходы на НИОКР и технологическое развитие за 2000-2010 гг. необходимо было увеличить вдвое, причем для долгосрочной перспективы ими отмечалась важность роста государственных вложений в фундаментальную науку. В результате, если с 1970-х гг. доля государственного финансирования науки непрерывно снижалась (с 1,6% ВВП в 1970 г. до 1,2% в 1980 г., 1,1% в 1990 г. и 0,7% в 2000 г.), то с 2001 г. начался рост этого показателя, и уже в 2005 году ассигнования из федерального бюджета на науку составили 1,1% ВВП, причем выросли как военные (с 0,4% ВВП в 2000 г. до 0,6% в 2005 г.), так и гражданские НИОКР (с 0,3 до 0,5%).

Опыт других стран, достигших высоких показателей развития науки, свидетельствует, что в условиях становления собственной науки, необходимости осуществления прорыва в определенном направлении с целью завоевания передовых позиций на мировом рынке, либо обострения политической ситуации в мире, государство выделяет больше средств на исследования и разработки (как это делалось в США, странах Европы и Японии, и как это до сих пор делается в Китае). В период стабилизации экономического роста доля государственных ассигнований на НИОКР снижается (при этом абсолютные расходы государства на эти цели продолжают возрастать), и увеличивается степень участия частного капитала в проведении исследований и разработок, главным образом разработок, носящих прикладной характер.

Кроме этого, государственные расходы на НИОКР, особенно в сфере фундаментальных исследований, рассматриваются в развитых странах в качестве гаранта удержания первенства в области науки и высоких технологий. И это вполне естественно, так как предпринимательский сектор, нацеленный на получение прибыли, в первую очередь стремится реализовывать проекты, дающие конкретный результат в достаточно короткие сроки. Именно этим и объясняется его ориентация на финансирование преимущественно прикладных разработок, и его крайне низкая заинтересованность в долгосрочных научных проектах (особенно в области фундаментальной науки).

Причина, по которой только государство (а не рынок) должно взять на себя главную роль в научном секторе, особенно в период его становления, а также в целях сохранения научно-технического лидерства, кроется в самом характере и специфике научной деятельности. Научная деятельность только тогда может быть эффективна, когда она нацелена не на получение прибыли (как того предусматривает рынок), а на получение нового знания как высшей ценности творческого процесса. В свое время премьер-министр Великобритании Маргарет Тэтчер, выступая перед учеными своей страны, вынуждена была признать: «Наибольший полезный экономический эффект научного исследования всегда был обусловлен достижениями в области фундаментальных знаний, а не поиском конкретных применений. Атомная энергетика была открыта не нефтяными компаниями с крупными финансовыми средствами, ищущими альтернативные формы энергии, а учеными, такими как Эйнштейн и Резерфорд». Как показывает опыт развитых стран, лишь 15-30% разработанных технологий находят практическое использование, причем при освоении их крупными корпорациями число успешных разработок не превышает 5% и в 80% случаев обнаруживаются неудачи после появления инновационного продукта на рынке. Поэтому критерием эффективности научной деятельности (особенно фундаментальной науки) не может быть получение отдачи и экономического эффекта, а, следовательно, на частный бизнес, функционирующий по законам рынка, невозможно возложить всю полноту ответственности за содержание науки. Наука по определению является нерыночным видом деятельности.

Таким образом, часто навязываемый российской экономике в качестве безупречного примера опыт развитых стран свидетельствует, что *только государство может быть гарантом непрерывности воспроизводственного процесса в научной сфере, независимо от уровня ее развития.*

Поэтому в Курганской области, имеющей крайне низкие показатели развития науки (самые низкие в УрФО и одни из самых низких в России), государство должно взять на себя всю полноту ответственности за формирование научной сферы и особенно за осуществление стартовых вложений. В противном случае развитие науки и формирование высокотехнологичного наукоемкого промышленного комплекса в регионе станет просто невозможным.

#### Список литературы

1. Юдаева К. Перегрелись // *Прямые инвестиции*. – 2009. – № 2.
2. Сорокин Д. Инновационный путь // *Прямые инвестиции*. – 2009. – № 2.
3. *Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний / Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д.э.н. В.И.Ефименкова*. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – Шадринск: Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008. – 295 с.
4. Стиглиц Джозеф Юджин *Революция девяностые. Семья развала / Пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. Вступит. статья Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова*. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.

Г.К. Гудович

Липецкий государственный технический университет,  
г. Липецк

## ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновационная деятельность в современных условиях является существенным фактором развития хозяйствующих субъектов региона. По определению, приведенному в Концепции инновационной политики Российской Федерации 2000 г. – 2010 г., под инновационной деятельностью следует понимать процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений, в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [1].

Анализ существующих в экономической литературе определений позволяет выделить специфические особенности инновационной деятельности, которые определяют ее информационно-аналитическое обеспечение. В частности, результатом такой деятельности является не только создание нового продукта, технологии, услуги, но и новой организационно-экономической формы субъекта, который должен обеспечивать инновационный цикл. Продажа этого продукта (услуги, технологии) должна приносить прибыль, из которой будут финансировать новые разработки. Эти положения требуют создания системы информационно-аналитического обеспечения инновационной политики, целью которой является получение полной и достоверной информации о состоянии и развитии инновационной деятельности. Предлагается рассматривать два аспекта этой проблемы: статистический и бухгалтерский.

Статистика инноваций призвана отразить процессы создания, внедрения и распространения на рынок новых или усовершенствованных продуктов и услуг, внедрение в практику новых способов маркетинга, организационных или управленческих изменений [2, с. 296].

Бухгалтерский подход предполагает создание информационной базы для анализа эффективности инноваций, включающей оценку финансового состояния, анализ эффективности деятельности, оценку иннова-



ционной составляющей в результате деятельности.

Российская статистика инноваций как отрасль статистического наблюдения постоянно совершенствуется в соответствии с модернизацией международных стандартов. При создании информационной базы статистики инноваций должны приниматься во внимание особенности статистического учета и отчетности в России. Они предопределили невозможность прямого заимствования международных подходов и разработку своих подходов к формированию программы обследования, основанной на статистической отчетности об инновациях:

1. Отчет промышленного объединения (предприятия) об инновационной деятельности. Форма № 1 – инновация. Утв. постановлением Госкомстата России от 12.08.1994 г. № 130.

2. Сведения о технологических инновациях промышленного предприятия (объединения). Форма № 2 – инновация. Утв. Постановлением Госкомстата России от 22.08.1995 г., № 138. Форма № 3 – инновация, 1996 год.

3. Сведения об инновационной деятельности организаций. Форма № 4 – инновация. Утв. Постановлением Госкомстата России от 27.07.2006 г. № 42.

Сложности статистического учета инновационных процессов вызваны следующими причинами: во-первых, неоднозначным трактованием ряда положений инструкций; во-вторых, отсутствием рациональных процедур определения затрат на инновации и результатов; в-третьих, недостаточным уровнем подготовленности специалистов, отвечающих за заполнение форм отчетности. Действующая отчетность в области инноваций охватывает интегральные показатели, дающие общую оценку инновационных процессов. Для получения детальной характеристики этих процессов используются специальные обследования. Их развитию должно способствовать совершенствование методов измерения инноваций и результирующих показателей, основанных на соотношении результатов инноваций и произведенных затрат.

Информационной базой для определения инновационной политики может служить бухгалтерская (финансовая) отчетность и другие документы хозяйственной деятельности. Этапы анализа и источники информации представлены в таблице 1.

Следует особое внимание уделить управленческому учету как информационной базе для принятия решений инновационного характера. Инновационное развитие требует корректировки стоимостной модели управления компанией – VBM с точки зрения инновационной стоимости. Основу создания инновационной стоимости составляет инновационный потенциал предприятия – способность менеджмента использовать свои ресурсы для эффективного управления в условиях изменяющейся среды. В этом случае следует говорить о модели управления на основе инновационной стоимости IVBM, предложенной И.П. Герашенко. Она основана на корреляции инновационной стоимости с величиной инновационного потенциала. Основным принципом модели является реализация цели деятельности предприятия – максимизация добавленной инновационной стоимости.

Таблица 1

Этапы анализа	Источники информации
<b>Анализ текущего финансового состояния:</b> финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, рентабельности активов и т.п.	Бухгалтерский баланс Отчет о прибылях и убытках Приложение к балансу
<b>Анализ эффективности деятельности организации:</b> - анализ поведения затрат; - анализ методов распределения затрат; - составление бюджета; - контроль исполнения бюджета; - определение точки безубыточности	Документация: Экономическая; Проектная; Техническая
<b>Оценка инновационной составляющей:</b> - доля НИОКР; - прибыль от инновационных работ; - снижение затрат за счет инноваций; - структура трудовых ресурсов и т.п.	Эти данные можно получить в подсистеме управленческого учета. Информация такого рода является конфиденциальной

Для определения факторов повышения инновационной стоимости широко используется система сбалансированных показателей BSC, разработанная американскими учеными Р.Капланом и Д.Нортоном. Главное преимущество этой системы перед традиционной системой бухгалтерских показателей заключается в том, что она является оценочной системой показателей для стратегического управления финансовой, производственной, маркетинговой деятельностью и управления персоналом. Основы этой системы используются и на липецких предприятиях. В частности, система сбалансированных показателей включает показатели, отражающие инновационную деятельность и характеризующие эффективность внедрения новых продуктов и разработок, расходы НИОКР, соотношение нематериальных активов и основных средств и т.п. Однако основные показатели связаны с финансовой деятельностью и операционной деятельностью.

Для развития данной системы необходимо применять процессно-ориентированное бюджетное планирование. Этот вид планирования концентрирует свое внимание на изучении видов деятельности и их связи с достижением стратегических целей. Используемый вместе с процессно-ориентированным бюджетным планированием метод калькуляции затрат исходя из особенностей продукции и услуг основан на выявлении вариаций процессов, вызванных специфическими требованиями или условиями (особенностями) отдельных продуктов и услуг. Знание таких «особенностей» помогает понять и минимизировать вариации, в результате чего затраты станут более управляемыми. Важным моментом является усиление стратегической направленности бюджетного процесса, имеющего конечной целью повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и, в связи с этим, выход на первый план

декомпозиции стратегических целей и построение ключевых показателей деятельности (BSC), доведенной до каждого работника.

Внедрение системы сбалансированных показателей позволит определить взаимосвязь между долгосрочными управленческими решениями и оперативными бюджетами, отслеживать процесс исполнения и реализации стратегии.

Таким образом, решение проблемы информационно-аналитического обеспечения инновационной деятельности возможно на основе использования традиционных приемов статистического и бухгалтерского учета, а также системы сбалансированных показателей, характеризующих инновационную деятельность.

#### *Список литературы*

1. Концепция инновационной политики Российской Федерации 2000–2010 гг., одобренная постановлением Правительства РФ от 24 июля 2000 г. № 832.

2. Левченко О.Н. Проблемы информационного обеспечения экономико-статистического анализа инновационного потенциала региона // *Инновационная составляющая стратегии социально-экономического развития региона: Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции*. – Тамбов, 2009. – 580 с.

**К.Т. Джурабаев, Н.Н. Неустроева**  
*Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск*

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В экономической и научной литературе на протяжении последних лет многократно обсуждалась проблема конкурентоспособности, в том числе не только относительно самого понятия, но и факторов ее роста и снижения, методики оценки и конкретных показателей.

В определениях наибольший акцент делается на свойства товара, то есть речь идет о конкурентоспособности товаров и услуг. Думается, что такой подход к определению категории «конкурентоспособность» приемлем для предприятий-товаропроизводителей. В случае, когда речь идет о сфере товарного обращения, невозможно исследуемое понятие сводить только к свойствам товаров, так как здесь они не создаются, а обращаются как уже созданные потребительные стоимости.

В ходе реформ экономики России важное место занимает возникновение и развитие конкурентных отношений. Без становления конкуренции невозможно формирование рынка и устранение серьезных нарушений всех экономических пропорций. Возрождение субъектов конкуренции, создание конкурентной среды, соответствующей рыночной инфраструктуры, развитие конкуренции между субъектами экономических отношений.

Конкурентоспособность организации – важная категория, характеризующая его способность выступать на рынке, формируя и используя конкурентные отличия, создающие преимущества по сравнению с конкурирующими субъектами. Количество и содержание

этих конкурентных отличий индивидуально для каждого хозяйствующего субъекта, в зависимости от сферы его функционирования и вида деятельности. Конкурентные отличия формируются на основе факторов конкурентоспособности, которые можно сгруппировать по нескольким признакам. Общая теория конкурентоспособности позволяет обобщить факторы конкурентоспособности в сфере обращения. На наш взгляд, обобщающим фактором является местоположение организации, так как во многих случаях от этого зависят параметры спроса, наличие конкурентной среды, поддерживающих отраслей, масштаб конкуренции, возможность использования информационных технологий. Это делает целесообразным попытку применения теории кластеров для оценки конкурентоспособности организации. Знание степени конкурентоспособности и влияющих на нее факторов позволяет определить стратегическое направления развития хозяйствующего субъекта.

Конкурентоспособность предприятия имеет более сложное содержание, чем конкурентоспособность товара. Она включает в себя как составную часть конкурентоспособность товара. Кроме того, конкурентоспособность предприятия зависит от правильного поведения на рынке, применяемых приемов и методов сбыта товаров, рекламы и многого другого.

Конкурентоспособность предприятия определяется финансовым положением, экономическим, производственным, сбытовым и научно-исследовательским потенциалами.

На успешное функционирование предприятия влияют внешние факторы, которые могут оказывать прямое или косвенное воздействие.

В современных условиях каждой организации особенно важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденции ее развития, с другой – особенности конкретного вида деятельности.

Концентрация капитала торгового предприятия путем слияния и поглощения менее успешных предприятий позволяет укрепить его позиции на рынке и повысить свои конкурентные преимущества. Однако конкурентные преимущества обеспечиваются не только размером капитала, поскольку неэффективное его использование может свести к минимуму эти преимущества или даже полностью их утратить. Следовательно, конкурентные преимущества необходимо повышать за счет эффективного управления деятельностью торгового предприятия.

Нами разработан механизм повышения конкурентоспособности торгового предприятия. Блок-схема включает четыре блока, суть которых состоит в следующем.

Блок I – экономическая диагностика торгового предприятия – включает в себя анализ капитала предприятия, который состоит из материальных и финансовых активов. Анализ капитала предполагает исследование структуры и динамики активов.

Торговое предприятие свой капитал может использовать по-разному, но для устойчивого его развития



все же следует использовать капитал как можно эффективнее. В связи с этим возникает необходимость в оценке эффективности деятельности. Оценка при этом осуществляется по следующим взаимосвязанным позициям: эффективность материальных ресурсов, финансовое состояние, инвестиционная деятельность, эффективность хозяйственной деятельности. Наряду с этим возникает потребность в выявлении значимости каждой позиции и факторов в рамках каждой позиции в оценке и определении интегральной оценки по всей совокупности показателей. Интегральная оценка, рассчитанная в динамике, позволяет выявить устойчивость развития торгового предприятия или ее отсутствие.

Блок II – включает в себя анализ динамики объема товарооборота торгового предприятия и анализ издержек обращения. В рамках данного блока интерес представляет выявление зависимости размера переменных издержек обращения от объема товарооборота в виде полинома третьей степени.

Исследование на экстремум данного полинома позволяет определить седловую точку. Экономический смысл седловой точки представляет собой максимальный объем товарооборота, который обеспечит минимум уровня переменных издержек обращения, при этом последующее увеличение объема товарооборота повлечет за собой рост уровня переменных издержек обращения и в целом уровня издержек.

Блок III – оптимальное управление издержками обращения – посвящен эффективному управлению издержками, поскольку эффект масштаба при неэффективном управлении может уменьшиться, а в связи с этим снизятся и конкурентные преимущества. Однако, прежде чем подвергать управлению издержки обращения, следует подвергнуть анализу структуры как постоянных, так и переменных издержек обращения. Поскольку издержки обращения, представленные в постаптейной форме, являются системой, то следует осуществить системный прогноз издержек обращения. Оптимальное управление издержками обращения предполагает оптимизацию структуры переменных издержек обращения согласно вектору цели, координатами которого выступают результаты хозяйственной деятельности. В заключение следует дать оценку эффекта от оптимального управления издержками обращения в виде прироста прибыли.

Блок IV – выбор оптимальной стратегии – предполагает исследования, посвященные формированию ценовой политики и конкурентной стратегии. Для укрепления своих позиций торговое предприятие, основанное на концентрации капитала, может использовать ценовые рычаги. В частности, снизить цены на товары с целью формирования демпинговых цен, которые крупному предприятию не нанесут ощутимых потерь, а мелкие конкуренты могут потерять существенный размер прибыли, который либо понизит конкурентоспособность их, либо приведет к банкротству. Снижение цен также обеспечивает реализацию неходового товара, хранение которого на складе приводит к росту издержек обращения. Наряду с этим торговое предприятие формирует оптимальную смешанную стратегию, позволяющую эффективно конкурировать ему на по-

ребительском рынке. Как задача формирования ценовой политики, так и задача формирования конкурентной стратегии решаются в условиях неопределенности, и в этом случае самым подходящим методическим инструментом является теория игр. Однако эффективность этих мероприятий требует оценки. В связи с этим дана оценка ценовой политике в виде оптимальной выручки от реализации партии товара и доле спроса, которую торговое предприятие может отобрать у конкурентов в результате конкурентной борьбы.

Таким образом, реализация данного механизма несомненно позволит повысить конкурентные преимущества торгового предприятия, а вместе с этим и уровень конкурентоспособности на рынке.

*О.С. Дик*

*Гуманитарный институт, Отдел документационного обеспечения управления информационных технологий, г. Москва*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Информатика, или как принято говорить в последнее время, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), является сегодня одним из важнейших ресурсов жизнедеятельности.

Развитие этой отрасли жизненно важно для России – как для роста оказания государственных услуг, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, расширения возможностей ее интеграции в мировую, так и для повышения уровня жизни россиян.

Руководствуясь стремлением создать новую форму организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающую за счет широкого применения ИКТ качественно новый уровень оперативности и удобства получения гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов, была разработана Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 632-р.

Концепция исходит из того, что в эпоху развития электронной торговли, безналичных платежей и систем дистанционного обслуживания человек не должен тратить огромное количество времени в очередях для получения различных справок и выписок. Принцип «одного окна», реализованный в ручном варианте, а тем более в автоматизированном виде, позволяет снизить общее количество посещений гражданами органов власти, сокращает время ожидания в очередях, ускоряет процесс рассмотрения и оформления необходимых документов и межведомственных согласований.

В соответствии с Концепцией целями формирования в РФ электронного правительства являются:

- 1) повышение качества и доступности предостав-

ляемых населению государственных услуг, упрощение процедуры и сокращение сроков их оказания, снижение административных издержек со стороны граждан, связанных с получением государственных услуг, а также внедрение единых стандартов обслуживания граждан;

2) повышение открытости информации о деятельности органов государственной власти и расширение возможности доступа к ней и непосредственного участия граждан в процедурах формирования и экспертизы решений, принимаемых на всех уровнях государственного управления;

3) совершенствование системы информационно-аналитического обеспечения принимаемых решений на всех уровнях государственного управления, обеспечение оперативности деятельности органов государственной власти и обеспечение требуемого уровня информационной безопасности электронного правительства при его функционировании.

Концепция имеет четкую социальную направленность. Ее реализация позволит обеспечить новый уровень предоставления в электронном виде государственных услуг для граждан России.

В соответствии с Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» под информационными технологиями понимаются «процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов».

Массовое применение информационных технологий во всех слоях общества является глобальной тенденцией мирового развития. Для России опережающее развитие отрасли ИТ является особенно важным, так как позволяет внести значительный вклад в успешную реализацию программы реформ в социальной сфере, в области формирования и предоставления государственных услуг обществу.

Реформирование внутригосударственных отношений и использование информационных технологий является необходимым условием качественных позитивных изменений в социально-экономическом развитии страны государственном управлении. Ключевой задачей электронного государства является создание государства, открытого для граждан, способного выполнять отведенные ему властные полномочия по оказанию услуг своим гражданам и обществу более качественно и оперативно.

Государственные службы в ответ на ожидания граждан в получении качественных и оперативных услуг стремятся усовершенствовать свою деятельность, используя новые технологии и различные решения, которые упрощают управление взаимоотношениями и доступ к информации.

Информационная система становится неэффективной без публичного интернет-портала – инструмента, обеспечивающего пользователям поиск необходимых госуслуг, а также предоставления их в электронном виде.

Портал на сегодняшний день является общепризнанной основой для построения интегрированных информационных систем в сети Интернет. При построении портала важными характеристиками являются:

сбор информации из различных источников, персонализация и управление доступом, инструмент активного взаимодействия пользователей – проведение форумов, дискуссий, получение ответов на вопросы в режиме реального времени.

Портал является инструментом организации качественного информационного обслуживания граждан, а также источником своевременной и легитимной информации о деятельности органов государственной власти. Благодаря портальному решению повышается эффективность деятельности государственных служб всех ветвей и уровней государственной власти, формируется новая культура управления и координации межведомственного взаимодействия.

Портальные решения обеспечивают:

1) информирование о деятельности органов государственной власти, включая оперативную публикацию нормативно-правовых актов и другой важной информации;

2) обеспечение доступа широких слоев населения и сотрудников органов государственной власти всех уровней к информационным ресурсам по принципу «единого окна»;

3) координацию деятельности государственных институтов, министерств и ведомств;

4) создание механизма предоставления сервисов – дистанционного обучения, консультационных услуг и информационных услуг гражданам;

5) интеграцию разрозненных государственных информационных систем источников информации в общее информационное пространство на базе и средствами Портала;

6) формирование единого информационного пространства органов государственной власти РФ.

Таким образом, информационно-коммуникационные технологии и услуги (ИКТ) в настоящее время являются ключевым фактором социально-экономического развития России. Они приобрели критическую важность для повышения эффективности государственного управления, обеспечения национальной безопасности, адресной социальной помощи, совершенствования систем образования и здравоохранения и в целом повышения качества жизни населения.

И наконец, для того чтобы госуслуги стали массовыми и востребованными со стороны населения, процедуры их предоставления должны быть простыми и понятными для пользователей. В этом случае удастся преодолеть ведомственную разобщенность и ликвидировать многочисленные очереди в различные инстанции. Кроме того, необходимо обеспечить надежное взаимодействие ведомственных баз данных, в особенности тех, в которых фиксируется возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей граждан и организаций.

#### *Список литературы*

1. Концепция формирования электронного правительства до 2010 года.

2. ФЗ от 27.07.2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Прозрачность и ответственность. Владимир Владимиров. <http://e-government.ru/dyn/>

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Уровень конкурентоспособности отечественной экономики определяется конкурентоспособностью предприятий как базиса, формирующего конкурентные преимущества страны. Поэтому содействие росту конкурентоспособности предприятий-производителей в области инновационной деятельности должно стать приоритетом государственной политики как и на региональном, так и на местном уровне. Реальные возможности регулирования конкурентоспособности предприятия находятся в сфере внутренней среды. Как отмечают специалисты и подтверждает практика, в современных условиях повышение конкурентоспособности предприятия является главным критерием эффективности производства. Для достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия нужны новые подходы к ведению конкурентной борьбы, использование преимуществ, создание продукции с новыми характеристиками и изменение процессов ее производства. Однако особый интерес представляет собой инновационное обновление производства (внедрение новых технологий и новых организационных принципов), которое выступает определяющим фактором успешного развития производства. При этом региональная инновационная деятельность, в конечном счёте, оказывается выгодна не только предприятию, на котором осуществляется внедрение новых технологий, но и региону в целом. Государство является заинтересованной стороной, поскольку, получая налоги, оно выигрывает от развития и повышения конкурентоспособности своих налогоплательщиков.

Однако на сегодняшний день роль регионов в инвестиционном процессе может быть оценена как низкая. Часто инновационный потенциал региона существенно ограничивается рядом факторов финансово-организационного характера. Эти ограничения можно разбить на три группы:

1. Финансового характера – т.е. когда основная масса денежных фондов, создаваемых экономикой региона, контролируется федеральными властями.
2. Территориального характера – для региона оказывается невозможным формировать инновационную программу, которая была бы полностью сбалансирована для предприятий, расположенных на его территории.
3. Региональные ограничения – в современных условиях российский регион всё ещё переживает период своего оформления и становления, и денежные потоки направлены, главным образом, на поддержание существующей инфраструктуры, обеспечение её жизнедеятельности.

Мы также считаем, что преодоление возникающих сложностей на первых этапах следует начать с нового подхода к ведению конкурентной борьбы, использования преимуществ, создания продукции с новыми характеристиками и изменения процессов ее производства. Для сохранения конкурентоспособности необходимо дальнейшее совершенствование производственных процессов и внедрение нововведений, направленных на улучшение качества продукции, производственных процессов, выполнение маркетинговых исследований и организации сервисного обслуживания.

Поскольку конкурентоспособность оказывает воздействие на внутреннее состояние предприятия, под влиянием внешней среды она выступает в качестве управляющего объекта. Результативность же управления конкурентоспособностью как одного из ведущих элементов комплексной системы управления предприятием во многом определяется тем, насколько полно и своевременно будут использоваться резервы эффективного развития.

Под данными резервами мы понимаем не используемые или недостаточно полно используемые возможности обеспечения заданного уровня и улучшения качества продукции на всех этапах ее жизненного цикла, сокращение издержек производства и эксплуатации и удовлетворение платежеспособного спроса потребителей в установленные сроки. Исходя из сказанного, управление конкурентоспособностью представляет собой разработку и реализацию комплекса мероприятий в период подготовки производства, его осуществления и сбыта готовой продукции, имеющих направленность на полное удовлетворение потребностей субъектов рынка. Но все же эти негативные тенденции в развитии инновационной деятельности предприятия на региональном уровне можно изменить к лучшему путем необходимых мер. А конкретно, это управление конкурентоспособностью, которое предполагает повышение интеллектуального уровня системы, направленного на решение проблемы эффективного развития предприятия, использование имеющихся конкурентных преимуществ и достижение новых возможностей. Это обеспечивается на базе системного проектирования процесса управления конкурентоспособностью предприятия, т.е. перестройки, уточнения или разработки вновь и дальнейшего развития его структуры, детального изучения опыта организации управления на отечественных предприятиях и в зарубежных фирмах аналогичного профиля. Привлекая опыт зарубежных компаний, есть возможность добиться в будущем очень достойных результатов. Этот механизм мог бы быть организован при непосредственном участии региональных властей, которые реально создали бы, по нашему мнению, региональные страховые компании, осуществляющие страхование инноваций. Эти страховые акты стали бы залогом и надежной опорой для заинтересованных компаний и предприятий, которые, привлекая «новейшие технологии», могли бы не бояться за свое будущее, а продуктивно работать и развивать рынок. Существует также несколько принципиальных возможностей для введения оптимизации налогообложения инновационных проектов, включающих в



себя как временную отмену налогов на предприятиях, осуществляющих инновации, либо полную (льготную) отмену местных налогов и сборов. При этом создание дополнительных рабочих мест на предприятиях, получивших льготы (отмену налогов и сборов) на местном уровне, станет необходимым балансом в этой ситуации. Мы также считаем, что использование этого опыта, с учетом условий деятельности и специфики предприятий, позволит выявить имеющиеся резервы, реализация которых может явиться основой возрастания конкурентоспособности предприятия. Тщательная разработка плана мер и внедрение такой стратегии, скорее всего, окажет существенное положительное влияние на скорость и качество развития инноваций, как на региональном уровне, так, возможно, и федеральном уровне организации предприятий, что, несомненно, приведет к росту промышленности и экономики в целом.

*К.Г. Ефимова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК**

Анализ экономического развития является одним из самых важных этапов разработки стратегии устойчивого развития региона. В настоящее время в отечественных публикациях, посвященных проблемам регионального развития, отсутствует унифицированный подход к оценке уровня социально-экономического развития и конкурентоспособности региона.

Одним из методов, которые могут быть использованы для решения этой проблемы, является метод рейтинговых оценок. Суть метода заключается в формировании взаимосвязанных показателей социально-экономического развития региона, исследовании их динамики и определении рейтинговой оценки регионов по каждому из показателей. Региону, у которого значение данного показателя наилучшее, присваивается рейтинговая оценка 1. Завершающим этапом исследования является рейтинговая оценка региона в целом по совокупности выбранных показателей. Первое место присуждается региону с наименьшей суммой рейтинговых оценок, полученных в ходе анализа экономики региона. На наш взгляд рейтинговая оценка может быть проведена с использованием следующих групп взаимосвязанных показателей: демографические и миграционные показатели; трудовые ресурсы региона; показатели экономического развития; финансовые показатели; показатели внешнеэкономической деятельности региона.

Данная методика была апробирована на примере субъектов УрФО<sup>1</sup> по данным Федеральной службы государственной статистики за 2006 - 2007 гг.

Первой группой показателей, характеризующей развитие региона, мы выбрали группу демографических и миграционных показателей, включающих коэффициент естественного прироста, коэффициент демографической нагрузки, коэффициент миграционного прироста. В целом по УрФО и во всех областях, кроме Тюменской, за рассматриваемый период коэффициент естественного прироста имел отрицательный знак. По данному показателю первое место занимает Тюменская область, последнее – Курганская область. По коэффициенту миграционного прироста Тюменская область занимает 1 место, Курган – на последнем. Коэффициент демографической нагрузки имеет наибольшее значение в Кургане и всего равен 625. Но по населению моложе трудоспособного возраста Курганская область находится на 3 месте. Первое принадлежит Свердловской области.

Второй этап исследования социально-экономического развития региона – это анализ трудовых ресурсов региона, включающий анализ показателей уровня экономически активного населения, уровня безработицы, уровня зарегистрированной безработицы. Во всех областях, кроме Курганской, происходит рост уровня экономически активного населения. Лидирует по этому показателю Тюменская область (71,2%), Курганская область (58,8%) стоит на последнем месте по УрФО. Курганская область лидирует по уровню безработицы (8,6%) и уровню зарегистрированной безработицы (2,9%), которые являются не только показателями сложного положения в экономике области, но и социальной напряженности, низкого уровня жизни населения и многих других социальных и экономических проблем. Самый низкий уровень безработицы в Челябинской (2,5%), а зарегистрированной безработицы – в Свердловской области (1,2%).

На третьем этапе анализируются показатели экономического развития региона, включающие индекс физического объема ВРП, ВРП на душу населения, долю малых предприятий, удельный вес убыточных предприятий в общем числе предприятий. Наибольшими темпами увеличение ВРП происходило в Свердловской (111,5% в 2006 году) и Курганской (111,8%) областях. ВРП на душу населения вырос во всех областях, в наибольшей степени в Свердловской области (148709,7 дол. США в 2006 году), которая находится на 1 месте в рейтинге по УрФО. Курганская область по данному показателю стоит на последнем месте (68208,2 дол. США в 2006 году).

В отчетный период наблюдалось снижение доли малых предприятий во всех областях УрФО. Первое место по данному показателю принадлежит Челябинской области (27,37% в 2007 г.), четвертое – Тюменской (19,33% в 2007 г.). Что касается убыточных предприятий, наибольшая их доля в Курганской области (31% в 2007 г.).

Четвертый этап – оценка финансового положения, включающая анализ показателя инвестиций в основной капитал на душу населения. Данный показатель имел низкий уровень в рассматриваемый период, однако имел тенденцию к росту в 2007 году. Лидирует по показателю Тюменская область (226588 р. в 2007 г.), а на

<sup>1</sup> УрФО - Уральский федеральный округ



последнем месте стоит Курганская область (19083 р. в 2007 г.).

Пятый этап характеристики региона - анализ внешнеэкономической деятельности, включающий анализ внешнеторгового оборота на душу населения. На первом месте по внешнеторговому обороту на душу населения стоит Челябинская область (3625,51 тыс. дол. США в 2007 г.), а на последнем – Курганская (570,83 тыс. дол. США в 2007 г.).

Шестой этап исследования включает анализ уровня жизни населения. Его характеризует множество показателей, касающихся денежных доходов и потребительских расходов, потребления продуктов на душу населения. В 2007 году самые низкие среднедушевые доходы в Курганской области (8479 р.), самые высокие в Тюменской (22519,4 р.). То же самое касается и среднемесячной начисленной заработной платы (8883,1 р. в Курганской и 28565 р. в Тюменской области).

Наибольший размер жилищ, приходящийся на 1 жителя, имеют свердловчане (21,6 кв. м). Курганская область стоит на 3 месте (20,1 кв. м), за ней следует Тюменская область (19,3 кв. м).

Курган стоит на 1 месте по потреблению молочных продуктов (282 кг в год), сахара (39 кг), овощей и бахчевых культур (15 кг). Свердловская область стоит на 1 месте по потреблению яиц (294 шт в год), растительного масла (14,5 кг в год). Челябинская область лидирует в потреблении картофеля (138 кг), хлеба (143 кг) и мясопродуктов (65 кг в год).

По заболеваемости Курганская область стоит на 3 месте (841,6 чел. на 1000 чел. населения 2007 году), а Свердловская на 1 (735,9 чел.). По численности студентов вузов на 10000 человек на первом месте стоит Тюменская область (471 чел.), а на последнем Курганская область (344 чел.), что объясняется низкой численностью населения в возрасте до 21 года, а также количеством вузов в области.

Свердловская область находится на 1 месте, а Курганская область на 4 месте по результатам комплексного анализа социально экономического положения (рисунок 1). А это значит, что в последней состоянии трудовых ресурсов, промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг, финансового рынка, внешнеторгового рынка, уровня жизни населения находится в неблагоприятном состоянии. Региональная политика отстающей области должна быть направлена, прежде всего, на улучшение условий и повышение уровня жизни населения, обеспечение сбалансированного развития территории, сохранение экологически чистой среды человеческого обитания.

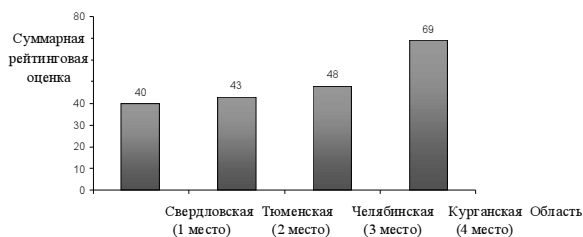


Рисунок 1 - Суммарная рейтинговая оценка регионов

При этом необходимо ориентироваться на стратегические цели социально-экономического развития страны, но учитывая интересы самих регионов.

Также одним из наиболее перспективных направлений оценки и формирования конкурентоспособности региона является формирование логистического потенциала региона, который складывается из логистического потенциала территории в целом и логистического потенциала отдельного хозяйствующего субъекта. В систему показателей оценки логистической деятельности отдельного хозяйствующего субъекта входят показатели, относящиеся к отдельным видам деятельности и операций (время приема заказа, время комплектования одного заказа, время обработки заказа, время доставки заказа), а также показатели, ориентированные на процессы, отражающие общую продолжительность цикла исполнения заказа, общее качество логистических услуг, которые делятся на внутренние и внешние. К внутренним показателям оценки общего качества логистических услуг относятся показатели логистических затрат (общая сумма логистических затрат, доля логистических затрат в выручке от продаж), показатели обслуживания потребителей (вероятность дефицита, норма насыщения спроса), показатели оценки производительности логистики, показатели оценки активов (рентабельность капитала, инвестированного в логистику), показатели качества (частота повреждения продуктов, число возврата товаров от потребителей) и т. д. Для оценки потребительских ожиданий используются внешние оценочные показатели, такие как продолжительность функционального цикла, доступность запасов, сервисная поддержка и т. д.

В заключение хотелось бы отметить, что разработанная нами методика анализа социально-экономического положения региона будет иметь практическое значение не только для профессионалов-экономистов, но и для рядовых граждан. Она должна пригодиться жителям рассматриваемого региона для решения определенных проблем, касающихся их поведения в сложившихся экономических условиях.

*Н.В. Ефимова, С.А. Скороход*  
Курганский государственный университет, г. Курган

## ОРГАНИЗАЦИЯ ВАЛЮТНОГО ДИЛИНГА КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

К основным современным проблемам молодежи можно отнести вопросы организации и реализации собственного экономического обеспечения – от уровня экономической базы зависит как материальное благополучие данной категории общества, так и возможности ее интеллектуального, творческого развития.

В современных условиях производственно - экономического кризиса решению проблем обеспечения занятости молодежи, ее экономическому самообеспе-

чению уделяется значительное внимание как со стороны государства, так и со стороны органов муниципального управления. Стоит обратить внимание на повышение предпринимательской активности, поощрение инициативы создания собственного дела, развитие инновационных программ и проектов со стороны органов исполнительной власти субъектов РФ - осуществляется значительная поддержка субъектам малого бизнеса, индивидуальным предпринимателям в частности, посредством федеральных и региональных программ, направленных на поддержку и инициирование организации собственного дела молодых людей. Так к числу значимых мер поддержки можно отнести Целевую программу Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2009-2011 гг.», которая включает предоставление грантов субъектам малого предпринимательства на создание собственного дела.

Необходимо отметить, что на уровне региона уделяется внимание развитию технологий предпринимательской деятельности, которые представляют собой совокупность необходимых инструментов и способов успешного ведения собственного дела, а также систему мер, направленных на:

- юридическую и социальную защиту интересов и прав субъектов предпринимательской деятельности, недопущение дискриминации со стороны государства, управленческих органов, должностных лиц;

- обеспечение равного права доступа субъектов предпринимательской деятельности на рынок, к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам;

- обеспечение равных условий деятельности предприятий независимо от видов собственности и организационно-правовых норм;

- обеспечение свободного выбора предпринимателем сферы деятельности предприятия в пределах, установленных законодательством и положениями его устава, определение объемов производства, порядка и условий сбыта продукции, распределение прибыли на развитие предприятия;

- недопущение монопольного положения на рынке отдельных предприятий и недобросовестной конкуренции.

В рамках современного рынка, развития Федеральной инновационной программы РФ, логично добавить такие меры, как обеспечение экономической, правовой, научно-технической поддержки предпринимательской деятельности; а также возможность страхования предпринимательского риска страховыми учреждениями.

Однако перечисленные меры являются единовременными и актуализируют внимание именно на вопросах организации «своего» дела, оставляя молодых и начинающих предпринимателей на этапе развития собственного бизнеса без поддержки организационными ресурсами. В связи с этим молодежь испытывает потребность поиска иных источников экономического, материального самообеспечения.

Одним из альтернативных вариантов экономического самообеспечения молодежи является валютный

диллинг как способ интеллектуального воспроизводства.

Так, в городе Кургане студентами Курганского государственного университета организована работа на валютном рынке посредством организации компании, специализирующейся на финансовом посредничестве и оказании брокерских услуг физическим и юридическим лицам города и области.

Рынок FOREX – это межбанковский рынок, сформировавшийся в семидесятых годах, когда международная торговля перешла от фиксированных курсов валют к плавающим. При этом курс одной валюты относительно другой определяется наиболее очевидным образом – обменом по тому соотношению между ними, на которое согласны обе стороны.

Этот рынок по объему превосходит все остальные. Так, например, ежедневный объем рынка ценных бумаг составляет приблизительно 500 миллиардов долларов США, тогда как рынок FOREX оценивается минимум в 1,3-1,4 триллиона долларов в день.

Строго говоря, ФОРЕКС не является «рынком» в традиционном смысле этого слова. Он не имеет конкретного места торговли как, например, фондовая биржа (хотя, как мы уже знаем, и здесь географические границы рынка с развитием Интернета всё больше размываются). Торговля на валютном рынке происходит по телефону и через компьютерные терминалы одновременно в сотнях банков во всем мире.

В последние годы доступность Интернета и всеобщая компьютеризация привели к колоссальному развитию интернет-трейдинга.

Дилинговые центры предложили населению принципиально новую услугу – возможность совершать сделки с валютами через Интернет. В результате география клиентской базы перестала ограничиваться только теми городами, где открыты представительства. Веб-сайт дилингового центра стал виртуальным офисом для тех, кто хочет получить доход от операций на рынке FOREX, значительно превышающий проценты по депозиту в банке.

Развитие интернет-трейдинга позволило значительно снизить входной барьер на этот рынок – минимальный начальный депозит – и сделать этот рынок доступным для частного инвестора. Если еще несколько лет назад мало кто знал, что такое ФОРЕКС, то сегодня уже об этом имеют представление сотни тысяч людей. Имея лишь несколько сотен долларов, можно открыть счет в дилинговом центре и начать торговать на валютном рынке. Более того, Вы сможете совершать сделки на суммы в десятки раз большие, чем размер первоначально внесенных средств.

Преимущество рынка FOREX с точки зрения валютного спекулянта заключается в том, что торговые операции на этом рынке совершаются 24 часа в сутки и не прекращаются в течение всей рабочей недели. В каждом из часовых поясов (то есть в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Гонконге, Сиднее и т.д.) есть дилеры, желающие купить или продать валюту, в то время как фондовый рынок прерывает торговлю в конце дня и возобновляет ее только на следующее утро. В силу 24-часового режима работы участникам рынка FOREX не нужно ждать, чтобы прореагировать на то или иное событие,

как это случается на других рынках. Например, если бы Вы торговали на рынке российских акций, а вечером, в американскую сессию, произошли существенные события в США, то Вам пришлось бы ждать до утра, до открытия биржи, прежде чем Вы сможете отреагировать на эти события. Но самое страшное в том, что цена открытия утром будет уже учитывать происшедшие события, а значит существенно отличаться от желаемой Вами.

В основе валютных операций как таковых лежат международная торговля и, что более важно, международное движение капиталов. Например, швейцарский экспортер подписал контракт на поставку машин и оборудования японскому покупателю. Для исполнения данного контракта необходимо японские иены импортера обратить в швейцарские франки, которые впоследствии получит поставщик товара. Другой пример – если банки стран Европы захотят разместить имеющиеся у них временно свободные средства на рынке евро-долларов, а не на своих внутренних денежных рынках, то они должны будут приобрести доллары США в обмен на свою национальную валюту.

Из приведенных выше примеров видно, что такое FOREX и что лежит в основе международных валютных операций и почему происходит движение капиталов. Довольно остроумно высказался в свое время о происхождении валютных операций французский экономист Гаэтан Пигу, отмечавший, что они «являются прямым следствием сосуществования между интернационализмом торговли и национализмом валют». Отсюда довольно логично последовал вывод о том, что день рождения всеобщей мировой валюты станет днём похорон валютных операций.

Принимая во внимание все преимущества валютного дилинга и учитывая инновационный характер данного бизнеса в Курганской области, студентами Курганского государственного университета организована компания IBCapital, которая осуществляет индивидуальное консультирование каждого желающего сформировать навыки валютного дилинга, осуществляет набор на образовательные курсы. Деятельность компании позволяет сформировать материальную базу (платформу) для самообеспечения, саморазвития и самореализации молодежи в условиях экономического кризиса, то есть в условиях растущей безработицы и отсутствия стабильного источника получения доходов населением. При этом, в зависимости от торговой тактики и стартовых возможностей, молодые люди сами могут выбрать уровень предполагаемого дохода и уровень финансового риска соответственно.

*М.С. Жуйкова  
Ижевский государственный технический университет,  
г. Ижевск*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБСЛЕДОВАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ГОРОДА**

Стихийное развитие розничной торговой сети приводит к негативным последствиям. Оно воздействует на предпринимательские структуры, на население и на муниципальные власти. Стихийное развитие вызывает:

- периодическую финансовую несостоятельность предприятий торговли, их закрытие, переход к другим собственникам, переспециализацию, что, несомненно, ведет к замедлению формирования предпринимательской среды;
- снижение уровня торгового обслуживания населения; ощущение дискомфорта у потребителя;
- прямые финансовые потери бюджета муниципального образования из-за сокращения налогооблагаемой базы.

Потребительский рынок и сфера торговли нуждаются в регулирующем воздействии со стороны муниципальных органов управления. Основные направления деятельности органов муниципальной власти определяются в полном соответствии с Законом РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [1]. В разрезе рассматриваемой проблемы отметим следующие направления:

- создание условий для обеспечения жителей города услугами торговли;
- создание условий для повышения предпринимательской активности в торговой сфере;
- оказание адресной поддержки предприятиям торговли, определяющим ситуацию на местном товарном рынке;
- контроль деятельности всех участников торгового оборота; обеспечение рационального размещения торговых объектов по территории города, районов;
- защита прав потребителей.

В рамках перечисленных выше направлений деятельности органы местного самоуправления должны: регистрировать торговые структуры, вводя наиболее упрощенные механизмы этой работы; лицензировать отдельные виды торговой деятельности и отдельные виды торговых организаций, согласовывать размещение торговой сети в планах развития города и его районов. Одной из ведущих задач муниципальных органов управления является оптимальное размещение предприятий торговли по территории поселения и формирование необходимой структуры их форматов. Это, во-первых, актуально с точки зрения полного удовлетворения спроса населения, во-вторых, является фактором конкуренции в торговой сфере.

При этом, управление торговой сферой города должно быть сориентировано на стратегические цели развития торговли города. Если какие-либо проекты уп-

равленческих решений в текущем периоде вступают в противоречие с миссией, стратегическими направлениями развития муниципального образования или ведут к снижению эффективности его развития в перспективе, то, какими бы выгодными они не казались, они должны быть отклонены.

Объектами управления органов власти местного самоуправления являются и деятельность хозяйствующих субъектов, и жизнеобеспечение населения. В этом особое двойственное положение, когда умение разрешать противоречия между экономическими и социальными целями и находить компромисс между интересами хозяйствующих субъектов и населения является основным критерием муниципальной политики. Индикатором степени сбалансированности этих интересов является потребительский рынок и сфера торговли. Отсюда потребности в оценке и регулировании торговой сферы не только не исчезают с развитием потребительского рынка, но становятся все актуальнее.

Розничная торговая сеть города как объект управления выступает в виде сложной развивающейся системы с большим количеством разнообразных элементов, связей и отношений. В частности, на уровне муниципального образования в этой сфере можно выделить три субъекта:

- потребители услуг розничной торговли – физические лица;
- производители услуг розничной торговли – юридические лица (предпринимательские структуры, предприятия розничной торговли);
- органы муниципального управления.

Важными для муниципального управления особенностями сферы розничной торговли являются, во-первых, множественность и большое разнообразие торговых предприятий и организаций различных форм собственности и хозяйствования, во-вторых, вероятностный характер ряда протекающих процессов, например, процессов покупки и потребления товаров, формирования спроса. Это серьезно осложняет получение необходимой для управления информации. Отсутствие корректной информации оборачивается разбалансировкой интересов всех участников потребительского рынка на уровне муниципального образования. Система муниципального управления должна обладать методикой оценки и регулирования розничной торговой сети города, которая бы:

- основывалась на рыночных критериях;
- использовала современные теоретические подходы;
- обеспечивала доступной для анализа информацией;
- была бы применима и при решении стратегических задач макроуровня (город, район), и при решении задач микроуровня (оценка конкретного проекта).

В рамках инфокомно-маркетинговой концепции совершенствования муниципального регулирования предпринимательских систем с пространственно-распределенным спросом [2, с.158] предлагается данная методика. Элементом структуры управления муниципальным образованием в данной методике является массив информации, или информационное «ядро», в

состав которого входит информация о населении и пространственной структуре муниципального образования. Информационная база о пространственной дифференциации объектов муниципального хозяйства (производители розничной услуги) в разрезе микрорайонов здесь рассматривается как результат сплошного прямого структурированного наблюдения за предприятиями розничной торговли, позволяющего оценивать форму собственности, тип расположения и формат торговли.

Вопрос об определении совокупности маркетинговых показателей, необходимых и достаточных для характеристики пространственной дифференциации предприятий розничной торговли, является открытым, тем более, если речь идет о предприятиях розничной торговли, специализирующихся по конкретным группам товаров. Лишь опыт прошлых исследований [3, с.103] и анализ тенденций и изменений в сфере розничной торговли позволяют судить о составе маркетинговых показателей, необходимых для иллюстрации и отражения множественности и разнообразия торговых предприятий, например, на рынке розничных торговых услуг по продаже парфюмерии и косметики (ПиК). Логический анализ поставленных целей, суть которого состоит в логическом структурировании основных понятий посредством процедур операционализации, интерпретации, поиска индикаторов, определения показателей и конструирования шкал позволяет выделить следующие маркетинговые показатели с соответствующими шкалами:

1. Месторасположение (адрес) – район города;
2. Полное наименование предприятия розничной торговли, где реализуется ПиК;
3. Наименование павильона или отдела, реализующего ПиК;
4. Площадь торговой точки, где реализуется ПиК, м кв.: до 50; 51-100; 101-250; 251-500; 501-1000; 1001-2500; свыше 2500;
5. Площадь в торговой точке/павильоне/отделе, занятая ПиК, м кв.: до 5; 6-10; 11-20; 21-50; 51-100; свыше 100;
6. Площадь аптеки, где реализуется ПиК, м кв.: до 5; 6-10; 11-20; 21-50; 51-100; свыше 100;
7. Количество витрин аптеки, шт: общее; занятых ПиК;
8. Оценка факторов, характеризующих розничную торговую услугу по продаже ПиК:
  - цена, т.е. уровень цен, система скидок и бонусов;
  - культура обслуживания, т.е. обходительность, профессионализм, достаточное количество персонала и мест обслуживания, консультирование, фирменная одежда;
  - дополнительные услуги, т.е. подготовка к продаже, прием предварительных заказов, упаковка, дисконтные карты, камеры хранения, оплата через кредитную карту;
  - удобство расположения, т.е. парковка, наличие мест на стоянке, окружающие магазины, близость к транспортным узлам;
  - торговая атмосфера, т.е. вывеска, цвета, ремонт, освещение, запахи, ширина проходов, чистота, распо-



ложение кассовых аппаратов, оборудование, планировка, дизайн. Вышеперечисленные факторы оцениваются по шкале Лайкерта;

- ассортимент в шкале отношений по четырем группам марок: марки «люкс»; марки «мидл-маркет»; марки «масс-маркет» и «косметцевтика».

9. Тип торговой точки/форм обслуживания:

- открытый рынок, уличная торговля, киоск;
- магазин «у дома», универсальный магазин;
- супермаркет, гипермаркет;
- хозяйственный магазин, магазин бытовой химии;
- специализированная розничная сеть парфюмерии и косметики;
- аптека;
- наличие услуг по заказу по каталогам;
- наличие возможности заказа через Интернет (на сайтах компаний);
- наличие личного консультанта.

*Список литературы*

1. Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 24.09.2003г.
2. Калинин Г.Е. *Пространственно-дифференцированные муниципальные мезосистемы и их регулирование*. – Екатеринбург–Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2006. – 221 с. С.137.
3. Вельм Н.И., Груздева Т.В., Калинин Г.Е., Пономарев П.П., Соколова Н.Г. *Анализ потребительского рынка Удмуртской республики на момент вступления в ВТО*. – Екатеринбург–Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2006. - 160 с.

*А.С. Забирова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ**

В ситуации кризиса большинство управленцев думает о том, как элементарно выжить. Однако есть и руководители, понимающие, что именно период полной неопределенности дает шанс сделать серьезный стратегический рывок. Считается, что в период кризиса управленческая команда максимально открыта для изменений, внедрения инноваций и переориентации на новые виды деятельности. Ясное понимание кризиса делает людей готовыми принять изменения.

При построении новых моделей управления нельзя не учитывать новые тенденции развития макросреды. Поэтому, прежде чем перейти к рассмотрению основных тенденций в области стратегического управления инновациями, кратко обрисует основные направления развития инновационной составляющей экономики мира и нашей страны. В мире можно наблюдать следующие тенденции: увеличившаяся диффузия источников новых знаний, резко возросшая скорость вывода технологии на рынок, актуальность для успеха в современном инновационном процессе умений в управлении интеллектуальной собственностью и отраслевыми технологическими стандартами.

Комплексная оценка современного состояния раз-

вития инновационных процессов в отраслях промышленности России позволяет сделать вывод о недостаточности и неравномерности его темпов, нерациональности структуры и низкой степени мотивации субъектов хозяйствования в дальнейшем совершенствовании. Все это требует разработки и реализации соответствующих мер государственного воздействия на инновационную активность предприятий, применения стратегического управления инновациями в промышленности.

Проанализируем статистические данные. В целом в стране происходит стабильный рост внутренних затрат на исследования и разработки и положительная динамика изобретательской активности в инновационном секторе экономики. Эту тенденцию характеризуют данные таблицы 1.

Рассматриваемые показатели в своей динамике имеют сходные траектории: на небольшой спад изобретательской активности, произошедший в середине 90-х гг., повлияло снижение относительных показателей внутренних затрат на исследования и разработки. Это позволяет с определенной уверенностью говорить о значительной связи между рассматриваемыми характеристиками. Также следует отметить, что основная доля исследовательских затрат приходится на предпринимательский сектор. Однако на этом фоне видим сокращение числа организаций, выполнявших исследования и разработки.

Качественно новые социально-экономические и политические условия, сформировавшиеся в России в результате преобразований начала 1990-х годов, привели к резкому падению приоритетности задач научно-технического развития.

В дискуссии относительно проблем государственной научной политики в современной России в центре внимания и политиков, и научной общественности обычно оказываются исключительно вопросы бюджетного финансирования и налоговых льгот. Прошедшие десять лет отмечены существенными институциональными преобразованиями в инновационной сфере. Постепенно формируются новая структура государственного управления и законодательная база, создающая условия для функционирования всей инновационной сферы в рыночных условиях. Наиболее важными институциональными нововведениями были следующие [2, с. 63]: введение элементов конкурсного финансирования научных и инновационных проектов; предоставление некоторых налоговых льгот на проведение НИОКР; реформы в сфере охраны прав интеллектуальной собственности; поддержка малого наукоемкого бизнеса; содействие венчурным формам финансирования и коммерциализации результатов НИОКР.

Несмотря на меры, которые предпринимаются для поддержки инноваций и создания экономики, основанной на знаниях, инновационная деятельность в России пока еще не является определяющим фактором ее развития. Этот факт отмечает Президент РФ Д.А. Медведев в своем выступлении на открытии Московского международного форума по нанотехнологиям, состоявшегося 6 октября 2009 года: «Наша посткризисная экономика должна базироваться на знаниях, должна базироваться на инновационных технологиях, а не на

Таблица 1 - Результативность инновационной деятельности и внутренние затраты на исследования и разработки и в Российской Федерации [1, с. 605, 618, 620]

Наименование показателя	Распределение величин показателей по годам								
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Количество заявок на получение заявителями РФ патента на изобретение	17551	23377	24777	23712	24969	22985	23644	27884	27505
Внутренние затраты на исследования и разработки:									
в процентах к ВВП, %	0,85	1,05	1,18	1,25	1,28	1,15	1,07	1,07	1,12
в постоянных ценах 1989 г., млрд. руб.	2,49	3,32	3,91	4,34	4,79	4,60	4,54	4,90	5,60
в фактически действовавших ценах, млрд. руб. (до 1998 г. - трлн. руб.)	12,15	76,70	105,26	135,00	169,86	196,04	230,79	288,81	371,08
Распределение внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности в фактически действовавших ценах, млрд. руб. (до 1998 г. - трлн. руб.)									
государственный	3,17	18,75	25,58	33,02	42,94	49,55	60,16	77,95	107,98
предпринимательский	8,32	54,29	73,98	94,34	116,25	135,41	156,88	192,48	238,39
высшее образование	0,66	3,49	5,49	7,32	10,30	10,70	13,34	17,64	23,47
частный неприбыльный	0,003	0,17	0,21	0,32	0,37	0,39	0,41	0,73	1,24
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566	3622	3957

сырьевых возможностях России, сколь бы безграничны они ни были... Пока изменений в этой сфере у нас нет, и, несмотря на то, что кризис по всем больно ударил, меняться никто особенно не хочет. Это печальный вывод: пока наш бизнес не меняется, и государство меняется не так, как хотелось бы» [3].

Безусловно, государство играет важную роль в создании стимулов для инноваций, но не менее важным фактором успеха в конкурентной борьбе являются «организационные способности самих компаний в построении адекватных требованиям времени бизнес-моделей для генерирования и коммерциализации новых знаний» [4, с. 66].

В этой ситуации теоретикам и практикам стратегического управления инновациями вновь пришлось серьезно переосмыслить его содержание и организационные формы. К началу XXI в. в большинстве отраслей экономически развитых стран стала применяться децентрализованная открытая модель инновационного процесса, а секрет выживания и успеха в бизнесе теперь видится в стратегиях создания новых рынков на основе революционной смены технологий. Здесь нельзя не упомянуть о двух наиболее популярных сегодня в мире концепциях стратегического управления инновациями – концепции «открытых инноваций» Генри У. Чезборо и концепции «подрывных технологий» Клейтона М. Кристенсена.

В традиционных концепциях стратегического и инновационного менеджмента утверждается, что все НИОКР необходимо проводить внутри компании, так как это обеспечивает ей преимущество и защиту от конкурентов. Однако, как отмечает Г. Чезборо, в современных условиях ориентация только на собственные

силы является неэффективной, так как ведет к потере времени и дополнительным затратам ресурсов. Более разумно применять так называемые «открытые инновации», предполагающие использование партнерств, альянсов в инновационной области [4, с. 61]. Таким образом, на смену концепции «закрытых инноваций» приходит концепция «открытых инноваций».

Чезборо предлагает использовать левверидж (рычаг), заключающийся в том, что значительная часть НИОКР заказывается на стороне. Этот процесс аналогичен финансовому леввериджу, состоящему в использовании преимуществ комбинации долгового и собственного финансирования.

Десять лет профессор Гарвардской школы бизнеса Клейтон Кристенсен изучал причины, из-за которых крупнейшие компании, мировые лидеры в своей отрасли стремительно теряют свои доминирующие позиции, утрачивают свое первенство, когда на рынке появляются новые технологии. Кристенсену удалось обнаружить закономерности развития этих событий. Всё меняется в тот момент, когда «подрывные технологии» находят своего покупателя, который готов мириться с недостатками нового товара и которому необходимы новые свойства этого товара. Получив такого покупателя, новая технология начинает развиваться, вырастают объёмы производства, наступает момент, когда новая технология начинает оправдывать своё название «подрывная технология» (disruptive technologies) [5].

А.В. Бухвалов и В.С. Катькало дают необходимые пояснения обоим терминам, входящих в названный оборот [4, с. 63]. Слово «технология» применяется Кристенсеном в широком смысле – как набор атрибутов, которыми обладает конечная продукция отрасли и ко-

торый оценивается потребителями, а не как совокупность процессов производственной обработки продукции. Часто под сменой технологии он имеет в виду еще более широкое понятие «изменений», или «перемен» (change), в отрасли, которое заключается как в изменении потребительских свойств продукции, так и в организационных изменениях в компаниях-производителях (организационной инновации). Он подчеркивает, что часто эти изменения не являются радикальными или сложными с технологической точки зрения. Они являются радикальными с точки зрения создания новой ценности для потребителей и ломки стереотипов внутри компаний. Английский термин disruptive, который перевели как «подрывной», содержит в себе много оттенков радикального изменения рынка. Этот термин можно перевести также как «прорывной» или «пробойный», имея в виду, что такие технологии связаны с инновацией, которую можно характеризовать как «пробой», «прорыв» или «разрыв». Примерами «подрывных инноваций» являются телефон (заменил телеграф), пароходы (заменили парусные суда), полупроводники (заменили электровакуумные приборы), электронная почта («подорвала» традиционную почту).

В заключение еще раз отметим, что в настоящее время формирование инновационной системы нового типа в России только начинается. Актуальным для России остается и вопрос, насколько идея перехода бизнеса от закрытой модели инноваций к открытой модели подходит для ее развивающейся экономики. Но несомненным мы считаем необходимость перехода страны на реализацию сценария инновационного прорыва. В настоящее время в России реализуется инерционно-рыночный сценарий. Реализация такого варианта привела к тому, что за последнее десятилетие XX в. средний технологический уровень в стране сократился в 1,08 раза, и это в то время, когда развитые страны его увеличили в 1,05 раза [6, с. 261].

#### Список литературы

1. *Российский статистический ежегодник. 2008: Статистический сборник.* – М.: Росстат, 2008. – 846 с.
2. *Национальный доклад «Инновационное развитие - основа ускоренного роста экономики Российской Федерации».* – М: Ассоциация Менеджеров, 2006. – 76 с.
3. *Выступление Д.А. Медведева на открытии Московского международного форума по нанотехнологиям.* URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/5675>.
4. Бухвалов А.В., Катъкало В.С. *Новые тенденции в концептуализации стратегического управления инновациями // Российский журнал менеджмента.* - 2004. - №4. - С. 59–66.
5. Кристенсен К.М., Рейнор М.Е. *Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост.* – М.: Альпина Бизнес Букс. - 2004. - 290 с.
6. *Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний/ Под общ. ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д.э.н. В.И. Ефименкова.* – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – 295 с.

*В.С. Зенкова*

*Уральский институт экономики, управления и права,  
г. Курган*

## ВОПРОС ВЫБОРА ИННОВАЦИЙ В ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ

Основной проблемой российской экономики является большое количество импортируемых товаров в сферах инновационных технологий. Новые потребности, формирующиеся на рынках, быстро заполняются товарами иностранных производителей, таким образом, тормозя развитие отечественной инновационной деятельности.

Однако, несмотря на это в России активно развивается данная отрасль, вводя большое количество инноваций. Несомненно, отслеживать все изобретения – весьма трудоемкая работа, являющаяся одной из главных проблем инновационного маркетинга. Ежедневно в каждом уголке мира создаются усовершенствованные товары, либо изобретаются кардинально новые. Зачастую изобретения разных стран похожи друг на друга по своим составляющим и целям создания. Учитывая то, что многие изобретения не патентуются, либо вообще не патентноспособны, маркетинговая деятельность таких товаров – весьма не простая задача. Эти изобретения находятся в различной стадии годности к практическому внедрению, различна их экономическая эффективность, неодинаков инновационный потенциал. Сегодня проходит отбор и активная маркетинговая деятельность именно тех изобретений, которые будут актуальны и через несколько лет. Такой выбор осуществляется при помощи экспертов и данных патентной статистики. Несмотря на все недостатки данного процесса, он необходим, ведь то, что сегодня изобретено, завтра внедряется в производство.

Но, несомненно, человечество не может ежедневно изобретать все новые и новые технологии, помогающие совершить большой прорыв в науке. Зачастую вводятся небольшие по своему значению инновации, отвечающие требованиям научно-технического прогресса. Такие гаджеты вносятся для корректировки или улучшения производственного процесса, не влияя на его суть, и чаще носят кумулятивный характер. Таким образом, при «наслаивании» небольших нововведений друг на друга они дают значительный сдвиг в усовершенствовании действующих технологий. В малых инновациях имеются и свои плюсы: они удовлетворяют сегодняшние запросы и потребности, внедряются гораздо легче и менее затратно для предприятий. Такие изобретения особенно актуальны в кризисный и депрессионный периоды, когда предприятия не располагают достаточными средствами для приобретения кардинально нового оборудования и, как следствие, для отправки рабочего персонала на переквалификацию. Но так как совсем останавливать свое развитие производства также не станут из-за высокого уровня конкурентоспособности российского рынка, то самым выгодным решением как для предприятий, так и для изобретателей является создание небольших усовершенствований технологического процесса, а не его радикальное изменение.

Взглянем на этот вопрос с другой стороны. Предприятию или же отдельному физическому лицу на сегодняшний день предлагается огромный выбор усовершенствованных технологий по весьма доступным ценам. Но, как было сказано ранее, похожих друг на друга товаров выпускаются миллионы. Встает вопрос, что же выбрать. Именно выбор покупателя зачастую зависит от маркетинговой деятельности предприятий-новаторов. Если твой товар хорошо разрекламирован и обходит по техническому оснащению товары конкурентов, да еще и стоит столько же, то, конечно же, никто не задумается в вопросе выбора. Но возможно ли такое в реальной жизни, да еще и в такой сложный период для производителей и экономики в целом? Вряд ли. В этом состоит еще одна проблема маркетологов. Необходимо отследить весь оборот товара производителей-конкурентов и не отставать от них, а еще более совершенствовать свою продукцию, соответственно ее рекламировать, проанализировать все плюсы и минусы выпускаемого продукта, четко разработать систему продвижения товара и защиты его от конкурентов и, самое главное, предугадывать действия конкурентов. Упустил что-либо из этого перечня, можно быть уверенным, что вместо твоей продукции потребитель выберет товар конкурентов и, следовательно, лидирующие позиции на рынке перейдут отнюдь не к вам. Конечно не менее важный момент этого процесса – определение стоимости производимого товара. Это актуально особенно сегодня, когда немногие предприятия смогли устоять под натиском глобального экономического кризиса и находились на грани разорения. Но кризис, так или иначе, миновал, и многим даже крупным предпринимателям приходится выбирать товар не по качеству, а по стоимости.

Но, несомненно, несмотря на все тяготы российской экономики, ежедневно происходят разработки глобальных инноваций, способных произвести фурор и ускорить развитие страны. Такие открытия никак не встают в сравнение с небольшими усовершенствованиями, но это не говорит о том, что последние не нужны совсем. Они значительно помогают развиваться отдельным регионам и стране в целом. Однако чем больше и быстрее инновации вводятся в технический процесс, тем сложнее среди огромного ассортимента выбрать что-либо действительно качественное и удовлетворяющее не только сегодняшние потребности, но и отвечающее запросам завтрашнего дня.

*Н.Н. Зотова, М.С. Юдина  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## ИНТЕГРАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Деятельность любого предприятия сопровождается постоянным учетом. Точнее, как минимум, тремя. Эти виды учета отличаются друг от друга по цели и средствам, форме и времени, пользователям и составителям (таблица 1).

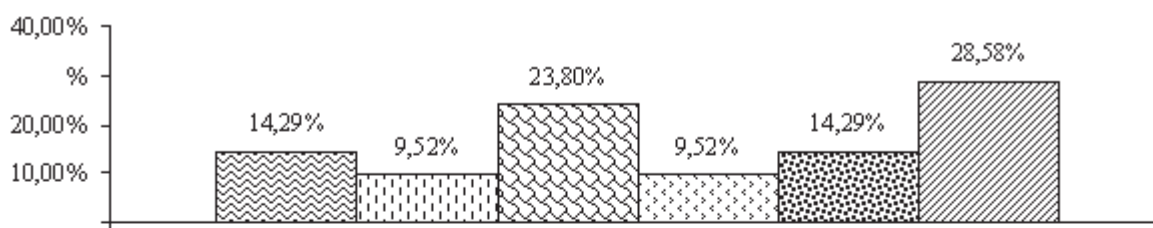
*Таблица 1-Сравнительная характеристика видов учета*

Учет	Бухгалтерский	Налоговый	Управленческий
Цель	Для составления отчетности, показать структуру средств предприятия и их происхождение	Определение задолженности государству и внебюджетным фондам	Управление предприятием, дает полную информацию, необходимую для принятия решений
Средства	Регламентированы законодательством	Специальные регистры (отличные от регистров бухгалтерского учета)	Разрабатываемые организацией регистры
Время	Прошедшее	Прошедшее	Настоящее и будущее
Кому выгодно	Внешним и внутренним пользователям бухгалтерской отчетности	Налоговой инспекции и Налоговой полицией, Пенсионному фонду и Фонду социального страхования, государству, собирающему налоги в бюджет, лицам, которые кое-что из этих денег получают, в том числе в форме дотаций, организаций культуры, здравоохранения и образования	Нужен самому предприятию; руководителю, чтобы оценивать ситуацию, принимать решения и чтобы эффективно работать и видеть реальные результаты своей работы
Для холдинга	Нерепрезентативен и неактуален	Сборник документов, отражающих эффективность налогового планирования	Управленческий учет дает сводные цифры и показатели по всему холдингу и возможность проанализировать деятельность всего холдинга в целом

В последнее время все больше и больше внимания уделяется налоговому и управленческому учету, при этом недооценивается значение бухгалтерского (финансового) учета. Бытует мнение, что кроме как для расчета налога на имущество, он особо и не нужен.

Кроме того, по опросам 80-ти руководителей на форуме [www.forum.klerk.ru](http://www.forum.klerk.ru) на тему: «Нужна ли руководителю бухгалтерская отчетность?» выявлена следующая картина (рисунок 1).





Условные обозначения:

- Да, нужна. Я умею её читать, регулярно анализирую и делаю выводы на основании нее
- Да, нужна. Я её обязан подписывать. Но использовать в своей работе не намерен
- Нет, она мне бесполезна. Я умею читать отчетность и вижу, что она не достоверна и не содержит нужных мне фактов
- Нет, она мне бесполезна. Я не умею её читать и не собираюсь учиться - мой бухучет фиктивный
- Я её даже в глаза не видел. Всем занимается мой главный бухгалтер
- Другое

Рисунок 1 - Результат опроса руководителей

Возникает вопрос о том, зачем предприятию нужен бухгалтерский (финансовый) учет в совокупности с учетом управленческим и налоговым, и не проще ли вести его так, чтобы бухгалтерские проводки полностью совпадали с данными налогового учета, что снимет с бухгалтера груз необходимости ведения «двойной бухгалтерии».

Ответ на этот вопрос дает действующее бухгалтерское законодательство, а именно - требование рациональности, закрепленное в пункте 7 ПБУ 1/08, согласно которому учетная политика организации должна обеспечивать «рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации».

Следовательно, здесь очень важно понимать, что бухгалтерский учет следует рассматривать и воспринимать как и любое другое направление деятельности коммерческого предприятия - он должен приносить прибыль. Иначе говоря, расходы на организацию системы бухгалтерского (финансового) учета не должны превышать доходы от использования формируемой в нем информации. Безусловно, доходы эти достаточно сложно исчислить, ведь предприятия не продают свою бухгалтерскую отчетность. Вместе с тем, управленческие решения, принимаемые пользователями отчетности на основе анализа содержащейся в ней информации, могут приносить предприятию абсолютно реальные выгоды.

Закон Российской Федерации от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», в качестве внешних пользователей финансовой отчетности называет инвесторов и кредиторов. Иными словами, внешние пользователи отчетности - это лица, которые либо уже вложили деньги в предприятие, либо раздумывают над тем, чтобы это сделать. Достаточно часто единственным источником информации о финансовом благополучии предприятия для этих лиц является финансовая отчетность компании.

При составлении отчетности любое предприятие, которое платит налоги и зависит от привлекаемых в свой бизнес инвестиций, как правило, преследует две цели: заплатить как можно меньше налогов и как можно больше «понравиться» инвесторам.

В том случае, если методика формирования финансовой и налоговой отчетности совпадают, цели эти начинают противоречить друг другу.

Действительно, если предприятие хочет показать инвесторам то, насколько привлекательно для них финансовое положение компании и как выгодно вкладывать в нее деньги, задачей будет максимально зависеть значения соответствующих показателей отчетности компании. Предприятие захочет максимально увеличить прибыль, чтобы добиться хороших показателей рентабельности и финансового левериджа, захочет продемонстрировать в отчетности возможно высокую оценку активов, чтобы анализ отчетности показывал хорошие показатели платежеспособности и т. д.

Вместе с тем, достижение этих целей приведет к совершенно обратной ситуации в области налогообложения. Так, например, зависив прибыль, предприятие столкнется с необходимостью платить высокий налог на прибыль, показав высокую оценку основных средств, следовательно, компания будет платить большой налог на имущество. Если же предприятие хочет заплатить в бюджет как можно меньше налогов, то задачей будет наоборот максимально занижить соответствующие показатели отчетности. За счет этого удастся заплатить меньше налога на прибыль, однако автоматически снизятся показатели рентабельности деятельности организации и меньше станет значение финансового левериджа данной компании.

Таким образом, в случае совпадения методов, используемых в финансовом и налоговом учете, предприятия сталкиваются с проблемой недостижимости выделенных двух целей одновременно. Необходимо

сделать выбор: либо стремиться к привлечению дополнительных инвестиций через «приукрашивание» показателей финансового благополучия компании, либо к снижению налогового бремени посредством выбора в учетной политике для целей налогообложения способов учета, снижающих налогооблагаемую базу.

Действительно, параллельное ведение финансового и налогового учета, предполагающих различные методы оценки фактов хозяйственной жизни, означает дополнительную работу бухгалтерии, а в зависимости от объемов деятельности компании может предполагать и создание новых рабочих мест, что в свою очередь увеличивает затраты предприятий. Во многих организациях работает либо специалист по налоговому учету, либо целый отдел (департамент) налогового учета, также в зависимости от объемов деятельности предприятия. И вот здесь как раз и необходимо будет попытаться оценить реальные выгоды, которые может получить предприятие, полностью разграничив финансовый и налоговый учет для достижения тех целей, о которых говорилось выше.

Если демонстрация внешним пользователям отчетности картины финансового положения компании, отличной от формируемой правилами налогового учета, приносит организации реальные выгоды в виде дополнительных инвестиций, отсутствия у инвесторов желания изъять «свои» деньги из бизнеса компании, либо просто доверия данным ее финансовой отчетности, если эти реально ощутимые выгоды перевешивают значение дополнительных затрат на организацию бухгалтерского учета, то такая политика в области соотношения финансового и налогового учета является оправданной.

Вместе с тем, обратная описанной ситуации, при которой разделение финансового и налогового учета не имеет для предприятия никакого смысла, также является довольно распространенной на практике. В особенности такое положение вещей характерно для предприятий малого и среднего бизнеса, где решения об инвестициях часто принимаются отнюдь не на основе данных финансовой отчетности. При таком положении вещей у предприятий есть возможность максимально сблизить данные финансового и налогового учета. Прежде всего, это может быть достигнуто принятием максимально схожих между собой приказов об учетной политике для целей бухгалтерского учета и учетной политике для целей налогообложения.

Выбор того или иного сценария конкретной организацией должен определяться соображениями его выгоды для деятельности компании. Степень выгодности конкретного варианта будет зависеть исключительно от характеристик деятельности организации, выхода организации на более крупный рынок, заинтересованности в расширении своей деятельности.

Как показало исследование, в Курганской области большинство средних предприятий ведут учет и составляют отчетность преимущественно для того, чтобы не нарушать установленные законом порядки и вести свою деятельность на внутреннем рынке. Поэтому их отчетность ориентирована в основном на налоговые органы, а ведение бухгалтерского учета приближено к на-

логовому. Это является оправданным, т.к. снижает трудоемкость налоговых расчетов и позволяет экономить на затратах по ведению раздельного учета (налогового и бухгалтерского учетов), что немаловажно для таких предприятий.

*Н.Н. Зотова, И.В. Смирных*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

С тех пор, как Россия отказалась от административно-плановой экономики в пользу рыночной, инфляция стала неотъемлемой чертой экономической и социальной жизни нашей страны и одной из основных проблем, решение которой Правительство Российской Федерации относит к приоритетным задачам. В России уровень инфляции значительно превышает установленные в экономически развитых странах предельно допустимые её значения и ежегодно превышает экономические прогнозы Правительства.

Инфляция - это процесс повышения среднего уровня цен на все товары, работы и услуги, в результате которого деньги обесцениваются. В зависимости от темпов роста цен различают умеренную инфляцию, гиперинфляцию и галопирующую инфляцию.

В настоящее время в России умеренная инфляция, которая искажает достоверность финансовой отчетности, реальную картину функционирования предприятий и не позволяет пользователям получать адекватную информацию о результатах их деятельности и финансовом положении.

Необходимо отметить, что бухгалтерские стандарты многих стран мира содержали положения, призванные устранить негативное влияние инфляции на финансовую отчетность, в том числе стандарты США, Великобритании, Германии, а также стран Латинской Америки.

Можно выделить следующие основные последствия инфляции:

- занижение стоимости имущества организации. При постоянном повышении цен на товары, работы, услуги стоимость имущества на дату составления отчетности всегда будет выше, чем при его приобретении. При этом чем больше временной разрыв между приобретением имущества и датой составления отчетности, тем выше величина занижения стоимости имущества организации;

- занижение расходов организации и себестоимости продукции, работ, услуг. Занижение стоимости амортизируемого имущества приводит к снижению сумм начисленной амортизации, включаемой в себестоимость продукции и ведет к занижению себестоимости продукции, работ, услуг. Ее следствием является неполное возмещение текущих затрат из поступившей выручки;

- завышение прибыли, налога на прибыль, показателей рентабельности. Занижение себестоимости про-

дукции, работ, услуг ведет к искусственному завышению показателей прибыли, налога на прибыль, показателей рентабельности, как следствие к завышению рентабельной стоимости акции;

- разновыгодность расчетных операций. Величина дебиторской задолженности теряет свою стоимость, что негативно сказывается на результатах деятельности организации. И, наоборот, организации, увеличивающие величину кредиторской задолженности, извлекают в период инфляции выгоду, так как могут расплатиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной стоимостью.

Для уменьшения влияния инфляции разрабатываются специальные методики корректировок отчетности:

1) корректировка на уровень инфляции.

Инфляция рассчитывается по индексу потребительских цен (ИПЦ), который включает рыночную потребительскую корзину, состоящую из набора товаров и услуг. Набор состоит из трех крупных групп: продовольственные товары, непродовольственные товары и платные услуги населению (в развитых странах включает 300-400 видов потребительских товаров и услуг). Таким образом, ИПЦ не затрагивает товары предприятий производственной сферы, для которых и необходима корректировка отчетности на уровень инфляции. ИПЦ корректируется на дефлятор ВВП, рассчитываемый на основе стоимости конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года.

У этого метода есть недостатки:

а) расчет производится по средневзвешенной. По каждому крупному городу ведется наблюдение за ценами и выводится средний уровень изменения. Затем по субъекту Российской Федерации определяется из средних цен товаров и услуг в отдельных городах, а по федеральному округу и России в целом - в среднем по отдельным субъектам. Поэтому уровень инфляции усредняется и не показывает достоверной информации;

б) предприятия для оценки своих активов не могут использовать этот индекс, так как в основе ИПЦ лежит потребительская корзина. Отчетность предприятий не может быть сопоставима, так как ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых в потребительскую корзину (не затрагивает производственные товары);

в) не отражается изменение спроса на товары (так как дефлятор ВВП отражает совокупное изменение объема всех товаров по стране, значит изменение спроса по всем товарам, а не тех, которые входят в расчет ИПЦ);

г) отбор товаров в потребительский индекс цен берется в соответствии с объемом продажи (в основном на такие виды товаров цена не эластична, мало изменяется и занижает инфляцию);

д) не отражает влияние кризиса в экономике (количество производимых товаров падает, но при этом цены на них поднимаются и инфляция остается низкой);

е) не отражает колебания курса валют (примером может служить январь, февраль 2009 года);

2) корректировка на индекс цен производства.

Этот метод рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (включает около 3200 наименований). Проведенные исследования

показали, что при расчете индекса должны быть задействованы 2 структуры:

1) статистика - рассчитывает первую часть индекса цен производства;

2) предприятие - рассчитывает вторую и третью часть (основываясь на данных ЦБ РФ на дату пересчета и собственных данных).

Индекс цен производства показывает абсолютное изменение цены определенной группы товаров и рассчитывается следующим образом:

$$ИЦП = \frac{\sum p_1 q_1 * K * B}{\sum p_0 q_1}, \quad (1)$$

где  $P_1$  - цена товара в отчетном периоде;

$P_0$  - цена товара в базисном периоде;

$q_1$  - количество товаров в определенной группе в отчетном периоде;

$q_0$  - количество товаров в определенной группе в базисном периоде;

$K$  - индивидуальный индекс, который рассчитывается на предприятии самостоятельно, он является корректирующим для индекса цен производства;

$$K = \frac{\sum p_1 C_1}{\sum p_1 C_0}, \quad (2)$$

где  $C_1$  - (спрос) количество проданных товаров за отчетный период;

$C_0$  - (спрос) количество проданных товаров за базисный период;

$B$  - индекс уровня колебания валюты;

$$B = \frac{\sum q_1 S_1}{\sum q_1 S_0} \quad (3)$$

$S_1$  - цены в иностранной валюте за отчетный период;

$S_0$  - цены в иностранной валюте за базисный период;

Преимущества индекса цен производства:

1) расчет производится по активам, которые непосредственно входят в состав активов предприятия;

2) учитывает спрос на продукцию по каждому конкретному предприятию;

3) отражает более точно инфляцию;

4) отражает колебания курса валют;

5) отражает влияние кризиса в экономике.

Пересчет по индексному методу проведен на примере отдельных предприятий ОАО «АК Корвет» и ООО «Кургангазстрой». После пересчета на ОАО «АК Корвет» индекс цен производства составляет 18,31%, а на ООО «Кургангазстрой» 21,52%, а в исследуемом году уровень инфляции составил 13,3%.

Такое различие индекс цен производства между ОАО «АК Корвет» и ООО «Кургангазстрой» обусловлено влиянием спроса на товар.

Вырос спрос, выросло количество проданного товара, это повлияло на индекс цен производства. На индексе потребительских цен влияние спроса не отразилось.

Как показало исследование, изменения в отчетнос-



ти значительны после ее пересчета на индекс цен производства. Если не учитывать влияние, то отчетность предприятия не отражает его истинного состояния, но при корректировке на индекс цен производства отчетность становится более достоверной и сопоставимой с другими предприятиями как на региональном, так и на мировом уровне.

*О.Т. Зырянова*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **О СОПОСТАВИМОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Данные финансовой отчетности содержат многостороннюю информацию о производстве, распределении доходов и обо всей финансовой деятельности. Формы отчетности отражают экономический оборот предприятия без взаимной увязки.

В частности, с точки зрения экономического анализа бухгалтерский баланс мало информативен: в нем показаны два статических момента – начало и конец процесса, в нем не показано само движение, нет связующего звена между началом и концом движения, отсутствует совместная характеристика изменения активов и распределения дохода. Движение отражается в бухгалтерских проводках.

Увязать элементы экономического оборота предприятия необходимо для комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности и обоснования управленческих решений.

Возможность обобщения информации о хозяйственном обороте базируется на процессах моделирования экономического цикла рыночной экономики, которая используется в теории и методологии Системы национальных счетов. На уровне предприятия необходимо составить баланс экономического оборота (БЭО), который трансформирует показатели отчетности предприятий в показатели СНС. БЭО на уровне предприятия отражает наличие и движение экономических активов, приносящих доход своим владельцам. Первичный доход распределяется, превращаясь в располагаемый доход, который используется на конечное потребление и накопление. Накопление увеличивает активы и процесс возобновляется. На заключительном этапе собственный капитал и принятые обязательства сопоставляются с экономическими активами.

Экономические активы в БЭО на начало и конец года совпадают количественно с активами бухгалтерского баланса на начало и на конец года.

Отражение оборота этих активов осуществляется в четырех таблицах балансового типа:

- баланс расчетных взаимоотношений (БРВ);
- баланс распределения доходов (БРД);
- баланс финансовых ресурсов предприятия (БФРП);
- баланс накопления экономических активов (БНЭА).

Баланс расчетных взаимоотношений необходим для получения сводной информации об увеличении (уменьшении) принятых обязательств (кредиторской задолженности), а также об увеличении и уменьшении требований (долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, денежных средств).

В балансе распределения доходов показано, как из первичных доходов образуется располагаемый доход – источник увеличения экономических активов. Движение экономических активов отражается в балансе финансовых ресурсов предприятия.

Заключительный балансовый расчет выявляет вклад предприятия в национальную экономику – баланс накопления экономических активов показывает, достаточно ли располагаемого собственного дохода и полученных капитальных трансфертов (источников накопления) для реального капиталобразования (прироста основных фондов и материальных запасов).

Баланс расчетных взаимоотношений включает два раздела:

- Раздел 1 - расчеты с внешними партнерами;
- Раздел 2 - выплаты доходов.

Второй раздел в балансе расчетных взаимоотношений содержит расчеты с персоналом, с бюджетом, с внебюджетными фондами, с органами социального страхования.

Баланс распределения доходов (БРД) определяет первичные и вторичные доходы, образующиеся в результате распределения добавленной стоимости, созданной на экономических активах, принадлежащих предприятию. Располагаемый доход предприятия, остающийся после распределения и перераспределения первичного предпринимательского дохода предприятия, используется вместе с другими источниками, поступающими извне (капитальные трансферты, кредитные ресурсы) и изнутри (задержанная заработная плата, другие просроченные выплаты) на увеличение нефинансовых и финансовых активов.

Баланс финансовых ресурсов предприятия (БФРП) отличается от отчетного бухгалтерского баланса тем, что в БФРП нет активов и пассивов, а есть только движение стоимости экономических активов, величина которых на начало и конец года соответствует показателям актива бухгалтерского баланса. Между ними строится соединяющий «мост», по которому и совершается переход от начала к концу периода. Экономические активы разделены на нефинансовые (НФ) и финансовые (Ф).

В итоговой строке БФРП заключено следующее равенство, выражающее баланс стоимостных ресурсов предприятия в наиболее общей форме (рисунок 1).

При помощи баланса накопления экономических активов (БНЭА) выявляется финансовое положение предприятия в конце года. Прежде всего, здесь определяется изменение величины собственного капитала, которое в сумме с приростом кредитных ресурсов воплощается в приросте нефинансовых и финансовых активов. Совместный анализ изменения нефинансовых и финансовых экономических активов предприятия, прироста собственного капитала и динамики кредиторс-





Рисунок 1

кой задолженности позволяет установить, каким образом достигается баланс финансовых ресурсов при наличии чистого кредитования или заимствования.

Для анализа ситуаций целесообразно осуществить формализацию взаимосвязей между показателями баланса накопления экономических активов и сгруппировать ситуации.

$$B.9 = B.90 - ДАНФ (1) \quad -B.9 = ДФ.4 - ДАФ (2)$$

$$ДК = ДА (3) \quad ДК = B.90 + ДФ.4 (4)$$

$$ДА = ДАНФ + ДАФ (5) \quad B.9 + (-B.9) = 0 (6)$$

где  $B.9$  – чистое кредитование (+), заимствование (-);

$ДФ.4$  – увеличение полученных кредитных ресурсов (+), уменьшение (-);

$B.90$  – прирост (+, -) собственного капитала за счет сбережения дохода и капитальных трансфертов;

$ДК$  – прирост (+, -) ресурсов, находящиеся в распоряжении предприятия;

$ДАНФ$  – прирост  $ДАНФ$  нефинансовых активов;

$ДАФ$  – увеличение финансовых активов (требований) (+), уменьшение (-);

$ДА$  – прирост (+, -) экономических активов.

Уравнение баланса накопления экономических активов в целом (3) выражает равенство между приростом ресурсов предприятия ( $ДК$ ) и приростом экономических активов ( $ДА$ ), устанавливая тот факт, что сумма прироста нефинансовых и финансовых активов ( $ДАНФ + ДАФ$ ) обеспечивается суммой приростов собственного капитала и принятых обязательств ( $B.90 + ДФ.4$ ). Соответственно при снижении капитала, находящегося в распоряжении предприятия, общая величина экономических активов снижается.

Таким образом, составление баланса накопления экономических активов расширяет возможности экономического анализа деятельности предприятия. В результате его сочетания с другими балансами, входящими в баланс экономического оборота, формируется информация, необходимая для перехода от финансовых показателей первичного уровня к распределительным операциям в системе национальных счетов.

*О.Т. Зырянова, К.В. Гончаров*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

Задача определения степени риска банкротства является актуальной как для внутренних пользователей на предприятии, так и для кредиторов и других внешних пользователей (выбор контрагентов и прочее). Поэтому вызывают интерес любые научно обоснованные методики оценки риска банкротства.

Банкротство корпорации может наступать в результате целого ряда взаимосвязанных между собой причин:

- причины из внешнего окружения корпорации, куда относим политические, внешнеэкономические, технологические и социальные причины. Все перечисленное подлежит специальному PETS-анализу (P – political, E – economical, T – technological, S – social);
- рыночные причины;
- внутриэкономические причины;
- финансовые причины;
- управленческие причины.

Связь между группами причин очевидна. Сильный конкурент может действовать против другого как экономическими, так и политическими методами.

Существует множество подходов к оценке риска наступления банкротства. Наиболее широко распространенным является подход Альтмана, согласно которому риск банкротства оценивается только по состоянию финансов. Данный метод не обладает устойчивостью к вариациям в исходных данных, так как не обладает важным свойством статистической однородности выборки событий. Одним из «качественных» подходов является подход Аргенти. Проблема его использования обусловлена отсутствием общепризнанных измерителей того или иного качественного фактора, и эти измерители не прошли классификацию на предмет уклонения фактических их значений от неких допустимых нормативов.

Можно существенно усилить подход к анализу риска банкротства, объединяя учет количественных (фи-

нансовых) и качественных (индикаторных) показателей в анализе, причем рассматривая их не только в статике, но и в динамике. Эксперт-аналитик должен составить представление о том, что является «хорошим» или «плохим» в масштабе отрасли, к которой относится данное предприятие. Однако имеющиеся методы не предоставляют аналитикам подобной возможности.

Альтернативным вариантом может являться применение комплексной оценки, основанной на теории нечетких множеств.

Родоначальником данной теории является американский математик Лотфи Аскер Заде (родился 4 февраля 1921, Баку; с 1959 работал в Калифорнийском университете (Беркли)).

Опубликовал основополагающую работу по теории нечетких множеств в 1965, в которой изложил математический аппарат теории нечетких множеств. В 1973 предложил теорию нечеткой логики, позднее — теорию мягких вычислений (soft computing), а также — теорию вербальных вычислений и представлений (computing with words and perceptions).

Одним из его последователей является вице-президент российского отделения международной лаборатории IFEL (International Fuzzy Economics Lab) д-р экон. наук, канд. техн. наук Недосекин Алексей Олегович, который с 1998 года занимается темой применения нечетких множеств и мягких вычислений в экономике и финансах.

Излагаемый в книге «Оценка риска бизнеса на основе нечетких данных» подход оценки риска банкротства позволяет анализировать, настраиваясь не только на страну, период времени, отрасль, но и на само предприятие, на его экономическую и управленческую специфику. Предлагается своего рода конструктор, который может быть использован (собирается) любым экспертом-аналитиком по своему усмотрению, где он совершенно свободен от ограничений известных методов для оценки риска банкротства предприятия.

Используя данный подход, была осуществлена оценка риска банкротства отечественного фармацевтического предприятия ОАО «Синтез» на базе других крупных предприятий данной отрасли.

Введены лингвистические переменные «Уровень банкротства» (риск наступления) и «Уровень фактора» (определяющего риск банкротства) со своими подмножествами, а также система отношений предпочтения одних факторов другим для одного уровня иерархии факторов. Эта древовидная иерархия может быть описана ориентированным графом без циклов, петель, горизонтальных ребер в пределах одного уровня ранжирования, содержащим одну корневую вершину, отвечающую риск-фактору корпорации в целом.

В настоящее время в мировой учетно-аналитической практике известны десятки показателей, используемых для оценки имущественного и финансового состояния компаний. В данной работе в результате интеграции количественных и качественных показателей была предложена иерархия с нанесением системы предпочтений, свойственных исключительно данной отрасли и специфике.

Информационной базой послужили данные, полу-

ченные непосредственно от самого предприятия ОАО «Синтез». Данные по другим предприятиям предоставлены официальным сайтом ЦМИ «Фармэксперт». Некоторые качественные характеристики взяты на других Интернет-ресурсах. Так как достоверность последних носит вероятностный характер, то в иерархии показателей приоритетность имеет пониженную степень значимости. Таким образом, в результате ошибочного суждения, вероятность ошибки сводится к минимуму.

К сожалению, не представлялась возможным в данной работе рассмотреть все показатели, в частности «Анализ сделок со связанными компаниями». В связи со сложностью сбора информации ряд показателей был проанализирован исключительно относительно самого предприятия. Это «Просрочка дебиторской и кредиторской задолженностей», «Динамика оборотов по расчетным счетам».

Далее был применен подход, предложенный Недосекиным, на основании которого была произведена классификация показателей путем построения гистограммы на основе квазистатистики.

В дальнейшем, уточняя полученный классификатор на основании дополнительных соображений и управляя местоположением узловых точек классификатора, были получены новые уточненные функции принадлежности. Необходимо отметить, что полученные классификаторы индивидуальны для каждого отдельного фактора.

Чтобы произвести оценку риска банкротства количественно и качественно, необходимо произвести агрегирование данных, собранных в рамках древовидной иерархии; при этом агрегирование совершается по направлению дуг графа иерархии.

Таким образом, произошел переход от качественного описания уровня параметра («Низкий уровень», «Высокий») к стандартному количественному виду соответствующей функции принадлежности (трапециевидное число). Такое представление в модели является наиболее оптимальным.

Результатом оценки явилась лингвистическая интерпретация степени риска банкротства, дополненная степенью схождения и степенью уверенности эксперта в правильности его классификации. Таким образом, вывод о степени риска предприятия приобрел не только лингвистическую форму, но и характеристику качества утверждений.

Из итогов полученных расчетов видно, что состояние предприятия распознается как низкое. Наиболее проблемной стороной являются:

- 1) доля недовольственных товаров в потребительской корзине в регионе (в Кургане 40% - продовольственные товары);
- 2) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 3) коэффициенты ликвидности;
- 4) показатели рентабельности (доходности).

Таким образом, появление в результатах низких оценок должно склонять менеджмент предприятия к определенным выводам (иначе зачем вообще анализ).

Таблица 1 - Система показателей, составленная с учетом приоритетов и сочетающая в себе количественные и качественные характеристики

Показатели			
Первый порядок	К о д	Второй порядок	Третий порядок
А	Б	1	2
Оценка внешне- го окружения предприятия (PETS-анализ)	1	Политические факторы (P):	Приоритетность данной отрасли в регионе
		Внешекономические факторы (E):	Развитие банковской инфраструктуры
			Уровень инфляции в регионе
		Технологические факторы (T):	Динамика доходов населения в регионе
			Уровень научной активности в сфере деятельности организации с учетом занимаемой рыночной ниши
		Социальные факторы (S):	Доля населения, занятого на предприятии (градообразующее)
			Доля непродовольственных товаров в потребительской корзине в регионе
Оценка незави- симости и посто- яинства	2	Структура собственников	Прозрачность собственников
		Анализ сделок со связанными компаниями	Устойчивость собственников
		Коэффициент автономии (независимости)	
		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	
Управленческие и административные факторы	3	Порядочность предприятия (из СМИ и пр.)	
		Вовлеченность в судебные разбирательства	
		Опыт главного руководителя	
		Устойчивость руководства	
Коэффициенты ликвидности	4	Коэффициент текущей ликвидности	
		Коэффициент срочной ликвидности	
		Коэффициент абсолютной ликвидности	
Оценка произ- водства	5	Использование производственных мощностей	
		Лицензирование деятельности	
		Скорость товарооборота	
Оценка снаб- женческо- сбытового поло- жения	6	Положение на рынке	Развитие рынка
			Конкуренция
			Устойчивость поставщиков (наличие альтернативных)
			Устойчивость покупателей (наличие альтернативных)
		Оценка дебиторской задолженности	Динамика
			Просрочка
			Скорость оборачиваемости
		Оценка кредиторской задолженности	Динамика
Просрочка			
Скорость оборачиваемости			
Оценка финан- сово- хозяйственной деятельности	6	Динамика оборотов по расчетным счетам	
		Активы	Динамика активов
			Коэффициент доходности активов
		Финансовые результаты	Динамика выручки
			Динамика прибыли/убытков
		Показатели рентабельности (доходности)	Валовая рентабельность
Чистая рентабельность			

Соответственно, уровень риска банкротства предприятия оценивается как высокий с малой вариацией показателей в сторону пограничного и предельного уровней банкротства предприятия.

Нечеткие описания, которые составляют основу этой работы – это самый естественный инструмент для моделирования систем, существующих в условиях существенной информационной неопределенности, касающейся не только неизвестного будущего, но и трудно различаемого настоящего. Отсюда вытекает неустрашимый риск, связанный с неоднозначностью последствий принимаемых инвестиционных решений. И для оценки этого риска традиционные вероятностные методы не годятся.

В процессе исследования данного подхода в качестве метода оценки риска банкротства предприятия, его финансовой устойчивости, был обнаружен ряд положительных и отрицательных моментов. К отрицательным относится сложность сбора достоверной информации о предприятиях, применение практики обработки экспертных оценок (присутствие субъективного элемента и возможности ошибочного суждения). В результате возникают проблемы полноты, комплексности полученной оценки риска банкротства.

К положительным относится возможность построения общей модели показателей как качественных, так и количественных с учетом их подчиненности и приоритетности. Были предложены два дополнительных блока факторов: причины из внешнего окружения корпорации (PETS-анализ) и рыночные причины. Стало возможным анализировать качественную инсайдерскую информацию о предприятии, в том числе неформальную. Это позволяет анализировать, настраиваясь не только на страну, период времени, отрасль, но и на само предприятие, на его экономическую и управленческую специфику. Особенно данное свойство актуально в наши дни, когда не поддаются сравнению отдельные показатели рынка до 1991, 1998 годов и в условиях наступившего мирового экономического кризиса.

Таким образом, нет сомнения, что нечетко-множественный анализ найдет свое место в оценке банковских и страховых рисков, в моделях управления денежными потоками корпораций, в макроэкономическом моделировании.

*И.В. Иванова*

*Пензенский государственный университет, г. Пенза*

## ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Важнейшими стратегическими приоритетами развития АПК в современных условиях являются научно-технический прогресс и инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе освоения достижений науки и техники. Более того, по мнению авторов, широкое применение инноваций в АПК является единственно эффективным средством решения социально-экономических задач АПК по обеспечению населения продовольствием, увеличению уровня жизни сельского населения, повышению эффективности агропромышленного производства, сохранению окружающей среды.

Между тем, инновационное обновление АПК в России происходит замедленными темпами. Эту динамику можно проследить по одной из основных отраслей АПК – сельскому хозяйству.

Так, как видно из таблицы 1, валовой сбор основных сельскохозяйственных культур характеризуется переменной динамикой – четкий растущий тренд не прослеживается. Так, рост с 1996 по 1997 гг. сменился упадком в кризисный 1998 год. Между тем, можно отметить увеличение показателя в 2008 году по сравнению с 2007 годом. Однако рост связан, в первую очередь, с ростом засеваемых площадей – развитие экстенсивно.

Подобная динамика определяется снижением научно-технического развития АПК. Характер изменения показателей производства сельскохозяйственной продукции и других оценок аграрной сферы в их динамике совпадает с данными о научно-техническом уровне сельского хозяйства за соответствующий период.

В этой связи показательна динамика, представленная в таблице 2. Совершенно четко прослеживается сдвиг в распределении сельскохозяйственных угодий по категориям землепользователей в сторону крестьянских (фермерских) хозяйств и угодий в личном пользовании граждан. По мнению авторов, очевидно, что это приводит к снижению уровня научно-технической подготовленности АПК Пензенской области в целом.

Таблица 1

<b>Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, тысяча центнеров, значение показателя за год, Пензенская область</b>														
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>зерно (в весе после доработки)</b>	8733.3	12570.9	17812.8	7620	8354.5	8202.9	10464	11705.1	8370.3	9069.1	9948.8	11101.2	9349.1	14223.4
<b>сахарная свекла (фабричная)</b>	5224.9	4007.4	3033.1	3175	6332.9	3869.5	3917.1	3555.9	7011.3	5416.3	6955.1	11632.1	9232.3	10912.3
<b>семена подсолнечника</b>	246.8	225.2	283.8	252.7	557.5	456.6	204.2	237.5	323.2	279.2	410.7	382.1	385.5	462.6
<b>картофель</b>	5840.3	3563.4	3805.2	3431.2	3910.9	4679	4650.4	4228.2	5388.9	5238	5183.6	4622.3	4098	4264.7
<b>овощи</b>	828.1	1258.6	1363.5	1511.6	1677.4	1620.7	1713.5	1718.5	1859.4	1726.1	1791	1642	1401.5	1394.3



Таблица 2- Распределение сельскохозяйственных угодий по категориям землепользователей в Пензенской области

ГОДЫ	Земли землепользователей, занимающихся сельхозпроизводством	в том числе:		
		сельскохозяйственных предприятий и организаций	крестьянских (фермерских) хозяйств	в личном пользовании граждан
1997	3015,9	2619,6	91,2	85,0
1998	3010,5	2586,7	99,3	83,9
1999	2983,4	2563,8	118,0	83,9
2000	2979,6	2542,8	126,1	88,4
2001	2967,8	2513,8	138,3	93,5
2002	2949,3	2487,9	139,1	99,4
2003	2926,8	2435,1	127,7	105,7
2004	2843,8	2265,1	143,9	172,1
2005	2824,4	2141,9	155,3	242,7
2006	2814,9	2049,7	204,2	305,1
2007	2819,7	1915,9	205,9	426,6

Инновационное развитие, адекватное предстоящим масштабам и задачам научно-технического преобразования сельскохозяйственного производства, возможно при наличии должным образом организованной и эффективно функционирующей инновационной системы АПК, которая представляет собой совокупность взаимодействующих организаций - участников процесса создания и освоения нововведений с комплексным обеспечением инновационного процесса в аграрной сфере.

Системообразующим ее началом являются воспроизводство сельскохозяйственных инноваций и освоение в массовой практике более совершенных методов ведения сельскохозяйственного производства, определяющие в своей совокупности инновационное развитие сельского хозяйства. По мнению авторов, своеобразными генераторами таких инноваций в Пензенской области должны стать высшие учебные заведения, в частности, сельскохозяйственная академия Пензенской области.

Обеспечение инновационного развития АПК зависит от двух основных блоков. Ресурсный блок включает финансовое, кадровое, материально-техническое, информационное обеспечение. В состав институционального блока входят организационно-экономическое, инфраструктурное, нормативно-правовое обеспечение; к этой же группе примыкает освоение инновационно-ориентированных форм хозяйствования.

В Пензенской области все возрастающее значение инновационного развития не позволяет рассчитывать только на сложившуюся инновационную систему АПК, мало способную в ее современном виде расширенными масштабами и достаточными темпами применять нововведения в массовой практике сельскохозяйственного производства. Инновационное развитие АПК определяется двумя основными составляющими этого процесса - научными исследованиями и освоением их результатов в производстве.

Иными словами, необходимо построение такой системы, которая будет обеспечивать не только произ-

водство инновационных ресурсов (за что, по мнению авторов, в основном могут отвечать высшие учебные заведения области), но и их внедрение непосредственно в практику деятельности АПК.

Следовательно, одной из основных задач обеспечивающих блоков инновационной системы АПК является создание благоприятных условий для формирования инноваций и освоения их в производстве.

Это означает, что существует острая необходимость вовлечения в активную инновационную деятельность непосредственно сельхозтоваропроизводителей. Пока что формируемые в органах государственной власти федерального и регионального уровней требования по усилению инновационного характера развития АПК и мероприятия, разрабатываемые в управленческих структурах, слабо проникают в производственную сферу. Руководители и специалисты хозяйств зачастую остаются в стороне от реализации выбранной стратегии развития АПК, а стратегический курс инновационного развития слабо подкрепляется на уровне хозяйств финансовыми, материально-техническими ресурсами и мерами организационно-экономического обеспечения.

Исходя из вышеизложенного, авторами предлагаются следующие меры повышения эффективности инновационного развития АПК:

- предотвращение последующего разукрупнения пользователей сельскохозяйственных угодий для сохранения возможности аккумулирования и эффективного применения инновационных ресурсов сельхозтоваропроизводителями;
- отстраивание двухсторонней связи между генераторами инновационных ресурсов и их потребителями;
- повышение эффективности взаимодействия органов власти и сельхозтоваропроизводителей.

*Список литературы*

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
2. [www.pnz.gks.ru](http://www.pnz.gks.ru) – Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области.

## **РАЗРАБОТКА ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С УЧЁТОМ ФАКТОРА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**

Инвестиционная привлекательность — один из ключевых факторов, исходя из которого инвесторы принимают решение о дальнейшем развитии учреждения.

Инвестиционная привлекательность — система мер, стимулирующая в долгосрочном периоде привлечение инвестиций различных типов и форм (включая налоговые льготы, прямые дотации и т. д.), направленная на установление требуемых масштабов, структуры, источников получения, направлений использования инвестиций.

Инвестиционная привлекательность формируется в зависимости от того, какой тип инвесторов учреждение планирует привлечь в перспективе. Обычно учреждению нужны инвесторы разных типов, и инвестиционная привлекательность в данном случае — это целый комплекс взаимосвязанных мер, делающих компанию привлекательной для всех и со всех сторон.

Для понимания того, как сформировать инвестиционную привлекательность, рассмотрим, что делает компанию привлекательной в глазах разных типов инвесторов и как инвестиционная привлекательность оценивается.

Разные группы инвесторов имеют разные интересы, и инвестиционная привлекательность означает для них разные возможности.

Среди инвесторов можно выделить следующие основные группы.

1. Государство (ориентировано не на извлечение прибыли).
2. Банки и иные кредитующие источники (заемные инвесторы).
3. Инвесторы, рискующие своим капиталом ради возможного дохода в будущем.

### **Государство**

Деятельность государства направлена прежде всего на создание институтов, составляющих экономику страны, поэтому зачастую его деятельность направлена не на получение прибыли, а на решение социально-экономических задач или обеспечение инфраструктуры функционирования экономики. Так, государство в большей степени, чем другие участники экономики, заинтересовано в развитии инновационных производств, науки и техники, обеспечении социальной стабильности. Поэтому и инвестиционная привлекательность с точки зрения государства характеризуется не только финансовыми составляющими результата инвестирования, но и социально-экономическим и научным эффектом от инвестиций.

### **Банки и иные заемные инвесторы**

Для инвесторов, предоставляющих заемные средства, наиболее привлекательным моментом является

возможность учреждения своевременно и полностью вернуть выданный кредит и проценты по нему. Поэтому ключевыми характеристиками инвестиционной привлекательности учреждения в данном случае выступают ее кредитоспособность, платежеспособность и финансовая устойчивость.

Под кредитоспособностью компании понимается ее способность вернуть кредит полностью в установленные сроки с процентами.

### **Прямые (долевые) инвесторы**

Для инвесторов, которые рискуют своими средствами с целью получения дохода в будущем, интерес представляет получение отдачи от вложенного капитала в ожидаемом размере.

Инвестиционная привлекательность для долевых инвесторов характеризуется не только финансовыми показателями учреждения, но и стратегией ее развития, ростом капитализации, деловой репутацией.

Прямой инвестор хочет видеть в учреждении:

- перспективы роста с точки зрения потоков наличности;
- открытость и понятность бизнеса, четко сформулированную стратегию развития;
- опытный и успешный менеджмент;
- хорошие позиции в бизнесе и правительстве (на местном или федеральном уровне, в зависимости от масштаба учреждения);
- отсутствие какого-либо криминала или нарушений законодательства в работе учреждения;
- определенный уровень корпоративной культуры.

Таким образом, вопрос инвестиционной привлекательности автономных учреждений выдвигается в число первоочередных задач современного этапа становления автономных учреждений. Это необходимо для обеспечения роста притока инвестиций в образовательный комплекс, структурной перестройки образовательного процесса по всем направлениям подготовки специалистов. Стратегическое планирование и формирование инвестиционной политики невозможны без комплексной оценки инвестиционной привлекательности автономного учреждения и выявления резервов её повышения. Для оценки инвестиционной привлекательности автономного учреждения целесообразно применить многофакторный подход, предполагающий использование ряда агрегированных показателей, определяющих различные аспекты деятельности автономного учреждения.

В результате проведения логического анализа была сформирована система показателей инвестиционной привлекательности учреждения, характеризующих:

- 1) экономический потенциал учреждения;
- 2) региональную эффективность;
- 3) развитие предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, а также инноваций;
- 4) социальную эффективность;
- 5) инвестиционный риск.

В состав частных показателей входят:

- 1) экономический потенциал:
  - 1.1. А1 – наличие земельных участков;
  - 1.2. А2 – трудовые ресурсы;
  - 1.3. А3 – стоимость основных фондов;

1.4. А4 – объёмы финансирования учреждения (бюджетные и внебюджетные источники финансирования);

1.5. А5 – объёмы финансирования необразовательной деятельности;

1.6. А6 – инвестиционные расходы (в том числе КОСГУ 225, 310);

1.7. А7 – число студентов (всех форм обучения).

2) региональная эффективность:

2.1. А8 – объёмы финансирования учреждения на одного работающего;

2.2. А9 – объём налоговых платежей (в бюджеты всех уровней) на одного работающего;

2.3. А10 – индекс услуг образовательного характера;

2.4. А11 – индекс услуг необразовательного характера;

2.5. А12 – индекс капиталовложений.

3) развитие предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, а также инноваций:

3.1. А13 – число подразделений организации, выполняющих научные разработки;

3.2. А14 – число видов образовательной деятельности к профессорско-преподавательскому составу;

3.3. А15 – число всех видов осуществляемой деятельности к численному составу организации;

3.4. А16 – численность персонала, занятого исследованиями и разработками;

3.5. А17 – число структурных подразделений организации, использующих глобальные информационные сети;

3.6. А18 – удельный вес лиц, занятых в предпринимательской и иной приносящей доход деятельности;

3.7. А19 – удельный вес лиц, занятых в необразовательной деятельности.

4) социальная эффективность:

4.1. А20 – величина прожиточного минимума на душу населения в регионе;

4.2. А21 – средняя заработная плата работников организации;

4.3. А22 – объём социальных льгот, предоставляемых на одного работающего;

4.4. А23 – продолжительность больничного листа (в днях) на одного работающего.

5) инвестиционный риск:

5.1. А24 – удельный вес убыточных видов деятельности организации;

5.2. А25 – просроченная кредиторская задолженность в процентах к общей задолженности;

5.3. А26 – удельный вес работников с доходами ниже прожиточного минимума;

5.4. А27 – удельный вес лиц пенсионного возраста в составе работников;

5.5. А28 – заболеваемость работников, на 100 человек.

Расчёт интегральных показателей инвестиционной привлекательности учреждений, а также комплексных показателей каждого блока инвестиционной привлекательности производится в сравнении с подобным учреждением (региона, характера предоставляемых услуг) на основе построения гибкого вычислительного алгоритма, реализующего возможности математической модели сравнительной комплексной оценки дея-

тельности учреждений с учётом региональной и отраслевой специфики функционирования.

*Т.И. Исакова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В основе инновационной экономики лежит объективная необходимость перехода к новому технологическому укладу. В ближайшие 30 лет в большинстве стран мира произойдет замена существующего строя на новый, способный реализовать инновационный тип воспроизводства. Наша страна, претендующая на лидерство в мировой экономике, вынуждена находить новые пути развития, которые позволят России занять достойное место в реалиях будущего.

Методы реализации инновационного пути выступают в качестве звена долгосрочной стратегии. Это обусловлено тем, что они охватывают такие смежные области, как: определение приоритетов, преобразования в бюджетной системе и банковской деятельности, изменения в оплате труда и налогах. Принципиально важную роль играют вложения в человеческий капитал, в подготовку тех людей, которые будут на деле осуществлять инновационное развитие экономики. Речь идет не только об их здоровье, но и о подготовке современных инженеров, технологов и рабочих.

Главная задача российского образования – обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Исходя из этого, учебный процесс требует применения инновационных технологий. В современном обществе востребованным становится высококачественное профессиональное образование.

Современная концепция образования предполагает не только получение определенного объема знаний, навыков и умений, но и дальнейшее развитие, продолжение индивидуальной образовательной программы каждого студента. Важнейшим фактором становится не приобретение определенного объема знаний, а способность разбираться в профессиональных ситуациях, своевременное реагирование на социально-экономические изменения, умение мыслить нестандартно, стремление к постоянному обновлению знаний. На первый план выходит необходимость обучения технологиям, методологии принятия управленческих решений в различных сферах деятельности.

В условиях инновационной экономики помимо традиционного образования с каждым днем более востребованными становятся образовательные услуги, связанные с бизнесом, работой в сфере предоставления услуг, промышленности и производстве, которые являются дополнительным профессиональным образованием. Такого рода программы осуществляются в виде кейс-технологий, консалтинга, тренингов, коучинга, с



разбором конкретных проблемных бизнес-ситуаций и диагностикой выбора оптимального управленческого решения.

Экономика региональной инновационной политики зависит во многом от науки и новых технологий. Инновационная активность как в рыночной среде, так и в образовательных услугах основывается на развитии и внедрении новых технологий в теорию и практику системы управления, экономики, маркетинга и бизнеса с применением современных методов и моделей.

Для совершенствования региональной инновационной политики необходимо:

- развитие инновационного потенциала в студенческой среде посредством внедрения в технологию учебных процессов современных методов и моделей в соответствии со структурными и институциональными изменениями научно-инновационного пространства.
- развитие и укрепление взаимосвязей между студентами и региональной инновационной инфраструктурой (инновационными фондами, финансово-кредитными учреждениями, венчурными фирмами, научно-техническими парками);
- активная поддержка инновационной деятельности со стороны высшего регионального и муниципального руководства на основе участия в программах региональной инновационной политики;
- развитие системы подготовки и переподготовки кадров для инновационного бизнеса на региональном уровне.

В настоящее время государство придает образованию приоритетное значение. Но пока национальный проект «Образование» развивается таким образом, что институциональных перемен в образовании не происходит, в нем недостаточно учитывается фактор современных технологий. А между тем, возможности этих технологий настолько велики, что они должны стать не просто предметом изучения, но базисом российского образования. Формы организации учебного процесса должны отвечать новым требованиям.

Дистанционное образование, основанное на использовании информационных и телекоммуникационных технологий, должно коренным образом изменить формы организации учебного процесса. Правильнее было бы назвать такой вид образования не дистанционным, а информационно-коммуникационным. По существу это образование уничтожает дистанцию, и фактор удаленности уже не играет роли. Студент обучается по индивидуальному плану, сам выбирает специальность и расписание занятий, подбирает набор дисциплин по своему курсу. Безусловно, этот набор должен соответствовать требованиям российского образовательного стандарта. Но в рамках стандарта у студента есть определенный выбор. При традиционном способе обучения этого добиться невозможно. Кроме того, существуют разные типы дистанционного образования. Например, образование, которое принято называть электронным, базируется на обучении посредством Интернета. Получить его можно, не выходя из дома. Однако исследования показали, что порядка 70% студентов, начавших обучаться с помощью электронных технологий, не заканчивают курс обучения.

Информационно-коммуникационный метод должен быть основан на других принципах. Обучение студентов должно проводиться на базе учебных центров, где есть коллективные занятия, где им приходится предъявлять свои знания в социальной среде, с применением межличностных коммуникаций. Основной плюс такого подхода состоит в приближении университетской инфраструктуры к любой географической точке.

Очевидны выгоды регионов от такой формы обучения. Люди на местах получают образование высочайшего качества, поскольку профессорско-преподавательский состав путем отбора становится самым лучшим. Появляются цифровые библиотеки, вмещающие большую и лучшую информацию для обучения. Есть и другие практические выгоды - молодежь обучается на месте и не уезжает из своего региона. Там же создаются рабочие места. Налоги выплачиваются в местные бюджеты. Таким образом, становится очевидной связь между инновационной деятельностью в образовании и инновационной экономикой региона, ее влияние на достижение поставленных стратегических и тактических целей.

*А.И. Казанцев*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА (на примере Курганской области)**

Экономический кризис в любой рыночной экономике, в конечном счете, всегда связан с существенным падением спроса. Как следствие, это влечет за собой значительное снижение объемов производства, рост безработицы, падение инвестиционной активности. В настоящее время по причине названных явлений в основных центрах мировой экономики кризис достиг и российской хозяйственной системы. Однако негативные кризисные явления по-разному отразились на различных регионах РФ. Это связано с особенностями, которые имеет каждая региональная экономика с точки зрения спросовых и финансовых характеристик.

Курганская область имеет ряд отличительных черт, которые обуславливают своеобразие проявления последствий экономического кризиса.

Во-первых, отсутствие серьезных колебаний в финансовой сфере региона в течение последнего десятилетия. У нас не было серьезных крупных инвестиций, изменяющих уровень внутреннего спроса. Это связано, прежде всего, с отсутствием благоприятного инвестиционного климата в области.

Во-вторых, основными источниками платежеспособного спроса, вызывающими экономический рост региона, были потребительский спрос собственного населения и спрос сырьевых компаний соседних регионов на продукцию наиболее жизнеспособных пред-



приятный области – КМЗ, «Икар», «Химмаш», «Корвет», «Стальмост» и некоторых других.

Потребительский же спрос населения, в отличие от многих других российских регионов, в Курганской области формировался по большей части не за счет средств, получаемых работниками от региональной экономики, а за счет федеральных поступлений. Речь идет о доходах граждан, работающих в федеральных структурах, или, в конечном счете, получающих федеральные средства. По статистическим оценкам, это более половины всех совокупных доходов населения Курганской области. Такая особенность формирования спроса, особенно в Кургане, привела к тому, что за первое полугодие 2009 года мы почти не ощутили серьезного спада в налоговых поступлениях. Некоторое ухудшение произошло больше по причине роста расходной, а не уменьшения доходной части бюджета.

В-третьих, по причине отсутствия внятной экономической политики руководства области, развитие обрабатывающих производств в Зауралье фактически остановилось на уровне 1993-1995 годов. Практически все натуральные показатели промышленного производства, за исключением 3-4 позиций, сегодня ниже показателей пятнадцатилетней давности. Данное положение, наряду с существенным ростом платежеспособного спроса, привело к своеобразию собственно «экономического» роста в области. Такой рост в большей части связан с переделом и вывозом поступающих в регион по разным каналам денежных средств. Подтверждение этому можно найти в следующих данных статистики.

Так, уже четвертый год более половины так называемого валового регионального продукта (ВРП) Курганской области формируется за счет предоставления услуг, а не производства товаров. Соответственно и более половины основного капитала в регионе сегодня относится к непроизводственной сфере.

В-четвертых, казалось бы, значительный по своему месту в экономике области аграрный сектор в реальном исчислении занимает менее 10% ВРП области. Кроме того, чисто рыночные характеристики сельскохозяйственного производства остаются крайне слабыми. Так, например, по статистике в последние годы товарность курганского села составила не более четверти производимого валового продукта. И вряд ли даже серьезные колебания спроса на сельхозпродукцию существенно изменят нынешнее положение большинства сельских жителей Зауралья.

В-пятых, регион, один из очень немногих в России, теряет и без кризисных явлений в экономике существенную часть платежеспособного спроса через энергетическую составляющую затрат всех субъектов рынка. Сегодня мы имеем необъективно завышенные тарифы на электроэнергию (почти в полтора раза) и на теплоэнергию – в 2-4 раз по сравнению с большинством регионов России. Это связано, скорее всего, с коррупцией и той ситуацией, когда в Зауралье, единственном регионе РФ, все функции гарантированного поставщика оказались в частных руках. В результате данного положения можно утверждать, что из региона ежегодно уходит более 1,5 млрд р., снижая и без того слабый платежеспособный спрос. С этой точки зрения совершен-

но непонятным является значительный, даже по сравнению с предшествующими благоприятными годами, рост энерготарифов с начала 2009 г. Совершенно очевидно, что он направлен просто на возмещение коррупционной составляющей, падающей в связи с кризисным снижением энергопотребления. Кстати, доля энергетики в ВРП области вдвое превышает данный показатель всех соседних областей, что изначально убивает всякие конкурентные способности Зауралья.

В-шестых, совокупность вышеназванных особенностей привела к тому, что собственно денежный фактор не играет той роли в региональной экономике, которую он должен играть. Слабые позиции банков в инвестиционной сфере и создании кредитной эмиссии предопределяют в целом стагнацию производственного сектора. В течение последних 3-5 лет почти 50% денежного агрегата М2 составляют наличные деньги. Это значительно больше аналогичного показателя соседних регионов, а значит, основная часть населения живет от зарплаты до зарплаты и сохраняется множество неконтролируемых денежных операций, порождающих коррупцию и теневую экономику. Да и сама величина денежного агрегата М2 в области не превышает четверти ВРП региона. Какие уж здесь возможности банковской системы в сфере накопления и инвестиций!

В-седьмых, возможные точки экономического роста в регионе в последние десять лет подавлены региональной бюджетной политикой. Так, например город Курган в течение последних 7-8 лет собирает налогов в общей массе почти в три раза больше, чем собственно сам городской бюджет. Сама же область имеет налоговый потенциал в два с лишним раза меньше, чем общие бюджетные потребности. Этим и объясняется почти 50%-ная дотационность Зауралья в течение последних 8 лет. И тенденции по изменению данного положения не наблюдаются.

Исходя из названных особенностей региона, разразившийся экономический кризис так же своеобразно повлиял на нашу хозяйственную систему.

Учитывая, что федеральное правительство не собирается сокращать финансирование и уровень доходов в федеральных структурах и в целом во всей социальной сфере, можно ожидать, что существенно падения платежеспособного спроса в регионе не произойдет и кризисные явления не приобретут обвального характера. Попросту говоря, магазины, банки и риэлтерские компании с разного рода мелкими фирмами по предоставлению всевозможных услуг существенно не пострадают. Это показывает ситуация в региональной экономике за 2009 год. Свертывание производства, бюджетных расходов происходит относительно медленно, что создает иллюзию наличия работающей антикризисной программы.

Учитывая то, что собственно денежное обращение и деятельность крупного бизнеса находятся в крайне слабой зависимости от полномочий местной и региональной власти, а также уровень бюджетной обеспеченности Зауралья, областные антикризисные мероприятия могут носить весьма ограниченный характер. Вместе с тем, при реальной заинтересованности руководства регионом и последовательном проведении не-

которых мероприятий их положительный эффект может быть серьезным. К этому следует добавить, что рассматриваемые меры могут носить весьма жесткий административный и, казалось бы, нерыночный характер.

**Во-первых**, на уровне региона необходимо переориентировать чиновников с «кормления» за счет казнокрадства и коррупции к мотивации, основанной строго на их личном вкладе в развитие экономики. Это возможно сделать только путем четкого определения экономических показателей развития области в разрезе отраслей и конкретных натуральных показателей и жесткой персональной ответственности за их исполнение.

**Во-вторых**, крайне необходимо максимальное использование возможностей местного спроса для предприятий малого и среднего бизнеса собственного города и региона. Для этого следует не бояться использовать весь имеющийся «административный ресурс». Все бюджетные заказы следует в максимальной степени перевести по возможности на местные предприятия. Ликвидировать любые препятствия предприятиям Зауралья, работающим на местный, а особенно на соседние рынки. Искать и найти возможности обеспечить преимущества в самой области местного производителя перед иногородним, пусть даже в определенном ущербе конкуренции. Организовать специальные отделы в сети розничной торговли по реализации товаров местного производства, особенно что касается продуктов питания. Категорически недопустимым является сложившееся положение, когда в аграрном регионе практически не реализуются многие продовольственные товары местного производства. Крайне мало курганских круп, макарон, сыров, майонеза, яиц, кондитерских изделий и т.д. Достаточно беглого взгляда на наш продовольственный рынок, чтобы сделать вывод, что он не принадлежит местным производителям в какой-либо существенной степени. Такое положение следует срочно менять. Учитывая, что более 2/3 среднего дохода жители Зауралья затрачивают на питание – это для нас огромный рынок, освоение которого может значительно ослабить негативные кризисные явления и поднять занятость населения.

**В-третьих**, освоение местного рынка будет крайне затруднительно без решения вопроса об энерготарифах. Сложившаяся ситуация, когда фактически «энергوماфия», имеющая двух-, трехкратные тарифы еще и допускает старение основных фондов энергетического оборудования на 7-8% в год, становится просто нетерпимой. Далее – только гуманитарная или экологическая катастрофа. Местный рынок будет не освоить хотя бы потому, что иногородние поставщики более конкурентоспособны по причине низких затрат на тепло и электроэнергию. Исходя из этого необходимо срочно отменить любые платежи за разного рода подключения и присоединения и заморозить энерготарифы, хотя бы на два года. Это для Курганской области ключевой фактор, позволяющий существенно снизить последствия кризисного падения спроса и обеспечить занятость. В противном случае нынешние энергетики неизбежно будут углублять кризис по следующей схеме. Падение совокупного спроса отразится на снижении объемов производства, а значит и потреблении энерго-

ресурсов. А, как известно, тарифы утверждаются по тупо устоявшейся системе расчетов – доказанные издержки на хорошую жизнь энергокомпании, деленные на суммарный отпуск киловатт-часов и гигакалорий. Первое будет расти, а второе – снижаться. Значит, будет скачок тарифов, а за ним снижение конкурентоспособности и объемов производства местных производителей. И так далее – до ликвидации обрабатывающего сектора региона. В настоящее время доля затрат предприятий по производству и отпуску энергоресурсов в Курганской области превышает пятую часть ВРП – 20%, хотя в соседних регионах данный показатель составляет около 10%.

**В-четвертых**, существенным рынком, который нельзя потерять в кризисный период, остается рынок жилищного строительства. В данном случае необходимо максимально возможное ориентирование избыточных резервов банков на жилищное строительство под ипотечное кредитование. Следует изыскать максимально возможные объемы бюджетных средств на снижение процентов за кредит, и особенно для тех строительных проектов, которые в максимальной степени загружают местную стройиндустрию. Это должно стать главным критерием обеспечения льготного кредитования. Также следует предусмотреть возможности бюджетных гарантий для банков в этой сфере. Выдавать гарантии бюджета не за кредиты в развитие каких-то частных сетевых энергокомпаний, а за граждан, строящих жилье в области за счет местных ресурсов.

Крайне важным решением сегодня может стать следующее – **на год-два обязать предприятия инфраструктуры (тепло, вода, электроэнергия) обеспечивать подвод сетей к строящимся объектам за счет своих возможностей (пусть в рамках утвержденных лимитов)**. Это вполне возможное решение, которое приведет к росту продаж энергокомпаний, а значит, снижению удельных затрат и появлению большей прибыли. Такое решение очевидно приведет к приливу инвестиций и росту числа рабочих мест, заказов, налогов и т.д.

**В-пятых**, следует на уровне региона прекратить либеральные эксперименты в отраслях, где классические законы рынка не будут работать ни при каких условиях. Речь идет прежде всего об энергетике и ЖКХ. В наших условиях эти сферы не работают на развитие региона, а, напротив, играют роль большой ложки, которой вычерпываются последние ресурсы Зауралья. Просто недоумение вызывает процесс строительства так называемой ТЭЦ-2. Что мешало региональной власти войти контрольным пакетом или обеспечить получение кредита на постройку государственной или государственно-муниципальной ТЭЦ? Нет, вместе с федеральным центром область выделяет крупные суммы, а реальный доход будут на сто процентов получать весьма сомнительной репутации частники. Хотя фактически данный энергообъект оплатит население области.

**В-шестых**, пора уже навести порядок в вопросах наполнения бюджетов на местном уровне. Можно утверждать, что по причине коррупционной увязки властей в интересах частного бизнеса, мы как минимум недополучаем еще один бюджет. Так, согласно статис-

тике, общие поступления налогов за последние годы колеблются в пределах 10-15% ВРП. Совершенно очевидно, что это даже приблизительно не соответствует доле перераспределения ВВП, существующему в стране.

**В-седьмых**, при некотором снижении уровня доходов граждан крайне важным становится обеспечение гражданам возможности сохранить существующий уровень потребления. Это станет невозможным, если, например, при стагнации номинальных доходов в период кризиса существенно вырастут расходы на жилье, особенно на отопление. Здесь необходим комплекс мероприятий по экономическому обузданию монополистов. Можно применить опыт некоторых уральских городов и создать муниципальное предприятие по переводу части жилищного фонда города на отопление домовыми газовыми котельными. Тем более что газ уже пришел в большую часть областного центра. Это позволит гражданам снизить расходы на отопление в 3-4 раза и кардинально изменить ситуацию на потребительском рынке в считанные месяцы.

**В-восьмых**, следует иметь ввиду, что планируемый ощутимый рост производственных возможностей сразу будет ограничиваться отсутствием достаточно устойчивой инфраструктуры по дополнительным поставкам электроэнергии, тепла и воды, особенно в областном центре, где сосредоточен основной экономический потенциал региона. И если проблемы дополнительных энерго мощностей могут относительно безболезненно решаться путем поставок электроэнергии извне и развития малой энергетики, то с водообеспечением все обстоит хуже. Необходимы серьезные инвестиции в расширение водозаборных сооружений по мощности не менее 50-100 тыс. куб. м в сутки. В противном случае это сделает невозможным развитие производящего, а значит, энергоемкого бизнеса. Решение данной проблемы очевидно – в настоящее время возможно капитальное строительство и расширенное воспроизводство систем энергоснабжения на собственной финансовой базе данных организаций. Мешает этому только отсутствие заинтересованности областного управления и управленческие кадры энергоснабжающих предприятий.

**В-девятых**, и город Курган, и регион в целом в условиях слабого платежеспособного спроса должен, наконец, эффективно использовать имеющиеся активы. А это, прежде, всего, земля. Поэтому для противодействия кризисным явлениям следует принять необходимые нормативные акты и просто изымать неиспользуемые в течение 2-3 лет земли в государственную или муниципальную собственность. В конечном счете, спекуляция землей – это отвлечение крупных средств, никак не влияющих на конечный спрос. А таких земель и в области, и в областном центре достаточно.

**В-десятых**, следует создать настоящую точку роста в регионе, причем начать создание с бюджетного финансирования и дальнейшего привлечения частных средств. И это должна стать не новая ТЭЦ-2, строящаяся ныне за счет недофинансирования существующей инфраструктуры и завышенных энерготарифов, не дворец спорта или храм, а современное обрабатывающее

производство. И лучше всего – использующее сырьевые возможности области. Скажем, по типу челябинской «Макфы». Средства для такого проекта в регионе есть. Достаточно прекратить финансирование ряда строительных проектов, необходимость которых, мягко говоря, вызывает сомнение.

**И, наконец**, регион, по свидетельствам многих предпринимателей имеет крайне высокий уровень транзакционных издержек, связанный с неэффективностью исполнительной власти. Инвестиции не могут быть привлечены во многом только лишь по причине невозможности договориться с региональной и местной властью. Требуется изменить общую психологию политика, деления на кланы, взаимного недоверия и постоянного передела сфер влияния. Требуется формирование единой команды, ответственной за развитие области, а не формирование красивых статистических данных.

При выполнении рассмотренных мер, на наш взгляд, возможен экономический рост региона темпом 8-10% в год в сфере материального производства.

*М.С. Калинин*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Интегрированный логистический подход к бизнес-процессам за последние 5 лет коренным образом изменился. Управление логистическими операциями и цепочками поставок превратилось в высокоприбыльную и развитую сферу экономики. Этому способствовали новые хозяйственные отношения, которые возникли между поставщиками и потребителями в связи с необходимостью совместного управления материальными потоками на основе новейших ИТ. Оптимизация цепочек поставок и коллективного доступа к информации позволяет получить дополнительный эффект от взаимодействия их участников. Ключевым элементом логистических цепочек стали информационные ресурсы.

В настоящее время современные информационно-логистические системы (ИЛС) являются мощным инструментом для моделирования и оптимизации цепей поставок и транспортных систем крупных транснациональных компаний. Точность результатов, полученных посредством таких систем, дает возможность компаниям принимать стратегические и затратно-чувствительные решения в управлении сложными цепями поставок. Помимо этого, появляется возможность понимания потенциальных воздействий изменений различных рыночных условий на логистику цепей поставок в целом. Функционально такие системы охватывают практически весь спектр логистических проблем, возникающих в современном мире.

Использование современной ИЛС - это один из факторов формирования в современных условиях конкурентоспособного предприятия. Наиболее важными преимуществами использования информационных



систем в логистике с этой точки зрения являются:

- возможность значительного сокращения товарных запасов и потребностей в организации складских мощностей;
- оперативный контроль логистических процессов на предприятии и поиск путей для их оптимизации;
- уменьшение срока реакции заказа покупателя и ускорение его выполнения;
- формирование единого информационно пространства предприятия, что даёт возможность принимать обоснованные стратегические и тактические управленческие решения;
- возможность интеграции с ИЛС других участников рынка и формирования единой логистической системы для всех участников логистической цепи.

Внедрение и использование современной ИЛС на предприятии требует значительных финансовых вложений, и, соответственно, руководство предприятий стремится получить от этих инвестиций максимальный экономический эффект. Кроме того, в условиях финансового кризиса большинство российских предприятий приняли решение о необходимости максимального сокращения затрат, и в том числе затрат, связанных с используемыми информационными системами. Таким образом, возникает задача управления расходами на ИС.

Рассмотрим две стратегии решения задачи управления расходами на ИЛС. Первую из них мы назовем стратегией минимизации затрат, или «стратегией экономичности». Для нее характерны следующие общие положения:

- все затраты на ИЛС и отдача от ИЛС представимы в денежной форме;
- решения по проектам в области ИЛС должны приниматься исключительно на основании рассчитанных для них денежных потоков;
- активы, относящиеся к ИЛС, строго делятся на две группы - активы, касающиеся основного бизнеса, и непрофильные активы. Первые следует развивать в соответствии с логикой основного бизнеса, другие - сводить к минимуму.

Вторая стратегия состоит в максимизации отдачи от затрат на ИЛС и будет далее именоваться «стратегией результативности». Ее общие положения таковы:

- отдача от использования ИЛС не всегда может быть представлена в денежной форме;
- решения по проектам в области ИЛС должны приниматься на основании совокупности критериев, вытекающих из общей стратегии организации;
- граница между «профильными» и «непрофильными» активами для ИЛС условна, а решение о минимизации затрат и/или инвестиций в области ИЛС может привести к серьезным потерям в будущем.

Естественный ход событий при построении системы управления затратами на ИЛС ведет к трактовке расходов на ИЛС как накладных. Основная причина — неопределенность финансовой отдачи от ИЛС и сервисов ИТ, которая делает неуправляемыми соответствующие статьи затрат для финансовых служб, что вызывает при анализе затрат следующие вопросы: первый — возможно ли кардинально поднять точность изме-

рения финансовой отдачи от ИЛС? Второй — если поднять точность финансовых расчетов для ИЛС невозможно, то может ли существовать какой-то иной подход к оценке отдачи от ИЛС?

Рассмотрим механизм получения воздействия ИЛС на результативность организации, в частности, на финансовый результат ее деятельности. Предлагаемая нами модель этого механизма основана на понятии S-образной кривой, введенном Ричардом Фостером.

Затраты, измеренные в деньгах, сопоставляются с показателем результата, характеризующим определенную технологию. Показатель результата обычно измеряется каким-либо натуральным показателем производительности или качества. Для бизнес-процессов, которые также являются технологиями, показателями результата могут быть время выполнения, устойчивость результата и др.

Положительные результаты, получаемые при внедрении ИЛС в организации, можно разделить на две группы. Первая — повышение экономичности. Вторая группа — повышение результативности, не отражающейся на экономичности организации.

Основной положительный результат «стратегии экономичности» для бизнеса — снижение накладных расходов в части расходов на ИЛС. Ориентация на экономичность позволяет отсеять проекты развития ИС, не имеющие четкого экономического обоснования.

«Стратегия экономичности» влечет за собой и отрицательные последствия. Важнейшее из них — ограничение роли ИЛС в повышении результативности организации, т. к. принимаются только проекты, повышающие экономичность. Данная стратегия в определенном смысле порождает порочный круг. Современный управленческий учет весьма трудоемок, поэтому крайне желательна его автоматизация посредством ИЛС. Обоснование эффективности (т. е. экономичности) ИЛС требует данных управленческого учета. Итак, ИЛС невозможна без управленческого учета, а тот, в свою очередь, невозможен без ИЛС.

«Стратегия экономичности» позволяет существенно снизить расходы на ИЛС, однако достигается это ценой отказа от большей части проектов повышения результативности бизнеса организации, что едва ли приемлемо в период, когда необходима ускоренная модернизация бизнес-процессов и технологий производства.

Альтернативой этой стратегии является попытка построить процесс управления затратами на ИЛС, учитывающий задачу повышения результативности, что находится в рамках «стратегии результативности».

Предлагаемая методика измерения результативности основана на понятии технологического разрыва. Технологический разрыв возникает в том случае, когда определенная задача решается с использованием двух и более технологий (в том числе бизнес-процессов) с одним показателем результативности, но с разными технологическими пределами.

Процесс оценки результативности выглядит следующим образом. Исходный пункт оценки — сбалансированный набор измерителей, определяющий результативность организации в целом. Эти измерители раз-



вертываются в систему измерителей бизнес-процессов. Стратегия развития организации задает целевые значения показателей результативности. На следующем шаге определяются пути достижения целевых значений результативности. ИЛС здесь рассматриваются как средство достижения необходимых значений.

Современные стандарты управления требуют представления стратегии организации в виде *balanced scorecard* — системы показателей, оценивающих результативность и экономичность организации. Показатели группируются по признакам «внешние — внутренние», «финансовые — нефинансовые», которые образуют в совокупности 4 квадранта. Показатели, входящие в сбалансированную систему измерителей, называются ключевыми показателями результативности (KPI, Key Performance Indicators). Исходный пункт построения стратегии — отображение в виде KPI текущего состояния организации. ИС являются средством достижения целевых значений результативности, которые обычно не имеют адекватного представления в форме денежного потока. Поэтому достижение необходимых значений KPI и является в этом случае адекватным показателем отдачи от ИЛС.

Таким образом, экономическая оценка инвестиций в проект развития ИЛС в общем случае включает в себя оценку денежного потока и оценку изменения KPI организации и/или отдельных бизнес-процессов. При этом обязательно наличие одного набора измерителей (финансовых или нефинансовых), но не обоих сразу.

*А.Н. Келасов*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **КАЧЕСТВО СЕРВИСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

При осуществлении сервиса должен быть выполнен основополагающий принцип — обеспечен высокий экономический эффект, реализация которого достигается высоким качеством сервиса. В настоящее время качество предоставляемого предприятием–производителем сервиса выступает одним из важнейших факторов привлекательности выпускаемой им продукции для потребителей и повышения конкурентоспособности предприятия–производителя.

Показатель качества сервиса промышленного предприятия–производителя продукции производственно-технического назначения — это интегральный показатель, характеризующий качество всего комплекса услуг, сопровождающих промышленную продукцию на всех жизненных фазах: от фазы ее разработки до фазы ликвидации/утилизации, как процесса (технологическое качество) и как результата (функциональное качество) и определяющий возможность этих услуг удовлетворять требования предприятия–потребителя при сохранении или увеличении доходов предприятия–производителя и укреплении его конкурентных позиций на рынке.

Стержневая проблема в методологии оценки каче-

ства — научно обоснованный выбор номенклатуры параметров.

На рисунке 1 представлена система оценки качества сервиса промышленного предприятия по четырем группам параметров сервиса — доступности сервиса, стабильности и четкости обслуживания, коммуникативным и экономическим параметрам, в разрезе трех видов сервиса — информационного, бытового (продвигающего) и технического.

**Параметры доступности сервиса.** Чем менее избирателен сервис, тем меньше объем, уже ассортимент и ниже соотношение «качество / цена» предлагаемых производителем услуг. При определении меры территориальной доступности сервиса учитывается плотность и рациональность сети сервисных центров на обслуживаемой территории.

**Параметры стабильности и четкости обслуживания.** Эксплуатация промышленной продукции сопровождается постоянной циркуляцией больших объемов технической и коммерческой информации между предприятием–производителем и предприятием–потребителем. Высокая стабильность и оперативность информационных потоков, с одной стороны, обеспечивает высокую эффективность использования промышленной продукции у потребителя, с другой — является каналом обратной связи производителя с потребителями своей продукции и способствует «закреплению» клиентуры.

Бытовое (продвигающее) сервисное сопровождение промышленной продукции (лизинг, кредитование предприятий–потребителей, схемы оплаты «по мере использования» продукции на предприятии–потребителе и т.д.) с экономической точки зрения является товарным кредитом, предоставляемым производителем этой продукции своим потребителям.

Зачастую восприятие сервиса потребителем происходит через представление о приемлемых сроках его исполнения. При этом восприятие сроков обслуживания оказывается более сложным, нежели упрощенная оценка фактора времени. С одной стороны, потребители очень чувствительны к ситуациям, в которых им приходится подолгу ожидать исполнения услуги. Таким образом, у них складывается предвзятое отношение к ее качеству. С другой стороны, неоправданное в глазах потребителя сокращение времени обслуживания не всегда воспринимается ими положительно. Кроме того, фактор времени производитель сервиса и его потребитель воспринимают по-разному: производитель рассчитывает сроки предоставления сервиса с момента получения им заявки, а потребитель — с момента поломки.

Длительность цикла технического обслуживания охватывает период времени от момента поступления в службу сервиса предприятия–производителя заявки на технический сервис (поставка запасных частей, ремонт и т.д.) до момента ее выполнения и характеризует оперативность технического сервиса. Для плановых технических ремонтов и диагностики промышленной продукции этот параметр может быть количественно выражен показателем периодичности (частоты) этих видов обслуживания.



Рисунок 1 - Система оценки качества сервиса промышленного предприятия

**Коммуникативные параметры** качества сервиса промышленного предприятия со стороны потребителя трансформируются в критерии профессионализма и мастерства сервисного персонала, в его способность восстанавливать процесс взаимодействия в системе «производитель–потребитель» при возможных возмущениях в системе обеспечения качества сервиса.

**Экономические параметры.** Поскольку сервисное сопровождение обеспечивается в течение всей жизни промышленной продукции, начиная с ее разработки и заканчивая утилизацией или прекращением ее использования последним известным потребителем, то при количественной оценке качества сервиса необходимо учитывать действие фактора времени, а именно, неравноценность одинаковых сумм платежей предприятия–потребителя за предоставляемый ему сервис, относящихся к разным периодам времени. Поэтому необходимо привести в соответствие (продисконтировать) распределенные во времени затраты потребителя на сервис.

Понятие полной стоимости владения, или издержек за срок жизни, или совокупных затрат на приобретение, эксплуатацию и содержание технических средств почти не применяется в практике отечественных производителей продукции производственно-технического назначения, в то время как его применение усиливает воздействие качества сервиса на решение потребителя о приобретении промышленной продукции.

Дисконтированная стоимость сервиса за весь срок жизни промышленной продукции является составной частью полной дисконтированной стоимости владения ею. В связи с тем, что ускорение научно-технического прогресса постоянно поднимает требования к технической оснащенности всех секторов экономики, общей тенденцией для промышленной продукции является сокращение цикла ее жизни. В случае, если доля дисконтированной стоимости сервиса в полной дисконтированной стоимости владения слишком велика, потребителям становится экономически менее выгодно содержать и обслуживать уже имеющуюся у него продукцию в сравнении с приобретением новой.

Управление качеством предлагаемого промышленным предприятием сопутствующего его продукции сервиса может осуществляться на основе анализа отклонений фактических значений параметров качества от базовых (за базу сравнения в зависимости от целей сравнительного анализа принимаются параметры стандартов обслуживания, сервиса предприятия–конкурента, ведущего в отрасли, образа «идеала» системы сервисного сопровождения данной продукции). Очевидно, что чем больше они по своему значению, тем более быстрыми темпами должно происходить приближение к базовому уровню.

Поскольку данная методика отражает совокупность факторов, воздействующих на потребителя при выборе поставщика по параметру «сервис», и адаптирована к «встраиванию» в системы оценки более емких экономических категорий – конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия, показатели количественной оценки качества сервиса промышленного предприятия (параметры качества серви-

са, обобщенные показатели качества информационного, сбытового (продвигающего), технического сервиса и интегральный показатель качества сервиса промышленного предприятия) могут быть использованы последним в качестве:

- критерия самооценки по параметру «сервис»;
- инструмента изыскания резервов повышения качества обслуживания;
- инструмента изыскания резервов совершенствования эксплуатационных и производственно-технических характеристик сопровождаемой промышленной продукции по параметру «сервис»;
- инструмента изыскания резервов повышения конкурентоспособности промышленного предприятия в целом.

Высокое качество сервиса способствует «приручению» клиентуры с целью обеспечения постоянных контактов и роста доходов и прибыльности предприятия–производителя. Неудовлетворительное же качество сервиса вызывает немедленное, порой весьма длительное недовольство потребителя. Оно ухудшает имидж предприятия–производителя в его глазах и заставляет обратиться к конкурентам, выбор которых определяется уже не ценой или технологичностью предлагаемой ими продукции, а качеством совокупности оказанных услуг в процессе распределения по сбытовой сети, доставки и эксплуатации продукции.

*М.А. Кислякова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА**

В общем виде под конкурентоспособностью региона понимают место и роль региона в экономическом пространстве страны и на внешних рынках, способность региона соответствовать требованиям определенных рынков и выдерживать на них конкуренцию. Конкурентоспособность региона оценивается с помощью целого ряда показателей и индикаторов, таких как величина валового регионального продукта, величина производственных ресурсов, уровень жизнеобеспечения населения и т.д.

В то же время имеется целый ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность региона. К числу таких факторов относится, например, наличие в регионе развитой инфраструктуры, в том числе внешнеторговой. Особое значение инфраструктура внешней торговли (ИВТ) приобретает в приграничных регионах. Связано это в первую очередь с тем, что в силу географического положения региона его инфраструктура задействована в осуществлении внешнеторговых операций не только данного региона, но и внутренних регионов страны.

К внешнеторговой инфраструктуре следует относить:

- государственные органы и коммерческие организации, участвующие в реализации внешнеторговых операций (таможенные органы, транспортно-логистические компании, ТПП и т.д.);

- материально - технические объекты и технологии, необходимые для реализации внешнеторговых сделок, перемещения и обработки внешнеторговых грузов (транспортные коридоры, склады временного хранения, информационные системы и т.д.);

- нормативно-правовую базу, регламентирующую ведение внешней торговли в целом и деятельность всех входящих в инфраструктуру элементов.

Внешнеторговая инфраструктура оказывает существенное влияние на развитие внешней торговли региона и страны в целом. Кроме того, для российских регионов развитие ИВТ является все более важным фактором повышения привлекательности своих территорий для инвестиций и развития производства.

Именно от эффективности функционирования инфраструктуры внешней торговли во многом зависит конкурентоспособность национальных товаров и отечественной экономики на мировом рынке, поскольку затраты на реализацию внешнеторговой сделки и непосредственную доставку груза до потребителя составляют значительную долю в конечной стоимости товара на рынке.

Для успешного развития региона и повышения его конкурентоспособности состояние внешнеторговой инфраструктуры должно быть оптимальным и сбалансированным, соответствовать требованиям и условиям международной торговли, увеличивать скорость движения товаропотоков, способствовать сокращению транзакционных издержек импортеров и экспортеров.

Наиболее эффективной формой развития инфраструктуры внешней торговли является создание крупных транспортно-логистических центров, таможенно-логистических комплексов и терминалов, а также других подобных структур.

Развитие таможенно-логистической инфраструктуры в крупных транспортных узлах, в том числе строительство таможенно - логистических комплексов и терминалов, предусмотрено Концепцией таможенного оформления и таможенного контроля в местах, приближенных к государственной границе [1].

Поскольку перенос таможенного оформления на границу является приоритетным направлением развития таможенной службы Российской Федерации, наиболее актуальна идея создания и развития подобных комплексов и терминалов в приграничных регионах России.

В общем под таможенно-логистическим комплексом (ТЛК) следует понимать сложную взаимосвязанную систему различных элементов внешнеторговой инфраструктуры, объединенных территориально в единое целое, и оказывающих услуги, связанные с реализацией внешнеторговых сделок.

В рамках ТЛК предоставляется полный комплекс услуг, связанных с осуществлением внешнеторговых операций (подготовка внешнеторгового контракта, организация транспортировки, таможенная очистка товара и т.д.). Предполагается нахождение на единой террито-

рии таможенно-логистического комплекса представителей всех государственных и коммерческих структур, занятых в реализации внешнеторговых сделок. Кроме того, на территории ТЛК размещаются складские комплексы, необходимых для хранения грузов в процессе складской обработки, склады временного хранения, используемые для хранения товаров под таможенным контролем, и другие материально-технические объекты.

Новый толчок в направлении развития таможенно-логистической инфраструктуры дало письмо ФТС России № 04-21/42519 от 03.09.2009 года. В письме предлагается создавать в крупных транспортных узлах в пределах 30 км от линии таможенной границы Российской Федерации таможенно-логистические терминалы (ТЛТ). Под ТЛТ при этом понимается «... комплекс зданий, сооружений, территорий, объединенных в единое целое, в пределах которого оказываются услуги, связанные с таможенным оформлением товаров и транспортных средств, их хранением, транспортировкой вглубь страны, а также иные сопутствующие услуги...»<sup>1</sup>

Строительство таможенно-логистических комплексов и терминалов в приграничных регионах окажет положительное воздействие как на деятельность участников ВЭД, так и на положение и конкурентоспособность самого региона.

Значение ТЛК для участников внешнеэкономической деятельности очевидно:

- концентрация всех необходимых услуг на одной территории;

- сокращение времени и затрат на проведение всех необходимых процедур за счет непосредственной близости всех элементов ТЛЦ и за счет повышения согласованности их работы.

Создание и развитие ТЛК в регионе создаст ряд преимуществ и для экономики самого региона:

- создание новых рабочих мест в регионе;

- развитие и активизация внешнеторговой деятельности в регионе;

- увеличение доходной части бюджета за счет региональных налогов и сборов;

- привлечение в регион крупных участников внешнеэкономической деятельности;

- придание региону статуса крупного транспортно-логистического узла;

- повышение инвестиционной привлекательности региона и привлечение крупных инвесторов.

Кроме того, строительство таможенно-логистических комплексов в приграничных регионах будет способствовать решению ряда задач, поставленных в рамках Концепции: снижению транспортной нагрузки на крупные города Российской Федерации, инфраструктурному развитию приграничных регионов и т.д. [1]

#### Список литературы

1. Концепция таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе российской Федерации. Письмо ФТС России от 21 августа 2009 г. N 21-50/39656 "О направлении концепции".

<sup>1</sup> Письмо ФТС России от 08.09.2009 № 04-21/42519 "О направлении информации".



А.Е. Коваль

Курганский государственный университет, г. Курган

## ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ УРАЛА И КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Естественной основой водоснабжения народного хозяйства Урала являются местный сток, запасы воды в озерах и подземные воды. Неравномерность распределения этих вод по территории затрудняет их использование в хозяйстве.

В пределах Уральского экономического региона высокой водообеспеченностью местным стоком отличается Пермская область (296,4 тыс. м<sup>3</sup>/км<sup>2</sup>). Крайний юг Урала, а точнее, Оренбургская область отличается меньшей водообеспеченностью (58,9 тыс. м<sup>3</sup>/км<sup>2</sup>) в то время как в Республике Башкортостан составляет 168,5 тыс. м<sup>3</sup>/км<sup>2</sup>. Для Свердловской и Челябинской областей характерно 144,8 и 72,7 тыс. м<sup>3</sup>/км<sup>2</sup>. Курганская область имеет самую низкую удельную водообеспеченность в Уральском экономическом регионе - 13,7 тыс. м<sup>3</sup>/км<sup>2</sup>. По другим показателям водопользования наша область тоже имеет очень низкие результаты.

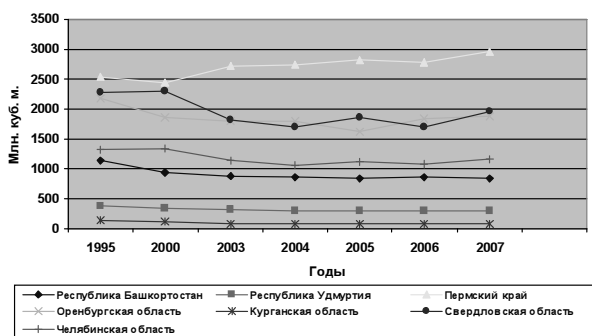


Рисунок 1 - Забор воды из природных источников Урала за период с 1995 по 2007 гг.

Обратимся к рисункам 1 - 5. По забору воды из природных источников, ее использованию и сбросу загрязненных сточных вод в водные объекты Зауралья находится на последнем месте. Но соотношение первого и третьего показателей настораживает (84 и 56 млн м<sup>3</sup>), когда около 67% загрязненных сточных вод сбрасывается в водные объекты. Благоприятную ситуацию можно наблюдать на примере Пермского края (соответственно 2965 и 279 млн м<sup>3</sup>) и Оренбургской области (1872 и 142 млн м<sup>3</sup> соответственно), где сброс сточных вод составляет менее 10% от забора водных ресурсов.

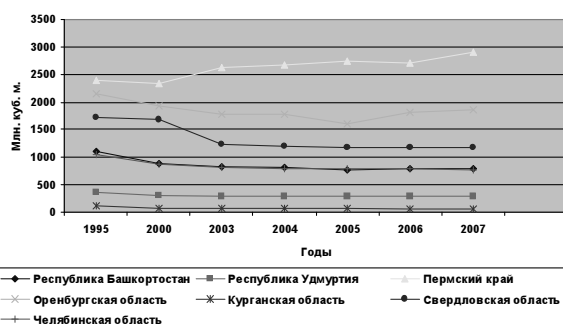


Рисунок 2 - Использование свежей воды Урала за период с 1995 по 2007 гг.

Динамика забора воды показывает, что с 1995 года эта величина снизилась на 40%. Использование воды к 2007 году снизилось на 47%. С целью экономии и рационального использования водных ресурсов на ряде предприятий внедрено оборотное водоснабжение. Такими системами пользуются Курганская ТЭЦ, ОАО «Синтез», ОАО «Курганмашзавод», ООО «КЗКТ», ОАО «ШААЗ». Экономия воды на некоторых предприятиях за счет внедрения оборотного водоснабжения достигает 93 - 98 %.

Подземные воды имеют большое значение в водоснабжении населения и объектов экономики, но эксплуатируются они недостаточно эффективно. В области - несколько сотен бесхозных скважин, из которых около 90 – самоизливающихся.

Главными *водопотребителями* на Урале и в Курганской области являются жилищно-коммунальные службы, промышленные предприятия и сельское хозяйство. Их соотношение на 2007 год составляет 21,8%, 74,7% и около 1% соответственно. В нашей области – 54%, 41,3% и 3,5%. В результате многочисленных утечек воды предприятиями 19,7% теряется.

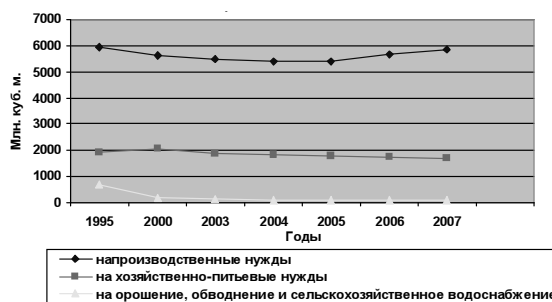


Рисунок 3 - Забор воды из природных источников Урала на различные нужды за период с 1995 по 2007 гг.

Динамика использования свежей воды на различные нужды практически не изменились. А вот данные по сельскому хозяйству снизились почти в 10 раз, что связано с сокращением фермерских и других хозяйств (рисунок 3). Общая тенденция использования воды среди регионов Урала остается неизменной: лидерами являются промышленные предприятия Пермского края и Оренбургской области (рисунок 4).

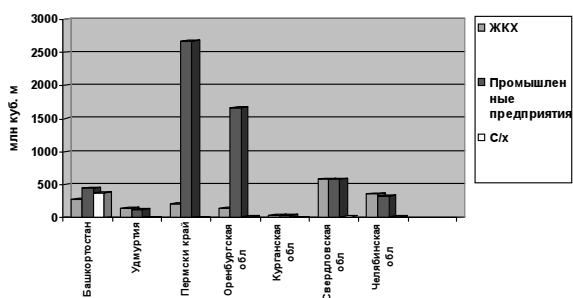


Рисунок 4 - Использование свежей воды Урала на различные нужды по регионам в 2007 году

Объем сброса загрязненных сточных вод Зауралья в водные объекты увеличился более чем в 3 раза, хотя эта величина на рисунке 5 имеет самый низкий рейтинг. В настоящее время у нас функционирует 30 очистных сооружений. Ежегодно объем сброса сточных вод составляет 50 - 60 млн кубометров, с ними в водные объекты поступает от 60 до 70 тыс. тонн загрязняющих веществ. Не лучшая ситуация и в Оренбургской области: при снижении использования воды сброс сточных вод увеличился в 2 раза (по сравнению с 1995 г). Немного лучше ситуация в Челябинской области, где использование воды снизили на 27%, а сброс сточных вод увеличили на 53% (рисунки 2,4 и 5).

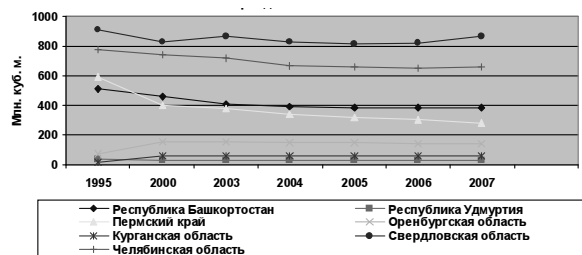


Рисунок 5 - Сброс загрязнённых сточных вод Урала в поверхностные водные объекты за период с 1995 по 2007 гг.

Проанализировав кратко ситуацию использования водных ресурсов на территории Урала и Курганской области, необходимо выделить основные подходы к решению водохозяйственных проблем:

- снизить затраты на водоподготовку и водоподачу;
- усилить процесс перевооружения предприятий и модернизации производственных циклов (снижение водоемкости некоторых видов производства);
- увеличить доли повторно используемых вод для водоснабжения производственных циклов;
- усилить процесс реконструкций очистных сооружений хозяйственно-бытовой канализации (расширить мощности, внедрить дополнительные ступени очистки и доочистки);
- снизить уровень аварийности производственного оборудования, частоты чрезвычайных ситуаций, усилить технологическую дисциплину на производстве и др.

#### Список литературы

1. Охрана окружающей среды в России: Статистический сборник. -М., 2008.

В.П. Коновалова

Курганский государственный университет, г. Курган

## АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из важнейших факторов, способствующих росту экономики, является инвестиционная активность предпринимательства. Решение задачи повышения инвестиционной активности обеспечивается рынком и регулирующим воздействием государства на инвестиционный процесс.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. одним из направлений перехода экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития является создание конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику:

- создание и развитие конкурентных рынков, последовательная демонополизация экономики;
- поддержка образования новых компаний и новых видов бизнеса, основывающихся на инновациях, стимулирование развития малого бизнеса;
- обеспечение высокого качества государственного администрирования в сфере экономики.

В этой связи возрастает роль антимонопольной политики как комплекса мер государственного управления, направленных на предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности, обеспечение всем хозяйствующим субъектам равных условий конкуренции и недопущение недобросовестной конкуренции.

Современная антимонопольная политика имеет несколько основных направлений:

- стимулирование предпринимательства;
- развитие конкурентных начал;
- организационно-правовое обеспечение антимонопольной политики.

Для реализации антимонопольной политики во всех направлениях используют определенные методы. К главным методам антимонопольной политики в РФ можно отнести ограничительные меры, запреты, контроль, наблюдение за деятельностью хозяйствующих субъектов.

Систему федеральных антимонопольных органов в настоящее время составляет Федеральная антимонопольная служба (ФАС) и ее территориальные органы. К ее основным задачам относятся:

- содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Главная тенденция совершенствования антимонопольной политики в России заключается в совершенствовании антимонопольного законодательства.

Управлением Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Курганской области за период с 2004 по 2008 г. было рассмотрено 377 заявлений по признакам нарушения антимонопольного законодательства на товарных и финансовых рынках (таблица 1). Большая часть заявлений связана с нарушением запрета на злоупотребление хозяйствующими субъектами доминирующим положением на рынке (в 2004 г. -81%, 2005 г. – 66%, 2006 г. – 60%, 2007 г. -69%, 2008 г. – 58%).

Таблица 1 - Характеристика поступивших заявлений по нарушению законодательства на товарных и финансовых рынках за 2004 – 2008 гг.

Вид нарушения	Количество нарушений по годам				
	2004	2005	2006	2007	2008
Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением	47	39	40	65	57
Ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов	-	-	1	-	1
Недобросовестная конкуренция	2	-	3	9	7
Ограничивающие конкуренцию акты и действия (бездействие) федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, а также государства, внебюджетных фондов, Центрального банка РФ	4	13	14	8	18
Несоблюдение антимонопольных требований к торгам	1	-	3	12	9
Создание и реорганизация коммерческих организаций без предварительного согласия антимонопольного органа	1	-	-	-	-
Проведение сделок с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций без предварительного согласия антимонопольного органа	2	5	2	-	-
Другие нарушения	1	2	4	-	4
Всего	58	59	67	94	99

В 2004 году в Управлении сложилась практика направления нарушителям соответствующих писем с разъяснением требований закона. В связи с этим часть нарушений устраняется без возбуждения дел, причем количество устраненных нарушений без возбуждения уголовного дела в последние годы растет.

Анализ реализации антимонопольной политики в Курганской области позволил выявить ряд проблем. Одна из важнейших проблем – это большое количество нарушений антимонопольного законодательства сторонами органов государственной власти и местного самоуправления. Данная проблема распространена на всей территории России. Так, за последние 3 года, по данным ФАС России, доля нарушений антимонопольного законодательства органами власти сохраняется на устойчиво высоком уровне. УФАС по Курганской области за 2004 – 2008 гг. проведены проверки (с выездом в муниципальные образования) муниципальных актов на соответствие антимонопольному законодательству. Выявлено 65 нарушений. Наиболее распространенным видом нарушений является необоснованное препятствие созданию новых хозяйственных субъектов (21

нарушение), причем данный вид нарушений был отмечен только в 2007 и 2008 годах.

В 2007 и 2008 гг. возбуждено 35 дел (2007 г. -13, 2008 г. 15) по признакам нарушения ст.15 Федерального закона «О защите конкуренции» № 135 – ФЗ в отношении:

- органов местного самоуправления (28 дел);
- органов государственной власти субъектов РФ (5 дел);
- федеральных органов исполнительной власти (2 дела).

Таблица 2 - Виды нарушений, направленных на недопущение, ограничение, устранение конкуренции и ущемление интересов хозяйствующих субъектов

Виды нарушений	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Необоснованное препятствие на создание новых хозяйствующих субъектов	-	-	-	11	10
Необоснованное препятствие деятельности хозяйствующих субъектов	4	1	1	-	-
Установление запретов на осуществление отдельных видов деятельности	-	1	-	-	1
Необоснованное применение льгот и преимуществ	2	6	1	-	-
Иные нарушения, ограничивающие самостоятельность хозяйствующего субъекта	-	2	1	-	-
Иные нарушения, создающие дискриминационные условия	-	1	1	-	-
Иные нарушения, ограничивающие деятельность хозяйствующего субъекта	1	-	-	-	-
Совмещение функций органов власти с функциями хозяйствующего субъекта	1	-	-	2	-
Наделение властных органов полномочиями, влекущими ограничение конкуренции	-	-	-	-	1
Указания о приоритетной поставке товаров, заключении договоров	-	-	-	1	3
Установление запретов на продажу товаров	-	-	-	-	1
Прочие нарушения	3	6	1	2	-
Итого	11	17	5	16	16

Таким образом, антимонопольное законодательство само по себе не создает систему свободного предпринимательства и конкуренции, реализации инвестиционной политики. Оно успешно может действовать в условиях существующей конкурентной рыночной системы, защищая и поддерживая ее. Методы и основные направления антимонопольной политики в России постоянно меняются с целью поиска того способа борьбы с нарушителями антимонопольного законодательства, который будет наиболее эффективным.

За последние годы было принято несколько нормативных актов, направленных на развитие конкуренции, а в уже существующие были внесены дополнения и поправки.

## НАЛОГОВАЯ ЛЬГОТА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На современном этапе развития российской экономики, когда долгосрочные банковские кредиты остаются малодоступными, а самофинансирование выступает одной из основных форм обеспечения инвестиционной деятельности организаций, принципиально важно стимулировать налоговыми методами активное использование собственных средств в качестве основных источников расширенного воспроизводства основного капитала.

Поэтому задача повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов обуславливает необходимость выработки эффективных инструментов налогового регулирования и стимулирования.

Одним из таких инструментов с начала экономических преобразований в нашей стране являлись налоговые льготы.

Российское налоговое законодательство определяет льготы по налогам и сборам как предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере (ст. 56 НК РФ).

Теория налогообложения предполагает выполнение налоговыми льготами двух основных функций: компенсационной и стимулирующей.

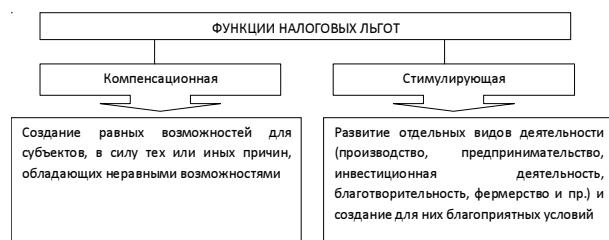


Рисунок 1 - Функции налоговых льгот

Налоговые льготы уменьшают денежные обязательства хозяйствующих субъектов перед государством; способствуют увеличению прибыли хозяйствующих субъектов, росту объема их собственных финансовых ресурсов.

В экономической литературе не сложилось однозначного отношения к налоговым льготам: существуют как сторонники льгот, так и противники.

Сторонники льгот (Майбуров И., Николаева И., Шульга И., Артемьева С., Калинин А. и др.) настаивают на значимой стимулирующей функции, объективно необходимой для создания благоприятных условий развитию отдельных видов экономической деятельности, а также их социальной функции, предназначенной для

снижения налогового бремени социально незащищенных слоев населения.

Противники льгот (Морозов Н., зарубежные авторы либеральных учебников) обуславливают негативное отношение к ним тем, что льготы являются прямым вычетом из налоговых поступлений, причитающихся государству, т. е. по сути это недополученные бюджетом денежные средства. В таблице 1 представлены данные, характеризующие объем недопоступления налога в связи с предоставлением налоговых льгот по Курганской области.

Таблица 1 - Сумма недопоступления налога по Курганской области в связи с предоставлением налоговых льгот, руб.

Налог	Сумма недопоступления налога в связи с предоставлением налоговых льгот по состоянию на		
	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
1. Налог на прибыль организации	77666	88634	99828
2. Налог на имущество организаций	983563	1042005	583049
3. Транспортный налог			
- по юридическим лицам	17506	19874	15295
- по физическим лицам	3429	5318	6717
4. Единый социальный налог			
- Федеральный бюджет, ФФОМС, ТФОМС	155241	141156	162684
- ФСС	155210	141156	162684
5. Налог на добычу полезных ископаемых	4807	8178	11045
6. Земельный налог			
- по юридическим лицам	100027	105438	14729
- по физическим лицам	684	355	543
7. Налог на имущество физических лиц	13245	22250	28831

Российское законодательство пытается исходить из сочетания обеих изложенных выше точек зрения.

Однако, существующая система налоговых льгот в Российской Федерации далека от совершенства и имеет ряд недостатков (рисунок 2).

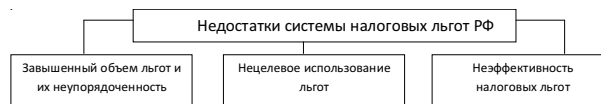


Рисунок 2 - Недостатки системы налоговых льгот РФ

С учетом существующих недостатков, реформирование должно сводиться к максимальному сокращению и упорядочиванию числа льгот.

Льготы призваны быть экономическими стимулами и их применение должно быть строго избирательным. Поскольку льгота – это всегда нарушение фискальной природы налога и общих принципов обложения (всеобщности, равенства, нейтральности и т.д.), то предоставление льгот должно проходить в индивидуальном порядке и под абсолютным контролем государства.



Льготы призваны быть экономическими стимулами. Экономическое стимулирование в настоящее время осуществляется как в форме пониженной налоговой ставки и освобождения от налога, так и в форме целевых налоговых льгот.

В практике же налогового стимулирования нет четко определенной системы, а применяются разрозненные мероприятия, которые не позволяют добиваться существенного изменения сложившегося положения в инновационном развитии российской экономики. Сложившаяся налоговая система нацелена прежде всего и больше всего на реализацию фискальной функции налогообложения. Налоговое законодательство в России не обеспечивает решения с помощью налогов социальных, экономических, инвестиционных проблем общества.

Наибольшую возможность для регулирующего воздействия на темпы, масштабы и направления инвестиционной деятельности представляет использование таких важнейших механизмов, как прибыль, амортизация, инвестиционный налоговый кредит, а также серьезная государственная поддержка малого и среднего бизнеса и укрепление прав и ответственности региональных и местных органов власти, в том числе и в области налогообложения.

*Р.В. Константинов*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Сегодня логистика становится ключевым звеном деятельности любого предприятия. Использование основных принципов логистики, таких как точно в срок, оптимизация партии поставок, быстрое реагирование на изменение внешней среды, необходимое качество товаров и услуг, минимизация совокупных издержек, служит основным методологическим подходом к повышению организованности и эффективности деятельности предприятия и позволяет опередить своих конкурентов.

В основе процесса управления материальным потоком лежит обработка информации, циркулирующей в логистических системах. Необходимым условием согласованной работы всех звеньев логистической цепи является наличие информационных систем, которые подобно центральной нервной системе способны быстро и экономично подвести нужный сигнал к нужной точке в нужный момент. Одним из важнейших условий успешного функционирования производства в целом является наличие такой системы информации, которая позволила бы связать воедино всю деятельность (снабжение, производство, транспорт, складское хозяйство, распределение и т.д.) и управлять ею исходя из принципов единого целого. На современном уровне развития

общественного производства стало очевидно, что информация – это самостоятельный производственный фактор, потенциальные возможности которого открывают широкие перспективы для укрепления конкурентоспособности фирм. Потоки информации являются теми связующими нитями, на которые нанизываются все элементы логистической системы.

Организацией потока данных, сопровождающих материальный поток, созданием и управлением информационными системами, которые технически и программно обеспечивают передачу и обработку логистической информации, занимается информационная логистика. С помощью информационной логистики и совершенствования на ее базе методов планирования и управления в компаниях ведущих промышленных стран происходит в настоящее время процесс, сутью которого является замена физических запасов надежной информацией.

Массовое использование компьютеров, создание прикладных программных систем, автоматизирующих процессы планирования, прогнозирования, принятия решений, ведения баз данных, создание средств передачи данных (например, электронный обмен данными EDI, компьютерные сети, спутниковые телекоммуникационные системы) дало возможность отслеживать все этапы движения сырья, деталей, готовой продукции, что, в свою очередь, позволило четко выявить огромные потери в существующих схемах управления материальным потоком. Поэтому возникла необходимость разработки новых, эффективных способов организации и управления всеми видами потоков на предприятиях. Кроме того, появились принципиально новые возможности:

- автоматического отслеживания наличия полуфабрикатов, выпуска готовой продукции, состояния производственных запасов, объемов поставок материальных ресурсов, места нахождения грузов на пути от производителя до потребителя;

- оперативной передачи информации о реквизитах транспортируемых грузов (особенно в международном сообщении);

- осуществления мониторинга и управления в режиме реального времени всеми фазами движения продукта – от первичного источника сырья через промежуточные производственные, складские и транспортные процессы вплоть до конечного потребителя;

- оперативного получения, обработки и анализа информации о рынках сбыта, о деятельности фирмы, оценки ее конкурентного положения;

- использования «безбумажных» технологий: электронной подписи, электронных платежных систем, передачи электронной сопроводительной документации при оформлении банковских счетов, заключении договоров, транспортировки грузов и т.д.;

- создания систем электронной коммерции.

Использование информационных технологий позволило поднять эффективность управления материальными потоками на принципиально новый уровень.

Современная логистика немыслима без активного использования информационных технологий. Трудно представить себе формирование и организацию рабо-

ты цепей поставки без интенсивного, постоянного оперативного обмена информацией, без быстрого реагирования на потребности рынка. Сегодня практически невозможно обеспечить требуемое потребителями качество товаров и услуг без применения информационных систем и программных комплексов для анализа, планирования и поддержки коммерческих решений в логистических цепях. Более того, именно благодаря развитию информационных систем и технологий и автоматизации типовых технологических операций логистика стала доминирующей формой организации товародвижения на высококонкурентных рынках экономически развитых стран.

*Л.Н. Коныхина  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

Экономика знаний – это экономика, где основной движущей силой прогресса являются знания, сосредоточенные в человеческом капитале и окружающем его информационном поле.

Социология рассматривает экономику знаний как экономику ежедневной технологической революции, которая тесно связана с постиндустриальным этапом развития общества.

Этот этап характеризуется резким ускорением НТП, преобладанием отраслей, связанных с информационно-коммуникационными технологиями, и, как следствие, изменением структуры общества и образа жизни человека.

К экономике знаний в самом широком смысле сегодня относят три основные сферы: НИОКР и инновации, образование и обучение, способствующие формированию интеллектуального капитала, и информационные и компьютерные технологии (ИКТ). Поэтому ее сегодня называют инновационной экономикой, «новой экономикой».

Слагаемыми данной экономики выступают: возрастающая взаимозависимость рынков капитала и новых технологий, усиление социальной ориентации технологий, глобальный характер создания и использования новых знаний, технологий, короткие инновационные и жизненные циклы продуктов и услуг. Компьютер выступает в новой экономике как относительно универсальное средство производства, реализующее уникальные способности человека. Закон убывающей отдачи вытесняется законом повышающейся отдачи.

Экономика знаний успешно функционирует в развитых и новых индустриальных странах, дает ощутимые результаты. Производство знаний является основным источником экономического роста. Примером служат США, Западная Европа, Япония и другие страны мира.

Так, доля США в населении мира менее 5%, в мировом ВВП – более 20%, в мировых расходах на НИОКР – свыше 40%. Примерно 60% рабочей силы страны составляют люди с высшим или неоконченным высшим образованием. В 90-е годы XX столетия в США начала расти производительность труда на 3-4% в год.

В Китае перспективная программа создания «Экономики знаний» предусматривает к 2020 году сокращение зависимости от иностранных технологий с 80 до 30%. В экспорте страны весомую долю составляют интегральные схемы, компьютеры, цифровые камеры, мобильные телефоны, но пока сделаны в большинстве по зарубежным технологиям. Думая о будущем, Китай уже сегодня выпускает вчетверо больше инженеров, чем США.

Доля нашей страны в мировых расходах на НИОКР составляет менее 2%. Это очень низкий показатель по сравнению с развитыми странами мира.

XXI век поставил перед Россией задачу: перейти к экономике знаний, превратиться в инновационную державу.

Чтобы реализовать эту задачу, нужны кадры, которые формирует система образования, призванная дать массовый уровень образования, соответствующий инновационной экономике.

Средняя общеобразовательная школа должна обеспечить эффективные (готовые к производственному применению) знания информационных технологий, английского языка, основ экономики и права. Учеников надо обучить методике научных исследований в области химии, физики, биологии и других фундаментальных и прикладных наук. С этой целью в каждой школе необходимо создать научные кружки, открыть творческие лаборатории, оснастить их новейшей аппаратурой и препаратами.

Особая миссия отводится профессиональному высшему образованию. Вузы должны работать на опережение, стать инновационными центрами. Принцип обучения «Чем больше возможных знаний, тем лучше» устарел. Надо учить тому, что необходимо в жизни.

Согласно постановлению Правительства РФ от 14.02.2006 г. №89 в России стали проводиться конкурсные отборы вузов, внедряющих инновационные образовательные программы. В 2006 году победителями стали 17 вузов, в 2007 – 40. Им в 2006-2008 годах выделено 30 млрд рублей.

Инновационный потенциал вузов за последние 3 года определялся по следующим показателям:

- эффективность научной и инновационной деятельности;
- состояние подготовки кадров;
- интеллектуальный потенциал вуза;
- обеспеченность инновационной деятельности материальной и информационной базой.

Следовало бы добавить еще один показатель – востребованность и трудоустройство выпускников вузов.

Велика роль вузов в построении региональной инновационной системы. Она связана с развитием следующих направлений деятельности:

- воспроизводство научно-технического (интеллектуального) потенциала, необходимого для разработки и коммерциализации инноваций;
- производство инновационной продукции и услуг собственными силами;
- инкубирование и генерация предприятий малого бизнеса, связанных с вузом;
- формирование инновационной инфраструк-

туры поддержки инновационной деятельности (ИД), обслуживающей потребности региональной инновационной системы;

- подготовка кадров для ИД;
- формирование инновационной культуры в бизнес-среде.

В 2005 году были проанализированы инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО. В процедуре рейтинговой оценки участвовали 19 показателей. Информация была получена от 14 вузов из 22 (64% всех вузов УрФО), имеющих инновационный и внедренческий потенциал.

Анализ показал, что для подавляющего большинства вузов инновационный потенциал многократно превышает инновационную активность, т.е. эффективность инновационной деятельности крайне низка. Преобладают некоммерциализованные результаты, т.е. результаты инновационной деятельности не находят внедрения в экономику региона, фирм, малого и среднего бизнеса.

В последующие годы вузы несколько активизировали свою деятельность.

Создаются учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК), технопарки различных типов, определяются приоритеты научно-инновационной деятельности вузов как части социально-экономической среды региона, разрабатываются системы индикаторов, оценочных показателей и способов их определения...

Однако, вузы, за редким исключением, еще не стали такими инновационными центрами, какие требуются экономике знаний, готовят кадры по обычным программам, методикам.

*Л.Н. Коляхина, Е.Н. Сурова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

В условиях современного финансово-экономического кризиса началось формирование и развитие инновационного предпринимательства. По словам Председателя Совета Федерации Сергея Миронова, альтернативы переходу на инновационный путь развития у России нет, и самый эффективный импульс такому переходу может придать лишь малое и среднее предпринимательство. Эту позицию поддерживает и Министр экономического развития Э. Набиуллина. 9 октября 2009 года в рамках панельной дискуссии на Инновационном форуме в г. Томске она заявила, что в 2010 году программа поддержки малого бизнеса будет в большей степени переориентирована на поддержку инновационного малого предпринимательства, и стратегическая задача, поставленная Президентом России Д.А. Медведевым, должна быть выполнена: число занятых в малом предпринимательстве к 2020 году составит 60% от всего занятого населения страны.

Реализуется государственная инновационная политика РФ до 2010 года, где определенное место отведено и инновационному предпринимательству.

В 49 регионах приняты собственные законы по инновационной деятельности. В феврале 2006 года Правительством Курганской области в целях формирования инновационной среды утверждена Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области до 2015 года.

Реализация данной концепции создает условия для формирования следующих кластеров на территории области:

- разработка, совершенствование и внедрение новых технологий в практику сельскохозяйственного производства на базе Курганского научно-исследовательского института сельского хозяйства, Курганской сельскохозяйственной академии, ЗАО «Картофель», ОПХ «Садовое», ЗАО «Кургансемена»;
- технологическое обновление машиностроительного комплекса на базе отдела механики транспортных машин Института машиноведения УрО РАН, Курганского государственного университета и крупных промышленных предприятий Курганской области;
- создание транспортно-логистического кластера по принципу «сухого порта».

Сформирован каталог инвестиционных проектов и реестр инвестиционных площадок Курганской области. Законодательно установлена система поддержки инвесторов, реализующих инвестиционные и инновационные проекты, имеющие значение для социально-экономического развития области.

Задача развития инновационного предпринимательства очень сложна. Вклад российского малого и среднего бизнеса в ВВП страны ничтожно мал (13-14%). Для сравнения, в Европе он составляет 50%, в США – 53%, Китае – 60%, Японии – 70%. Доля инновационного предпринимательства в ВВП России еще меньше (от 1,5 до 3%) [ 1 ].

Пока не обеспечивает его развитие и вступивший в силу Закон о развитии малого и среднего предпринимательства, подзаконные акты до сих пор не приняты.

Требует улучшения и кредитная система страны: банки должны предпринять особые подходы к инноваторам, упростить процедуру оформления кредита, снизить процентные ставки.

Назрела необходимость ввода налоговых каникул сроком на 3,5 года для инновационного малого и среднего бизнеса. Сегодня задолженность по налогам держится на уровне 35%, налоговые проверки только за последние полгода выросли на 8%.

Понизился в период кризиса спрос на продукцию малого и среднего бизнеса. Здесь ведущую роль может сыграть система госзаказа, электронных торгов, поворота крупных предприятий в сторону мелких.

Отсутствует в России единая информационная база изобретений и внедрений, что значительно ослабляет инновационную деятельность в предпринимательстве.

Нет свободного доступа к недвижимости (аренда площадей). Существуют проблемы с подключением к объектам инфраструктуры.

Назрела необходимость создания на региональном уровне программы для субсидирования подключения малых предприятий к энергосистемам, а также государственных имущественных фондов, которые бы спо-



способствовали решению вопросов по аренде и приватизации площадей.

Целесообразно рассмотреть возможность выкупа предпринимателями помещений, которые они уже используют для ведения бизнеса, «вне конкурса, но по рыночной цене».

Для малых промышленных предприятий также целесообразно создать специальные промышленные площадки, которые, «чем-то похожи на промзоны, но в отличие от последних там нет таможенных и налоговых льгот».

На данный момент существует ряд программ финансовой поддержки малого бизнеса. Через Внешэкономбанк было выделено 3 млрд рублей. Однако, эту сумму следует увеличить в 3 раза. Для этого необходимо привлекать и другие банки, например, Сбербанк или ВТБ, применять механизмы микрофинансирования, подумать о залоговых фондах, которые бы помогли бизнесменам брать кредиты.

По-прежнему низка правовая грамотность малого и среднего предпринимательства. Многие нарушения со стороны чиновников происходят именно в силу этой причины. В рядах неконсолидированного бизнеса знает законодательство не более 20% предпринимателей.

До сих пор не проявляют должного интереса и готовности к сотрудничеству с малым бизнесом министерства и ведомства, региональная и местная власти.

Не решается по-государственному вопрос и о кадрах в малом предпринимательстве, а без знаний нет и не может быть инноваций.

Инновационная деятельность направлена на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом ее является новая и дополнительная продукция, услуги или продукция и услуги с новыми качествами.

Именно поэтому малое и среднее предпринимательство пошло в технопарки, большинство которых создано при вузах, а также на базе государственных научных центров (ГНЦ), в академгородках, наукоградах.

В лучших технопарках в период становления выживает 90% инновационных предприятий. Они позволяют в короткие сроки получать ускоренную отдачу от НИОКР через сектор частного предпринимательства.

**В Курганской области начал функционировать первый технопарк регионального масштаба.** Рождение регионального технопарка — это совместный проект Правительства Курганской области и **ОАО «НПО «Курганприбор»**», которые выступили его учредителями, общая стоимость проекта — 20 млн рублей.

На момент открытия в технопарке оборудованы 40 рабочих мест, оснащенных ПК. Все рабочие места связаны с Интернет, копицентром. Есть конференцзал, мини-типография. Установлено, что резидентов — тех, кто будет разрабатывать свои инновационные проекты на базе технопарка, будут отбирать на конкурсной основе.

В Курганской области появился свой бизнес-инкубатор. В нем предпринимателям помогут специалисты-менеджеры и маркетологи, финансовые консультанты и консультанты по бухгалтерскому учету, юристы. Цель бизнес-инкубатора — поддержка начинающих

малых предприятий, внедряющих перспективные разработки в бизнес или в производство, и как следствие, - создание новых рабочих мест и рост налоговых поступлений в бюджеты различного уровня.

Одной из форм поддержки инновационного процесса является создание фирм-инкубаторов. Первые фирмы-инкубаторы в России были рассчитаны в основном на поддержку прикладных технологий. Однако в дальнейшем, по мере накопления опыта работы, планируется все больше внимания уделять поддержке инновационных организаций. При этом, учитывая зарубежный опыт, предполагается финансировать инновационную деятельность за счет других направлений работы бизнес-инкубатора и его малых оргструктур.

Итак, инновационное предпринимательство России начинает развиваться. В федеральных фондах поддержки инновации объем капитала приближается к ста миллиардам рублей. Нужны новые идеи, проекты, разработки, условия, позволяющие реализовывать инновации, воплощать их в новые продукты, услуги.

Малые предприятия часто лучше видят тенденции развития рынка, более умело приспосабливаются к запросам.

Они не могут позволять себе для развития инновационных решений тратить столько же времени, сколько тратит большой бизнес. Инновационные процессы в малом предпринимательстве должны протекать значительно быстрее и давать осязаемый результат для потребителя.

#### *Список литературы*

1. *Инновационный малый бизнес – в центре внимания совета Федерации // Деловая пресса. - 2009. - № 39 (540) (9 октября)*

**К.В. Коркина, О.Е. Васильева**

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА КУРГАНА**

Сегодня имидж и репутация территории становятся составляющими национального капитала. А проблемы формирования и продвижения имиджа и репутации территорий зачастую трактуются с позиции определения стратегических приоритетов развития страны (региона) и даже формулировки национальной идеи.

После распада СССР, когда наша страна поменяла вектор развития экономики на рыночный, перед российскими городами встала проблема ожесточенной территориальной борьбы за государственную поддержку, население, туризм, инвестиции, бизнес — и, в конечном счете, - за сферы влияния. В этом контексте города представляют собой мегапредприятия. Они вынуждены себя «продавать», используя инструменты маркетинга территории. Поэтому проблема имиджа города становится более актуальной по мере развития рыночных отношений в нашей стране.

Имидж города влияет как на собственно целевую



аудиторию данной территории, так и на совокупный имидж региона и страны в целом. На эту проблему обратили внимание еще в начале XX века, но только в наше время ей занялись всерьез.

В январе 2008г. Правительство РФ утвердило Концепцию продвижения национального и региональных брендов страны. Страну по-прежнему воспринимают на Западе сквозь призму диких стереотипов, что сильно вредит инвестиционному климату, туристической привлекательности (по некоторым оценкам, поток иностранных туристов в Россию в 2007г. сократился на 20% по сравнению с 2006г.), препятствует экспансии отечественных товаров на внешние рынки.

Среди перечисленных в Концепции направлений работы указано «содействие продвижению брендов российских городов и регионов». Однако под этим прежде всего подразумевается раскрутка региональных товаров и услуг. Но специалисты фонда «Институт экономики города» доказали, что сами российские города, а не их товары являются лучшими брендами страны. В пользу этого они приводят немало аргументов:

**1 Города являются эпицентрами местных культур, формировавших менталитет россиян.** Россия исторически была страной городов, поражая воображение иностранцев не столько расстояниями, сколько числом крупных селений.

**2 Реклама городов становится эффективным инструментом укрепления экономики.** Она способствует возникновению так называемых «мировых городов» (world cities), которых, по разным классификациям, насчитывается от семи до нескольких десятков. Эти города становятся «командными пунктами» мировой экономики. Они более заинтересованы в укреплении сотрудничества между собой, чем с другими городами на родине. Коммуникации и деловые связи между Лондоном, Сингапуром и Франкфуртом интенсивнее и крепче, чем связи Лондона с Кембриджем, а Франкфурта — с Мюнхеном. Пока ни один из российских городов не соответствует критериям мирового города.

**3 Имидж города всегда многообразен, и в этом его преимущество.** Город — это его знаменитые горожане и уникальная история, архитектурный облик и местные товары. Каждый город неповторим и уникален, а это — главное для бренда.

**4 Город — самый устойчивый из всех видов брендов, он мало подвержен политическим и экономическим рискам.** Имидж страны ассоциируется с имиджем правительства, поэтому подвержен изменениям из-за политической конъюнктуры. Корпоративные бренды, как правило, быстрее устаревают, обходятся дороже и, самое главное, с большим трудом завоевывают статус общенациональных. Бренд города трудно вырастить, но и трудно разрушить. Имидж Нью-Йорка, Сан-Франциско и Сиэтла в мире ярче и позитивнее, чем имидж США в целом. Образ Франции ничто без Парижа. Иерусалим — это много больше, чем Израиль и Палестина, вместе взятые. У России есть бренды городов, работающие на благо всей страны: чего стоит один только Санкт-Петербург.

**5 В мировой практике уже накоплен солидный опыт раскрутки городов. Нередко стратегия продвижения города становилась стержнем имиджа страны.** Вспомните знаменитые слоганы: «*I love New York*», «*Glasgow Smiles Better*», «*Sydney Freedom Capital*», «*London Olympic*», «*I Am Sterdam*». В России за последние 10-15 лет появились города — пионеры маркетинга: Великий Устюг, Мышкин, Сочи и др. На всю эту практику можно опираться при реализации общероссийского проекта.

**6 Брендинг городов — это общенациональный проект, которому гарантирована мощная низовая поддержка.** Он будет восприниматься на ура местными и региональными властями. Поддержит его и местный бизнес, поскольку любой корпоративный бренд имеет место производства. При правильной организации в продвижение идеи будут вовлечены самые широкие слои населения, что обеспечит ее гражданскую легитимность.

**7 Развитие идеи «города — национальные бренды» решит несколько важных для государства задач.** В частности, подтвердит, что Россия — это не только Москва, развенчав вредный и расхожий стереотип. Концепция городов-брендов может лечь в основу региональной политики страны и планирования стратегического развития городов. А также повысить конкурентоспособность региональных товаров и услуг на внутреннем и международном рынках.

Кроме того, важен для населения той или иной территории положительный, динамично функционирующий имидж города.

Первыми из российских городов, которые начали и успешно продолжают развивать свой положительный имидж, стали города — миллионеры, как правило, центры административных округов. Примером может служить формирование имиджа города Екатеринбурга, а также малые города, необычность которых настолько ярко выражена, что построение позитивного имиджа проходит гладко (пример: город — музей Мышкин Нижегородской области).

Что же касается определения и развития имиджа Кургана, следует исходить из анализа мнения внешних и внутренних целевых аудиторий города, чтобы правильно установить направления имиджевого развития данной территории. Так, нами был проведен опрос студентов экономического факультета КГУ об имидже Кургана: большинство студентов считают его негативным. Но для более точного выявления положительного и отрицательного в имидже Кургана, нужно проводить опросы населения не только определенных социальных групп, а всех горожан в целом. Также будет целесообразно при анализе результатов опросов горожан учитывать мнения жителей соседних областей. Как любая территория, Курган имеет свои отличительные черты, на которых должны быть основаны направления имиджевой политики Кургана.

**1 Исторические:** бурное развитие города в конце XIX века. С приходом в Курган железной дороги 4 октября 1893 г. создались благоприятнейшие условия для развития промышленности края. В 1897 г., как свидетельствовали материалы Первой всеобщей переписи

населения Российской империи, Курган насчитывал уже 10 тыс. жителей, а к 1913 г. в городе было уже 49 предприятий. Среди них механический завод Балакшина, винокурный Смолина, свинобойня датской фирмы «Брюль и Тегерсен», пивоваренный завод Гампля, кожевенный Гольдстона и другие. В этот период заметно изменился и внешний облик города. Строятся здания, ставшие его гордостью: духовное училище (ныне трехэтажное здание областной администрации), мужское училище (здание военкомата Советского района), церковь Александра Невского, попавшая в Британскую энциклопедию.

**2 Географические:** выгодные природно-географические условия с резко континентальным климатом всегда благоприятствовали развитию города.

Курганская область расположена в юго-восточной части Западно-Сибирской низменности, в бассейне реки Тобол, перерезающей ее территорию почти по середине. Область занимает удобное географическое положение. На севере и северо-западе она граничит со Свердловской областью, на западе и юго-западе - с Челябинской, на востоке и северо-востоке - с Тюменской, на юге и юго-востоке - с Казахстаном.

Курган является своеобразными воротами Сибири. По его территории проходит Сибирская железнодорожная магистраль, которая связывает наш регион с важнейшими экономическими районами Европы и Азии. Город расположен в зоне лесостепи. Лесная площадь составляет 24% территории области. Лес оказывает благотворное влияние на природу края, развитие сельского хозяйства, а также является сырьем для лесной и деревообрабатывающей промышленности.

**3 Геополитические:** Курганская область граничит с Казахстаном, а Курган как ее административный центр имеет важные договоренности с южным соседом о социально – экономическом сотрудничестве, которое продолжается еще со времен СССР. Также это отражается на экспортной политике региона, в том числе города Кургана. Экспорт в страны дальнего зарубежья составил в 2003 г. 21,1 млн дол США, экспорт в страны – участницы СНГ – 79,9 млн дол США, в 2004 г. соответственно 97,6 и 89,9 млн дол США.

Основные виды товаров, экспортируемых из региона: продукция машиностроения и металлообработки (51,7% от общего объема экспорта) – средства наземного транспорта, оборудование и механические приспособления; продукция химической промышленности (8,6%) – органические химические соединения и фармацевтическая продукция; продовольственные товары (16,3%) – молочная продукция, съедобные плоды, алкогольные и безалкогольные напитки; древесина и целлюлозно-бумажные изделия (14,7%).

Основные страны – партнеры по экспорту: Республика Казахстан (35,6% объема экспорта), Республика Корея (14,5%), Йемен (13,2%), Объединенные Арабские Эмираты (10,1%), Германия (5,1%), Украина (4,9%), Ирак (4,4%).

**4 Социальные:** Российский научный центр «Восстановительная травматология и ортопедия» (РНЦ «ВТО») имени академика Г.А. Илизарова, созданный в 1971 году в г. Кургане, в настоящее время является

одним из крупнейших в России научных, лечебных и учебных центров ортопедо-травматологического профиля.

История становления и развития Центра неразрывно связана с именем академика Гавриила Абрамовича Илизарова, основоположника метода чрескостного компрессионно-дистракционного остеосинтеза, учеником и продолжателем дела которого является сегодняшний исполняющий обязанности директора доктор медицинских наук, профессор Александр Тимофеевич Худяев. На протяжении 30 лет в РНЦ «ВТО» имени академика Г.А. Илизарова оказывается квалифицированная медицинская помощь, консультирование и диагностика на основе мировых научных достижений Центра, современной медицинской техники и высокого профессионализма ученых и врачей пациентам из Кургана и Курганской области, из всех регионов России, ближнего и дальнего зарубежья.

**5 Культурные:** многонациональное культурное наследие нашего региона поражает своим колоритом и разнообразием. Также интересен и своеобразен язык музыки в камне – архитектуры Кургана (храм Александра Невского).

Сегодня Курган - современный город, крупный промышленный и культурный центр Зауралья с населением 361,5 тысяч человек, площадь которого составляет 0,39 тысяч кв. км.

Промышленность города представлена 80 крупными и средними предприятиями, выпускающими в год продукции на сумму свыше 11 млрд р.: боевые машины пехоты (ОАО Курганмашзавод), лекарственные препараты (АКО «Синтез»), мостовые конструкции (ЗАО «Курганстальмост»), сельскохозяйственные и дорожные машины, оборудование для нефтяной промышленности. Всемирно известен Российский научный центр «Восстановительная травматология и ортопедия» им. академика Илизарова. В городе три высших учебных заведения: Курганский государственный университет, сельскохозяйственная академия, военный институт Федеральной пограничной службы.

Однако нельзя не учесть еще одну особенность Кургана. По классификации городов, в основе которой лежит численность населения, Курган является большим городом, однако он сохранил черты провинциала. Но не такой уж это и недостаток. Города, которые являются непосредственными соседями Кургана, имеют хорошо развитое индустриальное производство (обработка и литье металла) вместе с тем и очень загрязненную экологию.

Тихий спокойный город с благоприятным климатом, хорошей экологией, в окрестностях которого есть возможность отдохнуть душой (охота, рыбалка, конный спорт - использование АПК в рекреационных целях), имеет все шансы на приобретение статуса главного рекреационного центра в регионе. Горожан и гостей города не сильно удивит современными развлекательными центрами, и в месте с тем приобретают все большую значимость организации, связанные с оказанием рекреационных услуг.

Также даст свои результаты стабильное закономерное развитие предприятий тяжелой промышленности

в городе, становление и укрепление экономической деятельности которых идет еще с начала XX века. Развитие предприятий играет положительную роль в привлечении денежных потоков в город, так как одним из факторов привлекательности инвесторов являются торговые возможности промышленных предприятий.

Важно отметить, что не случайно делается акцент на большем развитии сферы услуг, чем производственной сферы при формировании привлекательности той или иной территории, так как первая сфера активнее вытягивает деньги из инвесторов в те или иные городские проекты, чем вторая. Это доказывает мировая экономическая практика.

Что же касается сроков начала активного формирования положительного имиджа Кургана, то чем раньше данный вопрос будет воплощен на практике, а не на бумаге, тем лучше. Конкретная экономическая ситуация дает возможности для разрешения этого вопроса. Кризис – это, безусловно, отрицательное явление для экономики любой страны. Но, как правило, именно в кризисные периоды происходит становление брендов фирм и территорий, которые раньше являлись слабыми местами в экономике своего региона. И сегодняшнюю ситуацию можно и нужно использовать для начала формирования положительного имиджа Кургана как рекреационного центра области и УрФО. С наступлением кризиса у населения снижаются доходы, но потребности в отдыхе и курортном лечении остаются. В сложившейся экономической ситуации потребители не могут позволить себе дорогостоящие курортное лечение и отдых, поэтому они отдают предпочтение относительно недорогим рекреационным услугам в своем городе (или ближайшем городе). Со временем у населения территории формируется так называемая «потребительская привычка», а предприятия, которые обрели новую жизнь во время кризиса, получают большую прибыль, этими средствами они повышают качество услуг, тем самым привлекая в качестве потребителей еще и жителей соседних городов.

История Кургана и его жителей неотделима от имиджа города. Когда говорим о Кургане мы подразумеваем, что:

Курган – это сердце Зауралья  
Курган – это Илизаров  
Курган – это Витебский  
Курган – это Парышев  
Курган – это леса и озера  
Курган – это декабристы  
Курган – это плодородная земля  
Курган – это .....мы.

В завершении хочется сказать, что наш город имеет много возможностей для реализации плана по созданию положительного имиджа: интересную историю, природно-климатические ресурсы, развивающееся хозяйство, рекреационные возможности. Главное – правильно разработать и воплотить в жизнь намеченные цели.

Результатом развития положительного имиджа города должно быть создание условий для эффективного использования человеческого потенциала и повышения

уровня жизни зауральцев. Курган должен стать таким городом, где обеспечены наиболее благоприятные условия для жизни, работы, учебы и развития бизнеса.

*С.А. Косова, О.Н. Лепехова, Л.Ю. Конева*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Важной составляющей качества жизни человека является обеспеченность жильем. В современных условиях возрастают требования населения страны к характеристикам квартир, к уровню комфортности, доступности социально-бытовой инфраструктуры.

В Курганской области средняя обеспеченность общей жилой площадью невелика и составляет в настоящее время 19,2 м<sup>2</sup> на человека (в РФ она равна 21,7 м<sup>2</sup>). Около 6% семей официально состоят на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях. Ситуацию усугубил тот факт, что основу жилищного фонда составляют малогабаритные одно- и двухкомнатные квартиры, которые в перспективе будут мало соответствовать потребностям населения. По уровню благоустройства жилищного фонда Курганская область значительно уступает среднероссийским показателям. Так, удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованной водопроводом, равен 48,0%, канализацией – 44,9%, отоплением – 50,1% (в РФ соответственно 76,72,81).

В целевой программе «Приоритетный национальный проект “Доступное и комфортное жилье – гражданам России”» предполагается кардинально изменить ситуацию с жилищными условиями зауральцев. В последние годы масштабы жилищного строительства заметно увеличились. В 2008 году в области введены жилые дома общей площадью 282,1 тыс. м<sup>2</sup> на сумму 8 млрд р.

Несмотря на финансовый кризис, в области продолжается ввод жилищных объектов с квартирами улучшенной планировки. В 2009 г. намечен ввод в эксплуатацию таких объектов, как 16-этажный дом по ул. С. Васильева (ЗАО «Сибирский газовик»), два 17-этажных дома по ул. Гоголя, 109 и по проспекту Голикова (ООО «СМУ КПД»), 10-этажный панельный дом в 4 микрорайоне (ООО «Монолит-Курган»), многоэтажный дом в 6А микрорайоне (ООО «Фирма Баскаль») и дом по ул. Карельцева (ООО «Курганфинстрой»).

Темпы ввода в эксплуатацию жилых домов (тыс. м<sup>2</sup>) в 2006, 2007, 2008 гг. по сравнению с 2005 годом составили соответственно 120,2; 136,8; 194,0. Но они еще недостаточны для того, чтобы решить проблему плохих жилищных условий значительной части жителей области и выйти на рубежи, намеченные стратегией социально-экономического развития РФ – 30 м<sup>2</sup> общей площади на человека. Реализацию этих планов в Курганской области сдерживает дефицит первичного рынка жилья; высокая стоимость разработки схемы территориального планирования; низкие объемы производства



строительных материалов предприятиями области; сложная процедура выделения земельных участков под строительство.

Ценовая ситуация на рынке жилой недвижимости Курганской области характеризуется возрастанием роли рыночных факторов в формировании цен утверждением на рынке свободных цен. Цены на жилье дифференцированы по месторасположению, уровню комфортности (таблица 1).

Таблица 1 - Цены за 1 м<sup>2</sup> жилой площади в районах г. Кургана

Район	Цена за 1 м <sup>2</sup> жилья					
	Улучшенная планировка			Старая застройка		
	минимальная	максимальная	средняя	минимальная	максимальная	средняя
Центр	29167	63014	46769	27273	50000	36277
Шевелевка	33333	42529	38517	-	-	-
КЗКТ, КСМ	34905	36792	36043	-	-	-
п. Заозерный	25316	45455	32527	-	-	-
п. Н-Северный	26984	32727	29589	-	-	-
п.Рябово	26015	34375	28031	25000	32258	27897
п. Энергетиков	28448	39394	32482	23690	32500	27935
п. Восточный	24265	39394	28868	20492	32258	27376
по городу	24265	63014	34466	20492	50000	32154

Под влиянием обострившегося финансового кризиса наблюдается значительное снижение цен. В первую очередь это отразилось на вторичном рынке (рисунок 1).



Рисунок 1 - Средняя цена 1 кв. м жилья на вторичном рынке г. Кургана

Стоимость «хрущевок» и «ленинградок» в 2009 году снизилась по сравнению с 2008 годом на 30%, а жилья с улучшенной планировкой – на 15% и продолжает падать. Если в первой половине прошлого года однокомнатная квартира стоила в среднем 1,5 млн р., то на сегодняшний день ее стоимость составляет 1 – 1,1 млн р.

Основными механизмами улучшения жилищных условий в Курганской области в сложившейся социально-экономической ситуации должны стать:

1. Получение жилья от государства на основе социальных норм. Таким образом, могут улучшить свои жилищные условия очередники, выселяемые из ветхого и аварийного жилищного фонда, из малокомфортного сносимого жилья (постройки полувекковой давности), законодательно утвержденные льготные категории граждан, имеющие право на субсидии на получение жилья.

2. Приобретение жилья путем его покупки за счет собственных средств, в том числе в кредит.

В Курганской области приобретение нового жилья поддерживалось деятельностью 11 филиалов и банков

региона по выдаче ипотечных кредитов. Несмотря на кризис и замедление темпов роста кредитования, совокупный объем выданных ипотечных кредитов возрос за 2008 год с 3 до 4 млрд рублей, во многом благодаря действию целого ряда мер, разработанных Правительством области по развитию ипотечного кредитования и поддержке различных категорий граждан в сфере улучшения жилищных условий.

В рамках областной целевой программы развития ипотечного жилищного кредитования было выдано за 2008 год 524 кредита на общую сумму 764,5 млн рублей, по которым применяется механизм субсидирования процентных ставок по кредитам банков для отдельных категорий граждан за счет областного бюджета (в 2008 году из бюджета на данные нужды перечислено 70 млн рублей).

Финансовый кризис повлиял на темпы выдачи ипотечных кредитов. В IV квартале Курганским отделением Сбербанка было выдано 111 кредитов, в том числе в октябре – 36, в ноябре – 28 кредитов, в декабре – 47 кредитов.



Основными причинами данного снижения является в первую очередь ужесточение условий ипотечного кредитования Сбергательным банком РФ: увеличение минимального размера первоначального взноса до 30 %, введение требования по предоставлению в качестве залога другого объекта недвижимости до момента сдачи в эксплуатацию кредитуемого объекта недвижимости.

В районах Курганской области ситуация с ипотечным кредитованием является более чем скромной. В 2008 г. в рамках Программы для приобретения и строительства жилья было выдано всего 26 кредитов. Общая площадь жилья, приобретенная за их счет, составляет порядка 3,5 тыс. кв.м. Наибольшее число кредитов было выдано в Кетовском - 8 кредитов, в Сафакулевском - 5, в Шадринском — 4. За весь период действия ипотечной программы в районах было получено всего 127 ипотечных кредитов. В ряде районов не было выдано ни одного ипотечного кредита - Альменевский, Белозерский, Звериноголовский, Лебяжьевский, Притобольный, Целинный, Шатровский, Щучанский и Юргамышский.

По программе «Обеспечение жильем молодых семей в Курганской области на 2007-2010 годы» в 2008 году выданы субсидии 166 молодым семьям при рождении ребенка на сумму 41,4 млн рублей.

3. Приобретение жилья по схеме социального найма для определенной категории населения.

Учитывая зарубежный опыт, целесообразно поощрять путем пониженных налоговых ставок сдачу жилья в аренду на рыночных условиях, как отдельными гражданами, так и организациями. При низких ставках налога владельцы предлагаемого в аренду жилья будут заинтересованы в его сдаче на льготных условиях, поскольку снизятся риски такого способа получения дохода, а местный бюджет получит дополнительные средства. Для решения этого вопроса необходимо принятие нормативных актов, обеспечивающих права владельцев коммерческой жилой недвижимости.

Для эффективного решения жилищной проблемы необходимо:

- увеличить возрастную планку в категории «молодая семья» для получения льготного ипотечного кредитования;
- увеличить расходы областного бюджета на снижение банковских процентных ставок для целей ипотечного кредитования;
- обеспечить рассрочку ипотечных платежей предоставляемых Агентством по ипотечному и жилищному кредитованию на основе реструктуризации ипотечных кредитов.

#### *Список литературы*

1. *Материалы Зауральской Гильдии риэлтеров.- Курган, 2008*
2. *WWW.Kurganobl.ru*

*Т.Л. Кузовенко*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **УЧАСТИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Россия вступила в XXI век в условиях, когда внешние и внутренние угрозы требуют от государства активного реагирования на них с целью повышения уровня своей национальной безопасности. Особенно остро стоит проблема обеспечения экономической безопасности, в том числе промышленной, технологической, аграрной, продовольственной, инвестиционной, финансовой, интеллектуальной, на уровне всей национальной экономики, ее комплексов, отраслей и экономики регионов.

В результате совместной деятельности ученых и практических работников страны разработаны методологические, теоретические, правовые, организационные основы создания и функционирования системы обеспечения экономической безопасности России как вида национальной безопасности. Это нашло отражение в Конституции РФ, целом ряде законов, в Концепции национальной безопасности. В стране существует система обеспечения безопасности, в том числе экономической безопасности России.

Важную роль в решении проблем обеспечения экономической безопасности страны и всех других видов безопасности может и должна играть таможенная служба с использованием своих специфических видов, форм, методов и средств деятельности.

За время своего существования система таможенных органов России, выполняя возложенные на нее функции, закрепленные в 1993-2002 гг. в законах и подзаконных актах, а затем скорректированные в 2003 г., внесла существенный вклад в обеспечение экономической безопасности страны.

В результате анализа сущности функций таможенных органов и результатов их выполнения можно увидеть, что практически каждая из них направлена на укрепление безопасности общества, государства, личности, внешнеэкономической деятельности, финансовой, валютной, продовольственной, информационной и в целом экономической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность» означает надежную и обеспеченную всеми необходимыми средствами и институтами государства защищенность национальных интересов в любой сфере, и прежде всего в экономике, от различных материальных ущербов, внутренних и внешних угроз, откуда бы они ни исходили.

ФТС России выполняет сразу несколько задач по обеспечению безопасности страны: таможенное регулирование ВЭД; формирование устойчивой доходной части бюджета; защита национального рынка; борьба с нарушениями и преступлениями в таможенной сфере.

Сегодня целый ряд причин и факторов, влияющих на безопасность и содействие международной торговле, в основном связаны с ростом числа и усложнением факторов внешней и внутренней среды таможенной системы.

Произошедшие в последние годы изменения во

внешней среде прежде всего обусловлены такими общесистемными факторами, как:

- формирование новой стратегии торговли, связанной с развитием международных торговых отношений; содействием развитию торговли; развитием инфраструктуры; упрощением торговли. Безусловно, это проявляется в модернизации всей системы регулирования международной торговли, и прежде всего таможенного дела;

- формирование мировой системы безопасности, обусловленное опасностью распространения оружия массового поражения, наличием терроризма и других негативных проявлений;

- развитие международного права и информационного обмена;

- потребность в разработке таможенных инноваций и в новом мышлении управленческого персонала.

Кроме того, стали нарастать и такие специфические факторы, как: коррупционность во внешнеэкономической сфере и системе ее регулирования; потребность в гармонизации и унификации нормативно-правовых актов и документов; резкое увеличение информационных признаков товаров; рост объемов и видов подделок товаров и услуг; проблема защиты интеллектуальной собственности и прочие.

Параллельно с этим практически во всех странах мира, в том числе и России, происходили изменения во внутренней среде:

- институционализация и структуризация системы регулирования ВЭД;

- корректировка внешнеэкономической политики;

- обновление таможенных кодексов;

- модернизация и оптимизация таможенных служб;

- совершенствование системы подготовки современных кадров;

- таможенные службы стали активно участвовать в развитии интеграционных процессов. Сегодня таможня занимает уникальное место в этой интеграционной среде, что послужило причиной появления подхода «одного окна», «одной оставовки»;

- появление проблемы равновесия содействия и таможенного контроля, а также необходимые затраты и ограниченные ресурсы;

- проявление серьезных нарушений цикличности в международном обмене и появление новой методики контроля, основанной на «зеркальной статистике».

*А.В. Кузьмин*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

В современном обществе образование рассматривается как один из решающих факторов формирования интеллектуальных ресурсов, обеспечения высокого уровня развития производительных сил. Это соответствует приоритетам современного мирового социально-экономического развития.

Все более отчетливыми становятся тенденции, которые стали сутью модернизационных изменений в образовании нового тысячелетия:

- глобализация образовательного пространства;

- превращение качества образования в важнейшее условие конкурентоспособности страны;

- международная мобильность кадров;

- усиление человеческого фактора технологического развития;

- достижение нового качества труда на основе качественного обновления стандартов жизни и образования;

- развитие новых систем образования и повышения квалификации;

- появление нетрадиционных форм занятости;

- обеспечение социальной защищенности и борьба с социальной изоляцией;

- выдвижение интеграционных процессов в число эффективного фактора повышения качества образования.

При этом в настоящее время международное образование воспринимается как возможность получения образования более высокого качества, чем на родине.

Международное образование реализуется путем академической мобильности.

Появление новых форм международного образования делает высшее образование в большинстве стран все более и более международным. **Академическая мобильность** – это получение полного курса обучения или прохождения отдельных курсов за рубежом или по программам зарубежных вузов. Она реализуется в таких формах, как мобильность студентов и преподавателей, программная и институциональная мобильность. Все формы международного образования в настоящее время поставляются посредством различных соглашений: помощь развитию, некоммерческие товарищества и все более и более - через торговлю. Рост институциональной и программной мобильности в международной интеграции объясняется влиянием ряда факторов в импортирующих и экспортирующих образование странах.

*Во-первых*, традиционное в международных обменах стремление к взаимопониманию, поддержка научного сотрудничества и студенческих обменов.

*Во-вторых*, политика миграции квалификации, цель которой состоит в том, чтобы отдать высшее образование и исследовательские сектора более конкурентоспособным учреждениям и/или привлекать талантливых студентов для дальнейшего их трудоустройства после окончания учебы.

*В-третьих*, желание извлечь прибыль, что ведет к предоставлению выплат на основе полной оплаты, включая государственные субсидии. По сравнению с местными студентами международные студенты предоставляют дополнительный доход для институтов, которые поощряются за предпринимательскую деятельность на международном рынке образования. Согласно этой стратегии, правительства стремятся предоставлять институтам значительную автономию, но при этом сохранять репутацию своего сектора высшего образования и защищать международных студентов.

Таблица 1 - Характеристика типов международной мобильности в образовании<sup>1</sup>

Тип	Основные формы	Примеры	Размеры
<b>1. Люди</b>			
Студенты, учащиеся	Студенческая мобильность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Полное обучение за рубежом для получения специализации или научной степени</li> <li>• Частичное академическое партнерство для получения местного диплома или двойного диплома</li> <li>• Программы обмена</li> </ul>	Этот вид, вероятно всего, составляет наибольшую часть международной образовательной активности
Профессорско-преподавательский состав	Академическая /преподавательская мобильность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение квалификации</li> <li>• Часть в академическом партнерстве</li> <li>• Работа в зарубежных институтах</li> <li>• Преподавание в зарубежных филиалах</li> </ul>	Традиционный вид мобильности профессорско-преподавательского состава, рост которого приведет к глубокой интернационализации образования
<b>2. Образовательные программы</b>			
Образовательные программы	Академические партнерства, дистантное обучение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Объединенная программа или курс с зарубежным институтом</li> <li>• Дистантные программы</li> <li>• Продажа или франчайзинг курса для зарубежного института</li> </ul>	Академическое партнерство составляет наибольшую часть этого типа образовательной активности. Дистантное обучение и франчайзинг являются на сегодняшний день наиболее быстрорастущими видами образовательной активности
<b>3. Институты</b>			
Университеты, институты, кампусы, центры повышения квалификации	Иностранные кампусы Иностранные инвестиции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зарубежная ветвь кампуса</li> <li>• Покупка части зарубежного института</li> <li>• Создание филиалов и институтов за рубежом</li> </ul>	Быстрый рост, несмотря на то, что в недавнем времени были очень скромные показатели

*В-четвертых*, для развивающихся стран главным фактором является стремление возместить неудовлетворенный спрос и/или получить образование более высокого качества, чем местный уровень.

Программная и институциональная мобильность предоставляют интересную возможность для развивающихся стран. В этом случае развитые страны экспор-

тируют образовательные программы и институты в другие страны.

Возрастающее число студентов пользуется возможностью получить иностранную степень или высшее образование, не покидая свою родную страну.

Коммерческая направленность международного высшего образования может иметь для принимающей страны и неблагоприятный эффект:

- в случае экономического кризиса зарубежные образовательные институты могут покинуть страну, тем самым, угрожая стабильности и непрерывности организации высшего образования;

- риск получения образования низкого качества выше в международном контексте, чем в условиях местного рынка образовательных услуг. Относительная непрозрачность информации на международном уровне дает больше возможностей за границей: фактически появляется «иностранная» институт для получения прибыли;

- программная и институциональная мобильность несут больше риска по качеству, чем студенческая мобильность, потому что они являются чем-то новым, менее устойчивым и требуют соответствующей проверки качества.

Рассматривая финансирование образовательных учреждений (в рамках интеграционных процессов), необходимо подразделить взаимосвязь системы образования Российской Федерации на две крупных группы.

**Первая группа - международная интеграция образовательных систем (в том числе со странами СНГ).** Данный вид интеграции, в первую очередь, характерен для учреждений, реализующих программы высшего профессионального образования. Также широкое применение получила система повышения квалификации и дополнительного образования (в основном при подготовке и обучении иностранным языкам, изучении международного опыта в финансовых и маркетинговых исследованиях и разработках). Взаимоотношения образовательных учреждений Российской Федерации с зарубежными образовательными учреждениями развиваются неоднозначно.

Причина ограничения международной студенческой и академической мобильности заключена в следующем.

*Во-первых*, в ее стоимости, которая может быть недоступной для студентов из многих стран. Доступ к студенческой мобильности частично зависит от политики страны по оплате учебы и уровню жизни, но обучение за границей вообще подразумевает очень большие инвестиции.

Развитые страны открывают кадровые агентства в тех странах, где из-за политической нестабильности или отсутствия возможностей выпускники вузов остаются нетрудоустроенными.

*Другое главное негативное последствие* студенческой и академической мобильности - это возможная «утечка мозгов».

*Кроме того*, в странах, где образование в значительной степени финансируется государством, невозвращение студентов с высшим образованием и преподавателей представляет потерю в инвестициях, когда стра-

<sup>1</sup> Составлена по: Organization for Economic Co-operation and Development (2004) *Internationalization and trade in higher education. Opportunities and Challenges*, Paris, OECD.



на происхождения понесла затраты на образование, а обучающая страна извлекает из этого выгоду.

Мобильность высококвалифицированных людей, выступающая в качестве главного риска академической мобильности, в последнее время получает все более неоднозначные трактовки. Обнаруживается тенденция к отходу от негативной трактовки «утечки умов» и интерпретации явления как «движения умов», утратившего свою односторонность.

Подчеркиваются огромные выгоды, которые дает международная мобильность людям как исходных, так и принимающих стран в плане наращивания навыков и накопления опыта, а также передачи знаний и технологий через взаимные контакты, развитие коммерческих связей<sup>2</sup>.

С затратной стороны, отправляющая страна теряет человеческий капитал (и производительность) этих высококвалифицированных людей, а также, если их образование финансировалось из государственных фондов, государственные инвестиции в их начальное, среднее и (иногда) высшее образование.

С другой стороны, эта страна может найти выгодным, если ее высококвалифицированные кадры будут содействовать развитию экономики через инвестиции, денежные переводы и связи, которые они установят между странами по линии торговли, инноваций и знаний.

Естественно, различие между временной и постоянной эмиграцией является решающим, так как, если квалифицированные граждане возвращаются домой со своими знаниями и международным опытом, это определяет позитивную динамику обмена навыками и формирования компетентности.

К сожалению, подобного концептуально-стратегического видения места России в глобальном развитии не сформулировано. Дело ограничивается действиями, предопределяемыми контекстом текущих проблем.

Как отмечает М.И. Гельвановский, «на протяжении примерно полутора десятков лет в стране не только не разрабатывались стратегические проблемы формирования конкурентных преимуществ на уровне национальной экономики, но более того, наблюдалось явление, получившее название «стратегического вакуума»<sup>3</sup>.

Нельзя не согласиться с этим мнением. Отсутствие стратегии более всего сказывается на развитии такой отрасли, как образование, эффективность затрат на которую отличается длительным лагом, поэтому требует четкого предвидения образа будущей экономики.

**Вторая группа - внутрироссийская интеграционная система образовательных учреждений разного уровня (в том числе взаимосвязь государственных и муниципальных учреждений образования на основе требований действующего Бюджетного кодекса Российской Федерации).** При этом интеграционный механизм образовательных учреждений в Российской Федерации связан со значительными ограничениями, которые на-

лагаются на систему образования и влияют на возможности интеграционных связей. Интеграционные связи должны в Российской Федерации (на основе анализа положительных факторов развития в Европейском Союзе и США оптимизации затрат на образовательные услуги и повышения престижа системы) базироваться на возможности рационального привлечения как образовательных систем (программ), так и числа обучающихся на основе развертывания системы академической мобильности. При усиливающейся объективной необходимости и требующейся организационно-управленческой поддержке интеграционных процессов необходимо отметить отрицательные аспекты развития данного процесса в РФ, как на федеральном уровне, так и на уровне регионов и муниципалитетов.

Во-первых, свертывание экономической свободы учреждений системы образования посредством изменения нормативно-правовой базы на федеральном уровне:

1.1. На основе федерального закона, связанного с закупкой товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд имеется возможность приобретения без осуществления конкурсных процедур одноименных товаров, работ и услуг в течение 1 квартала на сумму не более 100 тысяч рублей;

1.2. Впервые, начиная с 2007 года (на основе ФЗ о федеральном бюджете) учебным заведениям запрещено приобретать ценные бумаги, учреждать предприятия, организации и учреждения. При этом законодатель предусмотрел возможность получения доходов в распоряжение образовательного учреждения от ранее (до 2007 года) приобретенных ценных бумаг. По нашему мнению, вполне вероятно возможность изъятия в дальнейшем у образовательных учреждений данных бумаг по принципу двухэтапной передачи их в распоряжение Правительства РФ от унитарных предприятий (имущество образовательного учреждения, также как и имущество казенного предприятия, находится у них на праве оперативного управления). Впервые в ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год» и далее содержатся формулировки, связанные с необходимостью в обязательном порядке перечислять средства, полученные от продажи имущества, приобретенного за счет средств, полученных от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, в федеральный бюджет;

1.3. Начиная с 2007 года территориальные управления Федерального Агентства по управлению федеральным имуществом вводят требования, связанные с возможностью сдачи в аренду имущества, находящегося в федеральной собственности, только в соответствии с ФЗ об оценочной деятельности. Не секрет, что в большинстве регионов РФ здания государственных образовательных учреждений находятся в центральной части городов, что автоматически увеличивает кадастровую стоимость земельных участков и приводит к резкому увеличению (до 10 раз) арендных платежей и постепенному отказу арендаторов от prolongации договоров аренды.

1.4. Серьезную угрозу понятию реинвестирования в образовательный процесс принёс Налоговый кодекс РФ (2 часть, 25 глава, налог на прибыль).

<sup>2</sup> См. подробнее: *Education today. Oct. 2006-Jan.2007.* - № 18, P.4-7.

<sup>3</sup> Гельвановский М.И. *Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики// Вопросы статистики.* - 2006. - N 3.



Все вышеприведенные позиции свидетельствуют как о меньшей способности учреждений образования в форме бюджетных учреждений управлять самостоятельно финансовыми потоками, так и о снижении уровня внебюджетных поступлений.

Во-вторых, в свете возможностей по самостоятельному распоряжению финансовыми, трудовыми и прочими ресурсами в регионах и муниципалитетах достаточно небольшое количество учреждений идет на формирование крупного учреждения образования по типу одного юридического лица, что в условиях вхождения РФ в ВТО может отрицательно сказаться на конкурентоспособности региональных образовательных учреждений и привести (без структурной бюджетной поддержки) к ликвидации учреждений среднего звена.

В-третьих, возможности многоканального бюджетного финансирования региональных учебных заведений также ограничены в соответствии с положениями Бюджетного кодекса, связанными с разделением полномочий между уровнями власти в РФ (в том числе и формирование администратора доходов бюджета) и невозможностью финансирования учреждений другого уровня подчинения из соответствующих бюджетов. Бюджетные учреждения финансируются на основе бюджетной росписи бюджетных ассигнований (с учётом бюджетных норм и нормативов) в рамках бюджетной классификации РФ. Бюджетные средства расходуются посредством предоставления бюджетной заявки (на основе обязательного отнесения расходов к конкретному коду бюджетной классификации) в органы Федерального казначейства. В целом принцип возможности создания учреждений образования несколькими учредителями закреплён законодательно, однако, единообразной схемы передачи имущества и формирования нескольких учредителей не существует. Данный вопрос решается индивидуально в соответствии с решением Правительства РФ и представляет собой долгий бюрократический процесс.

Таким образом, вышеуказанные направления интеграции (международная и общероссийская) образовательных учреждений в Российской Федерации (подавляющая доля которых находится на бюджетном финансировании – государственном или муниципальном бюджетах) требуют большей детализации её (интеграции) форм для определения оптимальных финансовых потоков при расходовании бюджетных средств на основе классификации организационно – экономических форм интеграции в образовании.

Все виды мобильности, проанализированные выше, представляют большой интерес и для вузов России.

Присоединение России к Болонскому процессу и её вероятное вступление в ближайшее время в ВТО требуют осмысления форм, методов и социально - экономических последствий влияния международной интеграции на качество высшего образования. В целях придания образованию студентов действительно общеевропейского характера Болонская декларация предусматривает широкомасштабное использование системы академической мобильности как студентов, так и преподавателей. Однако, ситуация мобильности в России достаточно специфична.

**Во-первых**, Российская Федерация относится к числу немногих стран, чей показатель выездной мобильности очень низок. В РФ он составляет 0,4 %, ниже лишь в США- 0,2%, близкий показатель в Аргентине, на Кубе, в Египте, на Филиппинах – он не превышает 0,5%.

**Во-вторых**, Россия представляет собой определенный рубеж в абсолютной численности иностранных студентов. От шестерки лидеров (США- 572 тыс., Великобритания – 300 тыс., Германия -260 тыс., Франция- 237 тыс., Австралия -166 тыс. и Япония - около 118 тыс.) нашу страну отделяют примерно 40 тыс. (данные 2004г. - около 75 тыс.), но и следующие по этому параметру страны отличаются от нас тоже примерно на такую же величину (Италия – 41 тыс., Канада- 40 тыс., Бельгия -37 тыс. и Швейцария - 35 тыс.).

**В-третьих**, следует отметить, что в РФ приезжают в основном студенты из Центральной Азии и Центральной и Восточной Европы. Важно, что студенты Центральной Азии по мобильности уступают только странам Африки южнее Сахары. Потоки в Российскую Федерацию стоят на первом месте у четырех стран и на втором - у пяти. Знание русского языка, сравнительная дешевизна обучения, территориальная близость делают эти страны главными потребителями наших международных образовательных программ.

**В-четвертых**, очевидна европейская ориентация выездной мобильности нашего студенчества. Сохраняется традиционная ориентация на Германию, чему в немалой степени способствовало также сохранение в последние десятилетия бесплатной формы обучения для всех студентов. Численность обучающихся во Франции и Великобритании сопоставима с их оттоком в США. Благоприятные политические отношения, развертывание сети филиалов ведущих российских вузов в Казахстане и территориальная близость выдвинули эту страну в число значимых партнеров в области студенческой мобильности.

Глобализация с ее объявленными целями оказывает весьма серьезное воздействие на развитие образования. Последнее десятилетие XX века ознаменовалось серьезными изменениями, повлиявшими на функции, форму и способы функционирования систем образования во всем мире, в том числе и в странах с переходной экономикой.

Изменился сам статус образования в социальной и экономической сферах. Самая важная перемена — возрастающая значимость знаний как движущей силы экономического роста в глобальном контексте, информационная и коммуникационная революция, появление глобального рынка труда, социально-политические трансформации глобального масштаба, постепенное формирование мирового рынка образовательных услуг, что требует пересмотра механизмов финансирования (в том числе и бюджетного) системы образования России.

## ВЫРАБОТКА КРИТЕРИЕВ ОПТИМИЗАЦИИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Интеграционные подходы к функционированию учреждений образования, возможность реорганизации для роста бюджетного социального эффекта приводят к возможному рассмотрению следующих показателей эффективности роста доходов и расходования бюджетных средств на интегрированные учреждения образования:

1) динамический коэффициент обучающихся (принятых на обучение в  $i$ -м году):

$$k_{об/ся} = \frac{Ч_{принятых\ i+1\ год}}{Ч_{принятых\ i\ год}} \cdot \frac{Ч_{дем.сек.\ i+1\ год}}{Ч_{дем.сек.\ i\ год}}, \quad (1)$$

где  $k_{об/ся}$  - демографический коэффициент обучающихся;

$Ч_{принятых}$  - численность - число принятых на обучение;

$Ч_{дем.сек.}$  - численность демографического сектора региона.

Таким образом, данный коэффициент отражает в условиях подушевого финансирования социальную эффективность деятельности учреждения, а также отражает рост или снижение данного показателя за определенный промежуток времени с учетом демографического положения как региона, так и страны в целом (в пределах контрольных цифр приема на бюджетные места);

2) динамический интеграционный коэффициент остатка средств финансирования, определяемый ежемесячно на основе статей экономической классификации расходов бюджетной классификации РФ.

$$k_{ост} = \frac{V_{ср.остаток}}{V_{финансирования}}, \quad (2)$$

где  $k_{ост}$  - динамический интеграционный коэффициент остатка средств бюджетного финансирования;

$V_{ср.остаток}$  - объем оставшихся бюджетных средств;

$V_{финансирования}$  - объем бюджетного финансирования.

Данный коэффициент отражает уровень освоения выделяемых бюджетных средств, характеризует гибкость и периодичность осуществления платежей по договорам, заключенным на финансирование бюджетных обязательств; помогает органам власти построить реальную картину «финансирование - использование средств», может служить в качестве критерия, характеризующего возможный остаток бюджетных средств на конец финансового года;

3) на основе концепции развития сети образователь-

ных учреждений, по нашему мнению, следует выделить коэффициенты, характеризующие учебный процесс в учреждениях образования. Это коэффициенты интеграции учебных программ ( $k_i$ ) и способности автономизации учреждения ( $k_a$ ). Первый коэффициент отражает реальную роль (общественно-социальную значимость) интегрированных образовательных и способствует оптимизации как трудовых, так и прочих ресурсов интегрированных учреждений (при демографическом спаде рассматриваемых категорий обучающихся) как на уровне отдельных программ, так и на уровне фактического оформления (реорганизации путем слияния) одного юридического лица:

$$k_i = \frac{V_{интегр. часов\ обр.-ния}}{V_{всех\ программ\ обр.-ния}}, \quad (3)$$

где  $k_i$  - коэффициент интеграции учебных программ;

$V_{интегр. часов\ обр.-ния}$  - количество интегрированных часов образования;

$V_{всех\ программ\ обр.-ния}$  - количество часов всех программ учреждений образования (по отдельности в рамках учебных программ начального, среднего, высшего профессионального образования).

Коэффициент автономизации отражает возможности (финансовые, нормативно-правовые, организационные) образовательного учреждения к выполнению социальных функций государства в новом организационно-правовом поле и может рассматриваться как показатель гибкости и валидности к современным институциональным изменениям в образовательной среде (при однородной весомости каждого из рассматриваемых факторов).

$$k_a = \frac{V_{фин.-ния\ (Б+В)}}{V_{фин.-ния\ Б}} \cdot \frac{Ч_{k_i}}{Ч_i}, \quad (4)$$

где  $k_a$  - коэффициент автономизации;

$V_{фин.-ния\ (Б+В)}$  - общий объем финансирования;

$V_{фин.-ния\ Б}$  - объем бюджетного финансирования;

$Ч_{k_i}$  - число лиц, задействованных в реализации интегрированных программ обучения;

$Ч_i$  - численность всего персонала учреждений образования (по отдельности в рамках учебных программ начального, среднего, высшего профессионального образования);

4) коэффициент целевого финансирования

$$k_{ц.ф.} = \frac{V_{ц.ф.\ (юр.\ и\ физ.\ лиц)}}{V_{ф.б.}} = \frac{V_{ц.ф.\ (юр.лиц)}}{V_{ф.б.}} \cdot \frac{V_{ц.ф.\ (физ.лиц)}}{V_{ф.б.}}, \quad (5)$$

где  $k_{ц.ф.}$  - коэффициент целевого финансирования;

$V_{ц.ф.\ (юр.\ и\ физ.\ лиц)}$  - объем целевого финанси-

ния юридических и физических лиц;

$V_{ч.ф. юр.лиц}$  - объем целевого финансирования юридических лиц;

$V_{ч.ф. физ.лиц}$  - объем целевого финансирования физических лиц;

$V_{ф.б.}$  - объем бюджетного финансирования.

В соответствии с *концепцией развития системы образования рост заработной платы работников учреждений интегрированных образовательных учреждений является базовым показателем*. В силу большей вовлеченности (на основе реализации значительного спектра образовательных услуг) в систему внебюджетной деятельности дополнительные выплаты сверх тарифной (базовой) части за счет внебюджетной деятельности являются фактором увеличения реальной оплаты труда сотрудников образовательного учреждения, непосредственно задействованных в учебном процессе. Выплаты, отнесенные к категориям сверх базовых, ориентированы, в первую очередь, на увеличение оплаты труда преподавательского состава за инновационную деятельность в учебном процессе, в методическом, организационном аспектах деятельности сотрудников интегрированных образовательных учреждений. Таким образом, речь идет о софинансировании бюджетной малооплачиваемой (а иногда общественной) нагрузки. При этом рассмотрение фонда оплаты труда сотрудников тарифное (базовое) не проводится в связи с, главным образом, ростом нагрузки преподавателя (рост часов в связи с обучением слушателей сверх контрольных цифр Министерства образования и науки РФ, а не увеличение реальной стоимости 1 часа рабочего времени). Формула расчета будет выглядеть следующим образом:

$$k_{ф.отвн} = \frac{V_{ф.отн. над тарифного (сверхбазового) внебюджетного}}{V_{ф.отн. над тарифного (сверхбазового) бюджетного}}. \quad (6)$$

Рост контрольных функций органов казначейства, выразившийся в переводе на казначейское исполнение бюджетов всех источников (как бюджетных, так и внебюджетных) финансирования интегрированных образовательных учреждений (далее – ИОУ) привел к возможности анализа остатков средств бюджетных и внебюджетных средств на лицевых счетах органов казначейства (на основе лимитов бюджетных обязательств и смет доходов и расходов средств от предпринимательской деятельности). Введение в качестве критерия оценки эффективности бюджетных расходов коэффициента соотношения остатков внебюджетных средств и бюджетных (по классификации операции сектора государственного управления) характеризовало бы «временной лаг» использования средств внебюджетных, а также бюджетных источников финансирования; могло бы использоваться органами государственной власти и муниципалитетами в дальнейшей работе над бюджетами ИОУ для определения оптимальных объемов выделения средств, а также времени непосредственного финансирования:

$$k_{средств внебюджетных} = \frac{V_{остатков внебюджетных средств (статья ЭКР)}}{V_{остатков бюджетных средств}}. \quad (7)$$

Анализируя нормативно-правовую базу финансирования учреждений ИОУ в системе Министерства образования и науки, необходимо отметить тот факт, что учреждения вышеуказанного типа несут значительную налоговую нагрузку по налогу на прибыль, единому социальному налогу и т.п., которые изымаются из системы финансирования образования в текущий момент времени. И, действительно, сегодня согласно 25 главе II части НК РФ (не адаптированной к образовательной среде в силу отсутствия в документе специальных разделов, характеризующих образование) учреждения ИОУ несут значительную налоговую нагрузку:

1) приобретаемое долгосрочное оборудование (за счет внебюджетных средств) – более 20 тыс. рублей за единицу – даже при условии реинвестирования в образовательный процесс;

2) командировки обучающихся на олимпиады и прочие конкурсы в другие регионы (обучающиеся не являются сотрудниками учреждений);

3) осуществление капитальных вложений (капитальный ремонт, строительство);

4) осуществление выплат социального характера (частично) в пользу работников учреждения (приобретение путевок) и много другое.

При существующей системе финансирования ИОУ не менее 30-50% всех расходов по направлениям использования бюджетных источников не может уменьшать налогооблагаемую базу в связи с тем, что вышеуказанные направления использования бюджетных источников компенсируют нехватку бюджетных средств на модернизацию системы образования. Имеет смысл ввести в качестве коэффициента, характеризующего эффективность бюджетных расходов, коэффициент налоговой нагрузки бюджетных источников финансирования, определяемый как отношение налоговых выплат (по всем направлениям бюджетной системы РФ за исключением налога на доходы физических лиц) к общему объему внебюджетных поступлений.

$$k_{н.н} = \frac{V_{н.}}{V_{ф.вн.}}, \quad (8)$$

Учитывая тот факт, что при исчислении налога на доходы физические лица имеют ряд социальных льгот (при оплате обучения, при компенсации расходов на лечение, при приобретении дорогостоящих объектов недвижимости – согласно действующего законодательства), то включение указанных выплат в расчет не имело бы социальной направленности, не могло рассматриваться как составная часть фактора, характеризующего эффективность бюджетных затрат.

Более того, разделение источников финансирования в настоящее время на целевые бюджетные и внебюджетные (полученные от предпринимательской деятельности и иной приносящей доход) носит явно противоречивый характер и трактуется в законодательстве



двойко. БК РФ прямо относит услуги образовательного характера к неналоговым доходам бюджета; НК РФ, в свою очередь, приравнивает данные поступления к доходам, которые могут быть использованы только в рамках главы 25 II части НК РФ. Данный коэффициент покажет отток средств для финансирования образования на определенное время. При этом средства поступают в централизованный фонд государства и муниципалитетов по доходам и могут в полной мере не поступать на развитие системы образования.

Новейшей проблемой современной системы образования является проблема нехватки квалифицированной востребованной рабочей силы. Имеет смысл в связи с вышесказанным ввести два взаимодополняющих коэффициента, которые характеризуют вовлеченность ИОУ в государственное регулирование рынка труда. К данным коэффициентам отнесем:

а) коэффициент востребованности обучающихся на рынке труда, причём по всему числу лиц, принятых на обучение (независимо от характеристик видов и форм обучения).

$$k = \frac{Q_{i(cп-й)}}{Q_{принятых}} \quad (9)$$

Данный коэффициент необходим потому, что в условиях демографического спада в РФ отражает не только в целом снижающийся уровень (в человеках) выпускников востребованных специальностей, но и позволяет проанализировать долгосрочные тенденции колебаний показателя;

б) коэффициент финансирования востребованных рынком специальностей обучения (вне зависимости от источников финансирования специальностей).

$$k = \frac{V_{финансирования}}{V_{финансирования(total)}} \quad (10)$$

Данный коэффициент, по нашему мнению необходимо определить как интегрированный показатель:

$$k = \frac{V_{ФОУиЕСН}^{\phi}}{V_{ФОУиЕСН}^{\phi(o)}} * \frac{V_{прочих\ расходов}^{\phi}}{V_{прочих\ расходов}^{\phi(o)}} * \frac{V_{МО}^{\phi}}{V_{МО}^{\phi(o)}} \quad (11)$$

В данном случае вторая составляющая – «прочие расходы» включает в себя весь спектр кассовых расходов за исключением затрат на оплату труда сотрудников и ЕСН, затрат на модернизацию оборудования

Следует отметить, что по большинству оценок ресурсов ИОУ всегда предоставлялось недостаточно. Практически постоянно обсуждался и обсуждается вопрос о том, сколько средств нужно ИОУ для нормального функционирования и развития и насколько текущее финансирование отстает от потребности. Если объемы текущего финансирования были в основном известны, то гораздо сложнее, и об этом упоминалось выше, обстояло дело с оценкой и обоснованием величины дополнительной потребности в средствах. Решение этого вопроса видится в двух направлениях:

1) определение общей потребности в финансировании учреждения ИОУ, осуществляющего образовательную и необходимую для образования деятельность,

сопоставление полученной величины с имеющимися средствами и определение тем самым размеров дополнительной потребности:

2) определение необходимых дополнительных условий для осуществления образовательной деятельности и расчет потребности в финансовых ресурсах для их удовлетворения.

*А.В. Кузьмин, М.А. Иванова*  
Курганский государственный университет, г. Курган

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ОБРАЗОВАНИИ: ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Мировая экономика в своем развитии переходит от индустриального и постиндустриального уклада к инновационному типу экономики, или к этапу экономики знаний. Инновационная составляющая экономического роста определяется уровнем использования человеческого потенциала, который генерирует нематериальные активы. Главным источником благосостояния государства становятся не природные ресурсы, а творческие достижения людей: результаты интеллектуальной деятельности, основанные на знаниях и опыте.

Система образования играет главную роль в формировании человеческого потенциала. Деятельность организаций сферы образования направлена на формирование и воспроизводство человеческого потенциала, создание базы для развития нематериальных активов, создание знаний и формирование организационно-управленческих структур. Проблемы недостаточного бюджетного финансирования, резкое сужение демографических ресурсов, снижение территориальной мобильности, изменение социальной мотивации при получении образования, появление рынка труда являются основанием для развития интеграционных процессов в образовании. Новейшие условия хозяйствования в образовании обусловлены принятием ряда законодательных актов, направленных на изменение системы образования, а именно Федерального закона № 174 ФЗ «Об автономных учреждениях», который предусматривает возможность создания совершенно нового типа учреждений – автономных; Федерального закона № 175 ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием ФЗ «Об автономных учреждениях», а также в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений», который внес изменения в Гражданский, Бюджетный и Налоговый кодексы, а также в ФЗ «Об образовании»; Федерального закона № 275 ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», который дает возможность организациям сферы образования использовать новейший для российской практики способ финансирования.

Развитие интеграционных процессов ограничено



следующими факторами: несовершенством законодательства, неготовностью общества к нововведениям, недооценкой нематериальных активов.

Трудность оценки нематериальных активов заключается в том, что в каждом конкретном случае набор факторов, влияющих на стоимость, и сама стоимость нематериальных активов, а также их влияние на стоимость бизнеса в целом могут быть различны. При оценке нематериальных активов действует принцип «контекст, контекст и еще раз контекст»<sup>1</sup>. Вне контекста оценка нематериальных активов не имеет смысла, и один и тот же актив в разном контексте может значительно отличаться по стоимости.

Нематериальные активы некоммерческих организаций в основном состоят из человеческого капитала, который сложно идентифицировать. Наличие части покупательского и структурного капитала идентифицировать можно, но вызывает затруднение выделение той части доходов, которые приходятся на долю используемых нематериальных активов. Разнообразие нематериальных активов и невозможность выделить доход, генерируемый каждым нематериальным активом, приводят к мысли, что если невозможно идти от частного к общему, следует идти от общего к частному. Понятие стоимости для человеческого капитала в образовательных учреждениях, по мнению авторов, применять некорректно, так как данное понятие предполагает проведение операции купли-продажи. В нашей ситуации, для перевода доходов от использования актива в стоимостной показатель на основе модели Гордона необходимо сформировать критерий эффективности использования актива. Результат применения модели Гордона авторы предлагают назвать социально-экономической результативностью. При этом следует рассчитать сначала результативность всей некоммерческой организации, а затем выделить ту долю результативности, которая относится к нематериальным активам. Оценка социально-экономической результативности 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 (может возникнуть и меньшая) результативность, но это будет означать, что организацию необходимо реструктурировать) результативность, то есть возникает синергетический эффект. Слово «синергетика» означает «совместное действие», характеризующая согласованность в функционировании отдельных частей системы и поведении последней как единого целого<sup>2</sup>.

Следовательно, социально-экономическая результативность будет выражаться результативностью активов организации с учётом синергетического коэффициента:

$$PV_{РБН} = K_{СИН}(PV_{НМА} + PV_{МА}), \quad (1)$$

<sup>1</sup> Козырев А. Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – С.50.

<sup>2</sup> Хакен Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980.

где  $PV_{РБН}$  – социально-экономическая результативность организации;

$K_{СИН}$  – синергетический коэффициент;

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

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

Отсюда социально-экономическая результативность нематериальных активов выражается следующей формулой:

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

На первом этапе проводится расчёт результативности бизнеса некоммерческой организации. Теоретически результативность бизнеса можно проводить сравнительным, затратным и доходным подходами. Сравнительный подход в условиях современного кризиса заслуживает критики, и его применение не представляется возможным. Затратный подход – это результативность нематериальных и материальных активов за минусом текущей стоимости долговых обязательств.

$$PV_{ЗАТ} = PV_{НМА} + PV_{МА} - PV_{ОБЯЗ}. \quad (3)$$

где  $PV_{ЗАТ}$  – социально-экономическая результативность (затратный подход);

$PV_{ОБЯЗ}$  – текущая стоимость долговых обязательств.

Доходный подход ориентирован на доходы, которые генерируются бизнесом. Именно результаты этого подхода являются основными в рекомендациях зарубежных аналитиков, и интересны для зарубежных инвесторов. Результаты подхода дают возможность руководителям организаций выявлять проблемы, тормозящие развитие организации и рост ее социальной результативности, принимать решения как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Доходный подход предполагает использование двух методов: метода капитализации дохода и метода дисконтированных доходов.

Модель Гордона (метод капитализации) представляет собой следующую формулу:

$$PV_{ДОХ} = D / K, \quad (4)$$

где  $PV_{ДОХ}$  – социально-экономическая результативность (доходный подход);

$D$  – доход организации за год;

$K$  – ставка капитализации.

Социально-экономическая результативность организации при применении метода дисконтированного дохода определяется как текущая сумма спрогнозированных доходов по годам плюс текущая результативность постпрогнозного периода по формуле:

$$PV_{ДОХ} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{D_n}{(1+R)^n} + \frac{V_{n/n}}{(1+R)^n}, \quad (5)$$

где  $n$  – горизонт расчета, лет;

$D_n$  – величина дохода  $n$ -го года прогнозного периода;

$N$  – прогнозный период;

$R$  – ставка дисконтирования;

$V_{n/n}$  – результативность в постпрогнозный период (реверсия).

Использование представленной выше модели позволяет выйти непосредственно на социально-экономическую результативность собственного капитала организации.

После определения результативности доходным и затратным подходом необходимо провести взвешивание по следующей формуле:

$$PV_{\text{РЫН}} = PV_{\text{ДОХ}} \cdot G_{\text{ДОХ}} + PV_{\text{ЗАТ}} \cdot G_{\text{ЗАТ}} \quad (6)$$

где  $G_{\text{ДОХ}}$  – коэффициент взвешивания доходного подхода,

$G_{\text{ЗАТ}}$  – коэффициент взвешивания затратного подхода.

В результате преобразований формулы 2 получаем модель расчета социально-экономической результативности нематериальных активов некоммерческой организации.

$$PV_{\text{НМА}} = PV_{\text{ДОХ}} \cdot G_{\text{ДОХ}} + G_{\text{ЗАТ}} \cdot PV_{\text{МА}} - G_{\text{ЗАТ}} \cdot PV_{\text{ОБЯ}} - K_{\text{СИН}} \cdot V_{\text{МА}} / (K_{\text{СИН}} - G_{\text{ЗАТ}}) \quad (7)$$

Определение синергетического коэффициента – сложная задача в предлагаемой модели. И решать ее необходимо в каждом конкретном случае по-разному. Необходимо смоделировать такую ситуацию, которая на практике позволила бы определить влияние активов на генерируемый доход.

Таким образом, динамика социально-экономической результативности некоммерческих организаций и нематериальных активов организации, определяемая на протяжении ряда лет, может для владельцев и инвесторов служить критерием эффективности работы управляющих и кадрового потенциала компании в целом, критерием эффективности интеграционных процессов в образовании.

*Е.В. Кучина, Л.М. Семенова*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных экономических условиях проблема конкурентоспособности отечественных производителей и выпускаемой ими продукции как на мировом, так и на внутреннем рынке становится важнейшей. Российская экономика, располагая значительной частью ресурсного мирового потенциала, имеет ограниченное количество конкурентоспособных отраслей и занимает достаточно скромное место в мировом разделении труда. Главная задача состоит в том, чтобы расширить список конкурентоспособных предприятий, выводя, таким образом, экономику России на более высокую качественную ступень. Решение подобной задачи требует создания и применения соответствующего механизма управления конкурентоспособностью, позволяющего координировать и регулировать этот процесс, обуславливая тем самым развитие промышленных предприятий.

Поскольку конкурентоспособность складывается из множества различных факторов, достаточно важной и сложной является проблема ее оценки на уровне предприятия. Несмотря на достаточно глубокую проработку данной проблемы отечественными и зарубежными специалистами, единого подхода к количественной

оценке уровня конкурентоспособности на сегодняшний день нет. Методики разных авторов существенно отличаются друг от друга по числу показателей, охватывают различные аспекты исследуемой категории, не имеют универсального характера.

В этой связи предлагается комплексная методика оценки конкурентоспособности промышленных компаний с позиций определения степени их готовности к изменениям рынка в преддверии вступления России в ВТО, апробированная на ряде машиностроительных предприятий Зауралья (рисунок 1).

В самом общем виде процедура оценки представляет собой алгоритм, включающий следующие этапы: 1) определение цели оценки конкурентоспособности; 2) исследование факторов, влияющих на конкурентоспособность объекта; 3) формирование критериев и показателей конкурентоспособности предприятия; 4) расчет частных показателей; 5) определение обобщающих показателей конкурентоспособности предприятия; 6) анализ результатов оценки конкурентоспособности.

Изучение имеющихся в экономической литературе методов оценки конкурентоспособности предприятий, а также анализ возможных последствий для российских производителей вступления нашей страны в ВТО позволили определить систему показателей для комплексной методики, учитывая все «ключевые моменты», важные для рассмотрения в современных условиях.

Показатели, представленные в структурной схеме, условно можно подразделить на частные, позволяющие исследовать и оценить основные параметры деятельности предприятия, и обобщающие, характеризующие результаты работы предприятия и его положение на рынке. Все частные показатели объединены в пять групп, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия: маркетинг, организационно-кадровый потенциал, финансовое состояние, уровень техники и технологии и характеристику выпускаемой продукции (таблица 1).

Эффективность работы предприятия по выделенным направлениям предлагается определять через обобщающие показатели, которые характеризуют основные аспекты деятельности предприятия по пяти направлениям. Сравнив фактическое значение показателей для предприятия с базовым уровнем, можно сделать выводы о слабых/сильных сторонах его деятельности.

Следующим уровнем обобщающих показателей являются:

- уровень качества продукции и услуг по отношению к базовому значению;
- доля внутреннего рынка предприятия;
- величина добавленной стоимости.

По нашему мнению, эти интегральные показатели в комплексе характеризуют уровень конкурентоспособности предприятия в условиях вступления России в ВТО. Их выбор обусловлен необходимостью учета ряда важных моментов – готовности российских предприятий конкурировать на внешних рынках, последствий вступления в ВТО для национального рынка, производителей и потребителей, необходимости выполнения ряда условий на государственном уровне.



Рисунок 1 - Комплексная схема оценки конкурентоспособности предприятия

Таблица 1 - Обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия

Наименование показателя	Формализация	Пояснения
1 Цена потребления продукции	$\sum P_i$	$P_i$ – расходы на транспортировку до места пользования, стоимость установки и приведения в работоспособное состояние, стоимость обучения персонала, затраты на топливо и электроэнергию, заработная плата персонала, затраты на послегарантийный сервис и покупку запасных частей, расходы на страхование изделий, налоги, расходы по оцениваемому изделию
2 Коэффициент доведения продукта до потребителя	$K = \frac{S_{\text{коп}}}{S_{\text{ноп}}} * \frac{E_{\text{р}_{\text{коп}}}}{E_{\text{р}_{\text{ноп}}}}$	$S_{\text{коп}}$ – объем продаж на конец отчетного периода $S_{\text{ноп}}$ – объем продаж на начало отчетного периода $E_{\text{р}_{\text{коп}}}$ – сумма затрат на функционирование системы сбыта на конец отчетного периода $E_{\text{р}_{\text{ноп}}}$ – сумма затрат на функционирование системы сбыта на начало периода
3 Производительность оборудования	$M = \frac{V}{Q_{\text{оборуд}}}$	$V$ – производство продукции за год $Q_{\text{оборуд}}$ – общее количество оборудования (физ. ед.)
4 Показатель вероятности банкротства	$Z = 1,2 A_1 + 1,4 A_2 + 3,3 A_3 + 0,6 A_4 + 1,0 A_5$	$A_1$ – собственный оборотный капитал/сумма активов $A_2$ – нераспределенная прибыль/сумма активов $A_3$ – прибыль до уплаты процентов/сумма активов $A_4$ – рыночная стоимость собственного капитала/заемный капитал $A_5$ – объем продаж(выручка)/сумма активов
5 Производительность труда	$L = \frac{V}{Q}$	$V$ – производство продукции за год $Q$ – численность персонала

Оценка уровня качества продукции по основным параметрам позволит произвести сравнение с конкурирующими изделиями, завоевавшими значительную долю рынка и пользующимися устойчивым спросом и репутацией у пользователей. Это облегчит процесс прогнозирования потенциального спроса на внешних рынках.

Значение показателя «доля внутреннего рынка» будет свидетельствовать об уровне эффективности функционирования всех подразделений компании на внутреннем рынке, что может стать импульсом для их развития на внешнем рынке.

Динамика изменения добавленной стоимости будет свидетельствовать о возможностях компании успешно развиваться в будущем: внедрять инновации, обновлять и модернизировать оборудование, обучать персонал, совершенствовать методы управления.

Таким образом, предлагаемая модель определения и применения показателей оценки конкурентоспособности предприятия позволяет легко обнаружить как проблемные участки в деятельности компании, так и скрытые резервы. Кроме того, она является инструментом управления и на стратегическом, и на оперативном уровне. Преимуществом данной методики яв-

ляется то, что она позволяет определить степень готовности предприятия к возможным изменениям рынка после вступления России в ВТО.

*Л.В. Лазарева*  
Курганский государственный университет, г. Курган

## ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Процесс формирования мировой информационной экономики происходит в условиях возникновения и распространения информационных технологий, включения их во все этапы воспроизводственного процесса. Экспоненциальный прирост количества информации, циркулирующей в мире, превратил ее из второстепенного ресурса в фактор, решающим образом влияющий практически на все сферы общественной жизни, отражая тем самым возрастающую информационную зависимость общества. Информация становится важнейшим фактором производства, вовлекающим в обращение значительную часть материальных ресурсов и формирующим информационный потенциал



социально-экономической системы. Возрастает значимость нематериальных активов, человеческого и управленческого капитала каждого предприятия. Большая часть валового внутреннего продукта обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации. Таким образом, превращение знаний и информации в базовый производственный ресурс изменяет облик и важнейшие характеристики всех отраслей народного хозяйства, а информационные ресурсы предприятия становятся важнейшим условием повышения эффективности его производства.

Информационные ресурсы – это комплексное понятие, включающее в себя полную совокупность сведений, формируемых в процессе жизнедеятельности общества в целом. По законодательству РФ информационные ресурсы – это отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах: библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других видах информационных систем.

Таким образом, под информационным ресурсом как экономической категорией (А. Вильданов) следует понимать системно организованную совокупность информационного и организационно-правового обеспечения, методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления, хранения, поиска, обработки и защиты информации на базе применения программно-математического обеспечения, средств вычислительной техники и связи, потенциально полезную и предполагаемую к использованию в производственно-хозяйственной деятельности предприятия для повышения его эффективности.

В общем виде информационные ресурсы отражают специфику деятельности предприятия, которая формализовано описывается бизнес-процессами, и непосредственно структуру информационных ресурсов, которая отражает следующие виды обеспечения: техническое, информационное, программное и организационно-правовое.

В результате использования информационного ресурса экономическое развитие начинает демонстрировать наибольшие темпы, что повлекло за собой повышение роли социальных факторов, так как для постоянного воспроизводства данного ресурса требуется соответствующий уровень образования в обществе. Более того, ученые, изучающие общественное развитие, считают информацию основным экономическим ресурсом постиндустриального общества. Сегодня, когда традиционные ресурсы и источники близки к исчерпанию, экономический рост все в большей мере обеспечивается за счет использования информационных источников и ресурсов, которые способствуют более рациональному потреблению труда, земли, капитала и позволяют эффективнее организовывать производственный процесс.

Стратегический характер информации как ресурса экономического и социального развития обуславливает высокую степень государственного регулирования, значительный уровень концентрации и монополизации информационного производства.

С другой стороны, информационный ресурс – это совокупность данных в любом виде, организованных для эффективного получения достоверной информации, которые можно многократно использовать для решения проблем функционирования предприятия как хозяйствующего субъекта. Именно эта извлеченная достоверная информация для решения конкретной проблемы, вовлекаясь в производственный процесс предприятия, становятся фактором производства. В данном случае информацию возможно рассматривать не как экономический ресурс, а как товар. При этом информация как товар имеет свою специфику, отличающую ее от других товаров:

- она является одновременно и предметом труда и средством труда, что объединяет ее с таким фактором производства, как земля. Однако она отличается от последней тем, что не обладает природными качествами;
- принимает и форму продукта труда, и форму услуги. Это обусловлено расширенным трактованием информационного сектора общественного производства, который структурно включает в себя широкий спектр отраслей, связанных с производством, распределением, хранением, обработкой и конечным использованием информации, а также отраслей, производящих для всех вышеперечисленных средства производства;
- товарную форму и стоимостную оценку имеет лишь небольшая часть информации, циркулирующей в обществе;
- информация (и продукт, и услуга) является объектом персонифицированной собственности, информация как услуга не отчуждается от собственника в актах купли-продажи, что отличает ее от знания, которое не имеет персонифицированного собственника;
- обладает относительной ценностью, которая определяется относительно какой-либо цели, для достижения которой совершается сбор и обработка информации;
- обладает ценностью не только для отдельного потребителя, но и свойством всеобщей полезности с точки зрения развития человеческого общества в целом. Из мира товаров можно выделить только деньги, обладающие этим же свойством всеобщности, но у них понятие всеобщности связано с эквивалентностью в обмене. Информация же таким свойством обладает в сфере потребления, а отсюда вытекает следующее свойство;
- обладает свойством многократного использования. В отличие от других факторов производства, которые также могут использоваться многократно (например, земля), информация не теряет своих потребительских свойств;
- с точки зрения интересов фирмы является носителем знания о внутренней и внешней среде фирмы, о самой фирме и о ее продуктах труда, превращая внутреннюю и внешнюю среду фирмы в «информационное пространство»;
- выступает как кодифицируемое, или как оформленное знание, поскольку процесс его передачи требует специфической, удобной для приобретения и использования.

В силу этого информация дополнительно обладает воспроизводственными особенностями:

- в производстве продукции, услуги — защищена от копирования и выступает в различных формах интеллектуальной собственности;
- в распределении продукции - защищена и легко копируема;
- в обмене - сама имеет товарную форму, ценность которой определяется не столько затратами, сколько предпочтениями;
- в потреблении продуктов и услуг является товаром-спутником, а в ее собственном потреблении зависит от способности пользователя распорядиться информацией с максимальным эффектом.

Таким образом, информация, являясь для предприятия необходимым ресурсом как для процесса принятия решений, так и для определения стратегических, тактических и оперативных задач на всех этапах, превращается в товар и одновременно является связующим звеном между всеми факторами производства.

*Н.М. Логачева*

*Уральский институт экономики, управления и права,  
г. Курган*

## **НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

При анализе развития экономики на уровне страны или региона большинство экономистов делает акцент на изучении экономических, технических, социальных, правовых и прочих факторов, не учитывая неформальные институты, такие как традиции, обычаи, особенности хозяйственной этики и менталитета, сложившиеся в России. С нашей точки зрения, такой подход к исследованию экономического развития не дает полного представления об этом процессе, а также не позволяет понять, почему очень часто благоприятно влияющие на ситуацию экономические факторы не позволяют достигать ожидаемых результатов. В связи с вышесказанным, в данной статье нам хотелось бы проанализировать российские неформальные институты, их особенности и определить, стимулирующим или сдерживающим фактором социально-экономического развития для страны и регионов они являются.

Очевидно, что экономическое развитие в значительной мере основывается на ценностях, которыми субъекты руководствуются в своих действиях. Следовательно, одним из важнейших факторов социально-экономического, инновационного и институционального развития являются неформальные институты, которые, обладая стабильностью и низкой скоростью изменений, очень часто препятствуют внедрению и нормальному функционированию формальных институтов и других нововведений.

Поскольку человек выступает активным элементом хозяйственной системы, то можно утверждать, что в современных условиях основа экономического роста - это знания (информация) и человеческий капитал.

Именно поэтому при формировании стратегии экономического и инновационного развития нужно помнить, что она должна быть неразрывно связана с национальным менталитетом и возможностями его адаптации к новым условиям, возникающим в процессе экономических преобразований.

С нашей точки зрения, необходимо объективно оценить черты российского характера, которые оказывают влияние на формирование рыночных отношений и на уровень социально-экономического развития в целом. Среди таких черт можно назвать следующие:

- долготерпение (основанное часто на бескорыстном энтузиазме или неумении постоять за себя, незнании законов и собственных прав);
- несклонность к лидерству и самостоятельной деятельности (преобладает обратная мотивация: исполнителя, зависимого от приказов и вынужденного их выполнять или обходить, ловчить, но при этом всегда надеяться на получение блага «сверху»);
- отсутствие размерности в работе (в характере труда преобладает авральность, готовность к чрезвычайным усилиям, заменяющим расчетливую систематичность);
- отсутствие законопослушности (россияне уже и представить себе не могут, что подчиняться закону можно добровольно);
- справедливость, которая в понимании россиянина имеет оттенки уравнительности (то есть никто не должен чувствовать себя обделенным за счет другого) и государственного патернализма (обеспечение гарантий минимального уровня жизни со стороны государства);
- иждивенчество (отсутствие собственных инициатив и упование на жалость и помощь со стороны);
- упование на государство, которое сочетается с отчуждением от него (причем эта двойственность отношения человека к господствующему над ним государству глубоко въелась в ядро российского самосознания).

Подобные психологические характеристики формируют нездоровый менталитет с присущей ему внутренней несвободой и безответственностью. Такой менталитет Э. Фромм назвал «бегством от свободы».

Помимо перечисленных выше особенностей российского характера, остаются внеэкономические проблемы, которые препятствуют нормальному экономическому развитию как страны в целом, так и региона. Среди них можно назвать:

- фактор привычки и прошлого опыта.
- Здесь уместно процитировать Т. Веблена, сторонника «старого» институционализма, который утверждал, что «привычный образ мышления людей имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго... [он] приспособлен к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находится в полном согласии с требованиями настоящего времени». Прошлое учит российских людей относиться с недоверием к любой инициативе государства, какими бы благими намерениями она ни обосновывалась;
- отсутствие такого неформального ограничения, как законопослушание.

Его необходимо воспитывать, поскольку его состав-

ляющими являются культура, нравственность, а их необходимо вкладывать в людей, формировать с детства, уделяя этому внимание не только в семье, но и в образовательных организациях. На уровне региона полезно иметь различные общественные организации, занимающиеся просветительской деятельностью в сфере права и экономики с целью повышения уровня экономико-правовой культуры в обществе;

- специфика отношений между предпринимателями и представителями государства.

Действия представителей государства пронизывают, структурируют рыночные взаимодействия, но при этом связаны с воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля. Зависимость предпринимателей от государства носит как негативный характер (ограничения, высокие административные барьеры и др.), так и позитивный (то есть предприниматели заинтересованы в установлении неформальных контактов, поскольку это облегчает решение ряда вопросов). По сути, государством обеспечивается лишь избирательная справедливость.

Данное сплетение разнообразных внеэкономических факторов задало России рваный, лихорадочный рисунок социальной, политической и экономической динамики, поспешность в проведении необходимых преобразований (и утопические надежды на быстрые результаты). Также это способствовало нарастанию разрыва между уровнем экономического и инновационного развития регионов России. Многие регионы строят свое развитие не на разработке инноваций и их внедрении, а на привлечении дополнительных ресурсов, то есть экстенсивным путем. Очевидно, что элементы прагматического мировоззрения в нашей культуре слабее, чем в культуре Запада. Поэтому, с нашей точки зрения, одной из главных причин неприятия нововведений, привнесенных с Запада, и некоторых экономических преобразований, проводимых в стране, является игнорирование человеческого фактора.

Как показывает российская действительность и опыт развития других стран, огромную роль в социально-экономическом развитии и страны, и ее регионов играют именно неформальные институты, присущие данному обществу. Изменения в экономической системе рано или поздно меняют ценности. Если же этого не происходит, данная страна и данная культура приходят в упадок. То есть система ценностей и неформальные институты не являются раз и навсегда заданными, а изменяются со временем.

Исследования системы российских ценностей, проведенные различными экономистами, позволяют сформулировать основные особенности ее современного состояния. Система российских ценностей включает в себя три разнородные составляющие части: традиционную, советскую и либеральную. Так называемые «старые стереотипы» еще очень сильны в российском обществе. Новые либеральные ценности (такие как свобода, независимость, инициативность, предприимчивость и др.) находят все большее распространение среди молодежи, при этом важно отметить, что, несмотря на достаточно высокий темп распространения этих ценностей, их продуктивность не всегда реализуется на прак-

тике. Кроме того, возникли определенные перекосы, поскольку ценности нового поколения поощряют предприимчивость, квалификацию, индивидуализм, но чересчур жестоки к слабым. В обществе не хватает солидарности, гуманности, терпимости и доверия. Общий вывод по формированию и развитию неформальных институтов в России может быть таким: в системе российских ценностей происходят позитивные изменения, притом достаточно быстро для столь малоподвижного объекта.

Для благополучия России и ее регионов необходимо поддерживать и в дальнейшем позитивные изменения в системе ценностей и иных неформальных институтах и работать в направлении повышения их продуктивности. Учитывая, что развитый рынок – это наше экономическое будущее, компромисс неизбежен. Необходимо изменять менталитет, но только изменения эти должны формироваться в результате «работы над собой», а не звучать как команды сверху, иначе они опять не будут восприняты. Важно понимать, что без учета неформальных институтов (традиций, обычаев и др.) и их способности к изменениям в неодинаковой мере и с неодинаковыми темпами невозможно провести ни экономические, ни инновационные, ни институциональные преобразования и закрепить их результаты, а следовательно, и надеяться на долгосрочное и успешное экономическое развитие.

*И.А. Лысов*

*Северо-Западный государственный заочный технический университет, г. Санкт-Петербург*

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ**

В настоящее время существенно возросло значение профессионального образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики региона. Конкурентное преимущество любого региона сегодня связано с развитием человеческого потенциала, в частности - с повышением уровня образования населения. Именно в сфере образования на современном этапе находится ключ к обеспечению устойчивого экономического роста региона в средне- и долгосрочной перспективе.

Необходимость преодоления опасности отставания России от мировых тенденций экономического и общественного развития обуславливает настоятельную потребность во всестороннем реформировании образования, создании механизмов устойчивого развития образования в виде открытой государственно-общественной системы.

Особенности современного этапа социально-экономического развития любого региона объективно требуют качественного совершенствования системы профессионального образования, создания условий для становления ее как ресурса социально-экономическо-



го развития и благополучия граждан. Представление профессионального образования как дешевой «непроизводственной сферы» всегда являлось одной из серьезных причин сдерживания темпов развития.

Современный технический прогресс предъявляет высочайший уровень требований к качеству трудовых ресурсов и, в свою очередь, предполагает соответствующие требования к системе профессиональной подготовки специалистов. Однако парадоксальность ситуации заключается в том, что в условиях современного экономического роста одновременно с безработицей имеет место и катастрофическая нехватка квалифицированных кадров. Обусловлено это, в первую очередь, слабым влиянием рынка труда на запросы каждого из участников системы подготовки кадров (рисунок 1).

Интеграция университета в реальный сектор экономики региона, обеспечение качественно нового уровня подготовки специалистов, научных и научно-педагогических кадров, активизация и развитие научных исследований и инновационной деятельности, повышение их результативности и эффективности для нужд реального сектора экономики, воспитание специалистов с высокой культурой мышления, широким кругозором, активным и сознательным отношением к жизни, превращение университета в центр подъема и стабилизации экономики, духовного и культурного развития региона является актуальной и главной целью системы профессионального образования.

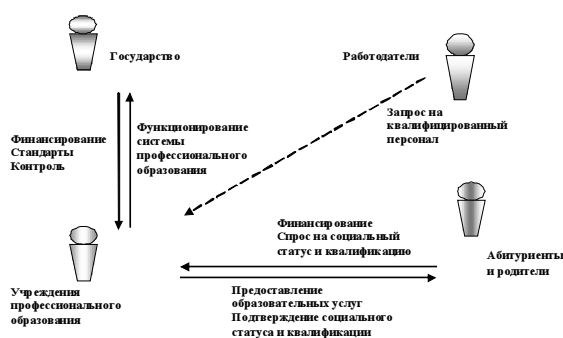


Рисунок 1. Современная схема взаимодействия в системе подготовки профессиональных кадров

Переход на инновационный путь развития региона предполагает тесное сотрудничество учреждений образования, науки, инновационных структур и власти.

Таким образом, существует объективная необходимость создания такого комплекса непрерывного образования, который способен решать крупные научные, инновационные, экономические, производственные и образовательные проблемы для отраслей региона и который может стать его социально-культурным центром.

Под учебным комплексом непрерывного образования понимается совокупность образовательных учреждений разного уровня образования и других заинтересованных субъектов рынка образовательных услуг, осуществляющих совместную деятельность по предоставлению услуг в области непрерывного образования. Участниками учебного комплекса могут быть образовательные учреждения разного уровня образования,

производственные предприятия и другие субъекты регионального рынка, заинтересованные в участии в программах непрерывного образования.

Основной целью создания учебных комплексов непрерывного образования является повышение качества образовательных услуг на базе тесного взаимодействия и совместной деятельности всех участников комплекса в регионе. Помимо этой цели, в рамках учебного комплекса непрерывного образования реализуются следующие цели: формирование единого образовательного и научного пространства; обеспечение непрерывности образовательного процесса и процесса поддержания кадрового потенциала региона; содействие в проведении учебно-методической и научно-исследовательской деятельности по созданию, развитию и внедрению эффективных образовательно-профессиональных программ и технологий обучения с сокращенным сроком действия; адаптация образовательных учреждений и их выпускников к социальным, экономическим и культурным запросам общества и изменениям рынка труда; развитие международных связей, выполнение совместных научных проектов; содействие в повышении эффективности использования интеллектуальных, финансовых, информационных и иных ресурсов участников учебного комплекса.

Создание комплекса непрерывного образования позволит:

1) обеспечить качественно новый уровень подготовки специалистов, научных и научно-педагогических кадров;

2) уменьшить финансовые расходы на процесс обучения специалистов, а также на разработку и внедрение в производство ноу-хау;

3) получить возможность совместного использования уникального оборудования в учебных и научных целях;

4) рационально использовать основные фонды вуза, НИИ и предприятий в учебных, научных и производственных целях;

5) сотрудничество ученых, работающих на кафедрах университета, со специалистами вошедших в комплекс структур дает резкий импульс развитию научной деятельности и повышению эффективности результатов научных исследований;

6) привлекать к исследованиям и разработкам нетрадиционные ранее для вуза источники финансирования (инвестиционные средства);

7) создать единую творческую среду для студента, аспиранта, докторанта, преподавателя, конструктора, технолога и специалистов производства;

8) сделать комплекс центром подъема и стабилизации экономики региона, центром научно-технической культуры производства, духовного и культурного развития, притяжения и сплочения творческих сил региона.

Основные преимущества, которые получает потенциальный студент (слушатель) учебного комплекса непрерывного образования, состоят в следующем:

- приобретение специальности, начиная со школы (колледж-класс), с возможностью дальнейшего повышения образовательного уровня вплоть до получения высшего профессионального образования;



- успешное завершение обучения на каждой образовательной ступени подтверждается отдельным дипломом, что дает право студенту завершить процесс обучения на любой стадии, а затем продолжить его в любое время. Из практики работы учебного комплекса СЗГУ следует, что 30–40% слушателей не доходят до высшей образовательной ступени (высшее профессиональное образование) и уходят работать на предприятия;

- согласованность учебных программ внутри учебного комплекса дает возможность выстраивания индивидуальной образовательной траектории, позволяет ускорить образовательный процесс для каждого слушателя/студента;

- высокая адаптация слушателей и студентов к обучению, формирование «привычки» учиться. Практика показывает, что успеваемость студентов, пришедших в вуз после колледж-классов и колледжей, существенно выше, чем у студентов, пришедших в вуз после школы;

- высокая профессиональная ориентация благодаря наличию колледжа и тесному взаимодействию с предприятиями-работодателями.

Одной из основных проблем эффективного функционирования учебного комплекса непрерывного образования является разработка и реализация интегрированных учебных планов. Под интегрированным учебным планом понимается согласованный между участниками учебного комплекса непрерывного образования учебный план, реализуемый каждым участником. Согласование учебных планов осуществляется таким образом, чтобы имелась возможность перезачета слушателям и студентам того объема часов по курсам, которые они получили в процессе обучения на ранних образовательных ступенях учебного комплекса непрерывного образования. Основой интегрированных учебных планов является модульное строение курсов и дисциплин. Разработка интегрированных учебных планов осуществляется благодаря наличию в учебном комплексе непрерывного образования методического центра, который координирует и контролирует все виды совместной методической работы.

К преимуществам создания учебных комплексов непрерывного образования для вуза следует отнести:

- проведение эффективной профориентационной деятельности среди потенциальных слушателей и студентов, их введение в специальность, формирование мотивации к обучению по специальности;

- формирование стабильного контингента будущих студентов еще на стадии их обучения в старших классах школы. Вероятность того, что слушатель колледж-класса или малого факультета в итоге станет студентом вуза, очень высока;

- формирование привлекательного имиджа вуза в среде потенциальных слушателей и студентов, а также в социуме в целом;

- рост квалификации преподавателей за счет тесного взаимодействия с производственными предприятиями в рамках учебного комплекса;

- возможность управления цепочкой создания спроса на услуги высшего профессионального образования благодаря наличию информации о состоянии спроса на каждом образовательном уровне учебного комплекса.

Ожидаемые для региона результаты от деятельности комплекса непрерывного образования:

- создание новой структуры регионального профессионального образования в виде учебно-производственного инновационного комплекса, обеспечивающего существенное повышение качества образования, улучшение и разнообразие содержания работы по непрерывному профессиональному образованию и профессиональной ориентации школьников, молодежи и студентов;

- обеспечение предпосылок для восполнения и сбалансированности регионального рынка труда по подготовке и востребованности разных по профилю и квалификации специалистов;

- обеспечение реализации на территории региона концепции профильного обучения на старшей ступени общеобразовательной школы;

- создание условий доступности полноценного качественного образования для сельских школьников, детей с ограниченными возможностями здоровья и жизнедеятельности (в том числе доступности программ профессионального обучения);

- внедрение в структуру деятельности образовательных учреждений механизмов трудоустройства выпускников, первоначального их сопровождения и содействия;

- организация учебных производственных предприятий и привлечение школьников, молодежи и студентов к серьезному продуктивному труду, создание их руками конкурентоспособной продукции;

- профессиональная ориентация и обучение школьников в профильных классах;

- организация довузовской подготовки (образовательные программы «малый факультет», «колледж-класс») школьников 9–11 классов по техническим и экономическим направлениям;

- повышение степени профессиональной ориентации выпускников основной и средней (полной) общеобразовательной школы;

- развитие системы непрерывного повышения квалификации работников образования на основе информационных и коммуникационных технологий;

- интеграция и многоуровневость образовательных программ, в том числе обеспечивающих подготовку выпускников в соответствии с потребностями экономики региона в квалифицированных кадрах рабочих и специалистов;

- существенное совершенствование вариативной системы образовательных услуг в регионе, укрепление взаимодействия учреждений общего образования, начального, среднего и высшего профессионального;

- формирование возможности построения одаренным учащимся индивидуальной образовательной траектории с учетом приоритетов профильного обучения;

- обеспечение внедрения новых образовательных технологий, развития интерактивных форм обучения, широкое использование проектных методов обучения;

- обеспечение инновационного характера развития образовательной деятельности комплекса (разработка студентами реальных проектов в различных секторах экономики, проведение ими исследований фундамен-

тального и прикладного характера, использование образовательных технологий, обеспечивающих студентам возможность выбора учебных курсов, освоение инновационных технологий и т.д.).

*Д.С. Медведева, В.П. Коновалова*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В Бюджетном послании, с которым выступил президент Д.А.Медведев, в рамках финансово-экономической политики на ближайшие три года заложены и ориентиры по налоговой политике. В послании отмечается, что «налоговая политика должна быть нацелена на решение двух основных задач – модернизацию российской экономики и обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы».

Вся система налоговых мер должна ориентировать бизнес на усиление инвестиционной активности и технологическое развитие производства на базе инноваций. При этом не упускается из виду и решение задачи наполнения казны доходами, учитывая:

- определяющее значение в доходах налоговых источников;

- то, что в кризисный период происходит снижение уровня доходов бюджетной системы. Так, по данным Росстата, уровень доходов бюджетной системы в 2008 году снизился до 38,5% ВВП по сравнению с 40,4% в 2007 году, а налоговых доходов - соответственно до 26,9% против 29,5 ВВП.

В этих условиях наиболее остро встает проблема эффективности налогового контроля.

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки, которые позволяют наиболее полно проследить за своевременностью, полнотой и правильностью выполнения налогоплательщиком своих обязанностей.

По данным результатов контрольной работы за 2008 год, в целом по России в 2008 году проведено 155 тысяч проверок (зарегистрировано предприятий на 01.01.2008 года 2240732), удельный вес проверенных предприятий составил 6,9%, что в 3,4 раза превышает уровень 2006 года.

Общие тенденции налогового контроля в целом по России отражает этот показатель и в Курганской области. Так, в Межрайонной ИФНС России №3 по Курганской области он по состоянию на 01.01.2009 года составил 6,3%.

Для работы с недоимщиками в административных округах создаются постоянно действующие комиссии, на которые приглашаются и заслушиваются руководители предприятий-недоимщиков. Руководители таких предприятий ссылаются, как правило, на «объективные трудности», мешающие им своевременно и полно уплачивать налоги и сборы. К таким трудностям они относят снижение объемов и темпов производства, отсутствие денежных средств на расчетном счете и т.д.

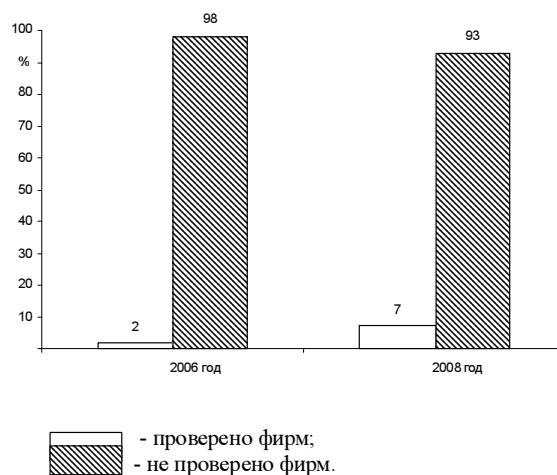


Рисунок 1 - Динамика удельного веса проверенных предприятий по России

По крупным предприятиям-недоимщикам необходимо вести досье, отслеживать их финансовые и грузовые потоки, знать их партнеров, поставщиков и потребителей. В этом случае налогоплательщик будет знать и чувствовать, что всегда находится в сфере внимания налоговых органов. И если с одним налогоплательщиком достаточно провести беседу, чтобы он уплатил налог, то другого нужно постоянно контролировать.

Так, например, из 44 проверенных налоговых агентов за 2008 года по НДС, в 36 случаях установлены нарушения. Основная причина – несвоевременное перечисление и неправомерное неперечисление удержанных сумм налога в бюджет.

Для совершенствования налоговых проверок необходимо:

- более правильно составлять график проверок и направлять проверки на те предприятия, где возможны сокращения и нарушения;

- более полно использовать возможности встречных проверок, чтобы повысить результативность в плане доначислений;

- стремиться к росту охвата проверками предприятий, чтобы он составлял 50%, так как в соответствии с налоговым кодексом проверки должны проводиться не реже 1 раза в 2 года;

- намечать свои проверки так, чтобы не только повысить доначисления, но и увеличить непосредственно результат своей работы - поступление платежей в бюджет.

На уровне федеральных округов созданы межрегиональные инспекции, в функции которых входит работа по контролю как за деятельностью региональных управлений, входящих в округ, так и за проверками и перепроверками по крупнейшим и проблемным налогоплательщикам округа.

Необходимо во всей этой системе избегать появления «своих людей» для эффективного контроля налогоплательщиков и отлаженной работы налоговых органов по сбору налоговых платежей в бюджет страны.

Колоссальные резервы повышения эффективности деятельности по сбору налогов не используются из-за несовершенства механизмов регистрации и лицензи-

рования вновь создаваемых предприятий. Поэтому необходимо упразднить целый ряд слабо взаимодействующих между собой регистрирующих, лицензирующих, контролирующих структур и инстанций, передав большинство подобных функций системе ФНС РФ.

Регистрация создаваемого нового юридического лица должна происходить одновременно с постановлением его на налоговый учет. Современное положение, когда предприятие должно отчитаться перед налоговыми органами, пенсионным фондом и другими организациями, с одной стороны, становится ощутимым бременем, особенно для небольших предприятий, а с другой стороны, делает государственный контроль слабым и фрагментарным.

Таким образом, решение концептуальной задачи по обеспечению перехода к инновационному и социально ориентированному типу экономического развития требует поддержания макроэкономической стабильности путем осуществления мер по ряду приоритетных направлений. Одно из этих направлений – усиление «стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики при одновременном устойчивом выполнении фискальной функции».

*Т.В. Мещеряков  
Северо-Западный государственный заочный  
технический университет, г. Санкт-Петербург*

## **РОЛЬ КРЕАТИВНОГО СЕКТОРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ**

Направления социально-экономического развития территорий обусловлены развитием мировой экономики. Так, вхождение мировой экономики в период постиндустриального развития, когда производство как ведущий сектор экономики уступило место сначала услугам, включая финансовый сектор, а затем и информационным технологиям, потребовал от территорий серьезной перестройки собственной структуры экономики для сохранения и развития конкурентоспособности в глобальной перспективе.

Сегодня можно выделить сразу несколько ключевых тенденций, определяющих развитие конкурентоспособности различных территориальных образований: превращение территории в центр научно-технического инновационного развития (центр создания наукоемких высоких технологий и продукции); экологизация территории и формирование экологической среды обитания; развитие креативных индустрий и кластеров на территории.

Последнее (развитие креативных индустрий и кластеров) представляется наиболее новым и слабо изученным направлением развития конкурентоспособности территории, что требует глубокого изучения самого феномена креативности, креативных индустрий и креативной экономики.

Повышенный интерес к креативности как важному фактору экономического развития стал активно проявляться в период перехода мировой экономики в постиндустриальную фазу развития, особенно в период свой

ственного для этой фазы кризиса. Кризис возник в связи с тем, что старые методы работы, применяемые в индустриальной экономике, не могли больше стимулировать экономический рост и возникла необходимость поиска новых нестандартных подходов и решений в сфере социально-экономического развития.

Несмотря на то, что постиндустриальную экономику чаще называют новой, информационной или экономикой знаний, поскольку основным ресурсом становится информация и знания, все чаще к ней же применяют термин «креативная», подчеркивая определяющую роль не просто интеллекта, а креативного интеллекта, творческих способностей человека как важнейшего ресурса и очерчивая в связи с этим спектр отраслей, где креативность является базой для развития.

Термин «креативная экономика» был введен в употребление американским журналом *Business Week* в августе 2000 года<sup>1</sup>. Однако, до него появился термин «креативные индустрии», который впервые был использован в Австралии в 1994 году в рамках отчета «Креативная нация». Затем более широкое толкование этому термину было дано в 1997 г. в Великобритании: Департамент культуры, медиа и спорта Великобритании в 1998 году создал специальное государственное агентство, реализующее государственную политику по развитию креативных индустрий. Задачей агентства было наращивание силы креативной индустрии. Этот департамент выделил ряд субсекторов (отраслей) в экономике, к которым можно было бы применить термин «креативные индустрии», откуда и начался интерес к развитию креативной экономики.

Таким образом, сущность креативной экономики и ее дифференциация от информационной (или экономики знаний) стала все существеннее. Понятие «креативная экономика» все меньше применялось по отношению ко всей постиндустриальной экономике, а использовалось только в отношении определенных отраслей (индустрий), в основе развития которых лежало творческое начало.

И если исходной точкой становления информационной экономики считаются 90-е годы, когда в рыночной стоимости крупнейших корпораций стали доминировать нематериальные ресурсы (активы), то началом развития креативной экономики можно считать XXI век. Именно в начале XXI века стали появляться все новые и новые публикации, фокусирующиеся на исследовании феномена «креативной экономики» и «креативных индустрий».

Согласно модели Департамента культуры, медиа и спорта Великобритании (2001 г.), к креативной экономике относят следующие индустрии: реклама, архитектура, ремесла, дизайн мебели, моделирование (дизайн) одежды, кино и видео, графический дизайн, развлекательное программное обеспечение (компьютерные игры), живая и записанная музыка, исполнительское искусство, телевидение, радио и интернет, визуальное

<sup>1</sup>Так появление термина "креативная экономика" объясняет Р.Флорида, автор книги *Florida, Richard. The Rise of the Creative Class. And How It's transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York : Basic Books, 2002.*

(изобразительное) искусство и антиквариат, писательское и издательское дело, музеи и наследие<sup>2</sup>.

Впервые внимание к креативной экономике, как было отмечено выше, проявили власти Великобритании, которые активно искали новые направления для развития своих территорий и городов. Уже в 1998 году они приняли специальную политику по развитию креативного сектора, в связи с чем в Европе именно Великобритания является лидером креативной экономики. В 2004 году креативная индустрия Великобритании составила 8% ВВП и обеспечила около 2 млн рабочих мест. В Дании креативная индустрия составила 5,3% ВВП, обеспечив 12% совокупных рабочих мест и 16% совокупного экспорта.

В целом следует отметить, что креативные индустрии быстрее и активнее развиваются в развитых странах, чем в развивающихся, что объясняется вытеснением традиционной промышленности из развитых экономик. В Европе в 2003 году товарооборот креативной экономики составил 654 млрд евро при росте на 12% выше, чем в среднем по всей экономике. При этом в креативной экономике было занято около 4,7 млн. человек<sup>3</sup>.

Креативная экономика обеспечивает производство продукции, добавленную стоимость, доход и экспорт. В среднем креативный сектор развитых экономик составляет от 2 до 6% ВВП. В силу трудностей сбора данных относительно развития креативного сектора экономики, связанных с тем, что далеко не все страны пока адаптировали свои системы статистической информации в соответствие с этими потребностями, наблюдается достаточно серьезное противоречие между статистикой, представляемой европейскими организациями и, например, статистикой США. Помимо этого наблюдается несоответствие данных по используемым показателям (ВВП или ДС), годам, валюте (данные представлены в валютах стран). Тем не менее, рассмотрим ряд таблиц, которые были получены в результате разных исследований по заказу различных организаций.

Как видно из таблицы 1, Великобритания лидирует в мировом рейтинге развития креативной экономики, имея 5,8% ДС и 8% ВВП. При этом совокупные объемы креативной экономики максимальны в США – 341,2 млн дол. и 3,3% ДС.

В таблице 2 представлены данные восьми европейских стран, характеризующие развитие креативного сектора. Согласно этим данным, «старые» страны Европы лидируют по развитию креативного сектора: Великобритания, Дания, Финляндия, Швеция. В то же время Польша имеет достаточно высокий уровень товарооборота креативных отраслей (8,7 млрд евро) и их доли в ДС (5,2%). Максимальную занятость креативный сектор обеспечивает в Дании (12%) и Швеции (10%).

Таблица 1 - Вклад культурной индустрии в макроэкономику разных стран мира

Страна	годы	измерения	Показатель	Вклад культурной индустрии	
				Стоимость, млн.	Доля ВВП/ДС
Австралия	1998-1999	Австр. дол.	ВВП	17,053	3,1
Канада	2002	Канн. дол.	ВВП	37,465	3,5
Франция	2003	Евро	ДС	39,899	2,8
Великобритания	2003	Фунты стерл.	ДС	42,180	5,8
США	2002	Дол. США	ДС	341,139	3,3

Источник: Gordon and Beilby-Orriu, *International Measurement of the Economic and Social Importance of Culture*, ORCD (2007).

Таблица 2 - Вклад культурного сектора в национальную экономику стран ЕС

Страна	годы	Товарооборот, млрд евро	ДС		Занятость	
			Млрд евро	Доля, %	Млн. чел.	Доля, %
Дания	2000-01	23,4	8,3	5,3	0,170	12,0
Финляндия	2004-05	12,6	4,3	3,8	0,086	3,2
Латвия	2004	0,8	0,3	4,0	0,041	4,4
Литва	2002	0,6	0,04	0,2	0,057	4,0
Нидерланды	2004	8,4	-	-	0,240	3,2
Польша	2002	8,7	17,3	5,2	-	-
Швеция	2000-1	-	17,1	9,0	0,400	10,0
Великобритания	2001	165,4	85	6,8	1300	4,3

Источник: KEA, *European Affairs* (2006)

Интересно проанализировать вклад креативного сектора по сравнению с традиционными секторами экономики в разных странах (табл.3).

Таблица 3 - Сравнительный вклад креативного и культурного сектора в странах ЕС (% ВВП)

Страна	Доля ВВП, полученная от			
	Культурного и креативного сектора	Пищевой, безалкогольной и табачной промышленности	Недвижимости	Компьютеров и родственных отраслей
Дания	2,6	2,1	1,0	1,2
Финляндия	3,1	2,6	5,1	1,5
Латвия	3,1	1,5	1,8	1,5
Литва	3,4	1,9	1,8	1,3
Нидерланды	2,5	1,6	2,6	1,4
Польша	2,7	2,2	2,3	1,4
Швеция	3,2	1,7	2,7	1,3
Великобритания	3,0	1,9	2,1	2,7

Источник: Eurostat and AMADEUS, quoted by KEA, *European Affairs* (2006)

Как видно из таблицы 3, практически во всех странах креативный сектор дает реально большую долю в ВВП, чем традиционные отрасли экономики за неболь-

<sup>2</sup> UNCTAD, "Creative Economy", Report United Nations, 2008. - С.13.

<sup>3</sup> The Economy of Culture in Europe, Study prepared for the European Commission by KEA, European Affairs, Brussels, 2006.



шим исключением (например, недвижимостью в Финляндии).

Мы уже отмечали, что креативный сектор более развит в развитых странах, что объясняется их постиндустриальным развитием, и, прежде всего, вытеснением производств на территории развивающихся стран, а следовательно, и необходимостью смены сферы занятости населения с индустриальной на креативную. Однако, и в развивающихся странах, а особенно в их отдельных городах, креативный сектор часто играет важную роль.

Согласно Р.Флориде, в России сейчас около 13 млн представителей креативного класса (второе после США место в мире по абсолютному числу работников, занятых в креативных профессиях, и 16-е место по их доле (проценту) в совокупной рабочей силе). Тот же Р.Флорида отдает России 25-е место в его Мировом индексе креативности — комбинации разного рода показателей технологий, таланта и креативности<sup>4</sup>.

Таким образом, развитие креативной экономики заставляет нас по-новому взглянуть на развитие России и ее регионов и городов. Какое будущее ждет наши города? Будет ли это будущее индустриальной державы, а следовательно и индустриальных городов, развивающихся на базе аутсорсинга производственных процессов глобальными ТНК? Будет ли это будущее креативной державы и креативных городов, сосредоточенных на развитии культурных и креативных индустрий?

Ответ на этот вопрос далеко не очевиден и требует серьезного исследования. Видимо, он находится где-то между двумя полюсами возможного развития, поскольку вполне можно совмещать индустриальную и креативную составляющие экономического роста. И, конечно, отметим, что Россия и ее города не могут находиться в стороне от глобальных тенденций, не участвуя в развитии креативной индустрии, приносящей растущие доходы многим городам и странам мира. Тем более, когда речь идет о таких городах как Москва и Санкт-Петербург, обладающих максимальным потенциалом в развитии культурных индустрий, нельзя не определить это направление развития как приоритетное для городов.

Следовательно, необходимо вырабатывать такую концепцию развития, которая позволила бы интегрировать различные направления развития города, позволяющие ему наиболее полно реализовывать имеющийся потенциал. В то же время, выбранные направления развития должны соответствовать ключевым социально-экономическим тенденциям развития ведущих городов, обладающих максимальным потенциалом привлекательности для населения всего мира. К таким тенденциям стоит отнести не только развитие креативных индустрий, но и экологизацию территорий и развитие территориальных инновационных кластеров.

Все эти три тенденции определяют закономерности развития территориальных образований в современном мире, а также конкурентоспособность и привлекательность геопродуктов для всех потенциальных и реальных групп потребителей.

*В.С. Миронова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Сравнительный анализ основополагающих идей, принципов, основных положений и функций научно-исследовательской концепции, концепции введения на предприятии инновационной функции, маркетинговой концепции позволяет сделать вывод, что только в комплексе они смогут вывести предприятия, производящие инновации производственно-технического назначения (ИПТН) с первичным инновационным циклом (ИЦ) и инновационные потребительские товары (ИПТ) с полным ИЦ, на мировой уровень научно-технического прогресса, переведут их из догоняющих в лидирующие предприятия благодаря:

во-первых, интеграции предприятий с научно-исследовательскими организациями;

во-вторых, разработке приоритетных направлений техники;

в-третьих, целевой ориентации на разработку и освоение собственных новшеств производственно-технического назначения и потребительского назначения;

в-четвертых, углублению функционального разделения труда внутри предприятия и выделению инновационной функции;

в-пятых, переориентации с достижения существующих лучших мировых образцов на прогнозирование мирового уровня потребностей в ИПТН и ИПТ;

в-шестых, маркетинговому управлению инновационной деятельности на предприятии.

При этом необходимо учитывать, что значение данных концепций для предприятий, производящих дифференцированные инновации, различно.

Поэтому их целесообразно ранжировать с учетом выявленных особенностей данных концепций и особенностей ИПТН и ИПТ.

Основанность научно-исследовательской концепции на принципах интеграции предприятий с академическими институтами, научно-исследовательскими организациями, проектно-конструкторскими бюро, вузами, разрабатывающими новшества производственно-технического назначения, разработки приоритетных направлений техники, целевой ориентации на разработку и освоение собственных продуктовых и процессных новшеств производственно-технического назначения, не имеющих аналогов в стране, для производства радикальных и улучшающих инноваций, обеспечения новшеством производственно-технического назначения достижения конкурентных преимуществ по технико-эксплуатационным и стоимостным характеристикам и особенность ИПТН, связанная со значительно большим удельным весом затрат на покупку патента или разработку новшества (свыше 5%) по сравнению с ИПТ (свыше 2%), свидетельствует о том, что для предприятий, производящих ИПТН с первичным ИЦ, научно-исследовательская концепция должна занимать первое место. Второе место для них должно быть отведено кон-

<sup>4</sup> Ричард Флорида, *Креативный класс: люди, которые меняют будущее*. - М., "Классика-XXI", 2007. - С. 10.

цепции введения на предприятии инновационной функции, так как она основана на принципах производства радикальных ИПТН и создания новых рынков их сбыта, выявления существующих и будущих рыночных потребностей на основе прогнозирования новых перспективных технических решений, создания новых функционально-целевых организационных структур управления и связана с более сложным достижением повышения уровня технического эффекта ИПТН по сравнению с базовым изделием, чем потребительского эффекта ИПТ, а так же с их дуальностью, бесконечным трансфертом и инновационной значимостью для предприятия – промежуточного потребителя на входе.

Маркетинговой концепции для этих предприятий следует отвести третье место, так как она включает все этапы ИДП и охватывает все виды инноваций, основана на проведении маркетинговых исследований и анализе ситуации на рынке, ориентирует предприятие на производство не радикальных, а улучшающих и модифицированных ИПТН, позволяет удовлетворять спрос предприятий – промежуточных потребителей за счет продукции импортного производства, единичное и серийное производство ИПТН осуществляется по спецификациям предприятий – промежуточных потребителей, реализация производится непосредственно у предприятия-производителя путем личной продажи штатом его продавцов.

Для предприятий, производящих ИПТН с вторичным ИЦ, на первом месте должна применяться концепция введения инновационной функции, так как специфические особенности ИПТН связаны с их дуальностью, бесконечным трансфертом, высокой степенью наукоемкости, инновационной значимостью для предприятия – промежуточного потребителя на входе. Эта концепция связана с повышением уровня технического эффекта ИПТН по сравнению с базовой продукцией.

Второе место для этих предприятий должно быть отведено маркетинговой концепции, так как она включает исследование рынка, предусматривает производство ИПТН по спецификациям предприятий – промежуточных потребителей, ориентирует предприятие на производство улучшающих и модифицированных ИПТН.

Для предприятий, производящих ИПТ с полным ИЦ, наоборот, маркетинговая концепция должна быть на первом месте, так как это товары массового производства, пользующиеся большим спросом у конечных потребителей, наличие которых необходимо в широком ассортименте, их реализация осуществляется через посредников, оптовые магазины и многочисленные торговые точки с использованием рекламы для продвижения товара.

На втором месте для них должна стоять концепция введения инновационной функции, так как она основана на принципах повышения конкурентоспособности ИПТ и расширения существующих рынков их сбыта, выявления существующих и будущих рыночных потребностей на основе прогнозирования новых перспективных конструкторско-технологических решений, создания единых творческих центров, достижения радикальных ИПТ, соответствующих мировому уровню, и

связана с отсутствием дуальности и бесконечного трансферта этих инноваций.

Третье место для данных предприятий следует отвести научно-исследовательской концепции, что связано с широкой интеграцией предприятий-производителей с проектными организациями, с особенностями содержания прикладных исследований и опытно-конструкторских работ, включающих разработку компьютерной программы, формирования компьютерной базы данных, подготовку конструкторско-технологической документации.

Для предприятий, производящих ИПТ с неполным ИЦ, должна применяться, в первую очередь, маркетинговая концепция УИДП, так как она основана на исследовании рынка продуктовых ИПТН для производства модифицированных ИПТ, включает в себя выбор инновационной стратегии и разработку программы мероприятий, предусматривает повышение конкурентоспособности продукции для конечного потребителя.

Второе место для них должно быть отведено концепции введения инновационной функции, так как они осуществляют внедрение новых прогрессивных технологий для массового производства ИПТ в широком ассортименте или для экономии ресурсов.

Таким образом, дифференцированный подход к управлению инновационной деятельностью на предприятии в данном научном исследовании выражается в ранжировании концепций для предприятий, производящих дифференцированные инновации: научно-исследовательской, введения на предприятии инновационной функции и маркетинговой. Это позволяет разработать организационно-экономический механизм управления ею на этих предприятиях, который представляет собой систему, включающую совокупность необходимых и взаимосвязанных концепций, отражающих внутреннюю законченность системы, и предназначенную посредством конкретных принципов, функций, методов и инструментов воздействовать на повышение инновационной активности предприятий в соответствии с заданными целями.

В рыночных условиях система управления инновационной деятельностью на предприятиях, производящих дифференцированные инновации, меняется кардинально.

Обычно на предприятиях производится не одно, а несколько наименований инноваций, поэтому их инновационные циклы различны. Возможность применения предложенного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью на предприятиях, производящих дифференцированные инновации, отличающегося сложностью и разнопринципностью подходов, обусловлена тем, что ни на одном отдельно взятом предприятии машиностроительного комплекса Курганской области не совмещается производство ИПТН и ИПТ, предприятия ориентируются на узкопрофильность путем дифференциации внешнего вида специализированной продукции для узких сегментов рынка. Даже производство традиционных товаров народного потребления многие машиностроительные предприятия сняли с производства из-за их высокой себестоимости. Как правило, производ-

ство ИПТН на одном предприятии осуществляется в рамках первичного и вторичного ИЦ, а ИПТ – полного и неполного ИЦ.

Предлагаемые теоретические выкладки применения дифференцированного подхода к управлению инновационной деятельностью на предприятиях реализованы в практической деятельности промышленных предприятий Курганской области и обеспечивают им эффективную деятельность.

*В.С. Морышев*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ**

Аналитические исследования играют важнейшую роль в организации эффективного управления социально-экономическим развитием территорий, так как от достоверности и объективности полученных результатов зависит, в конечном счете, выбор направлений развития и инструментарий управленческого воздействия на объект исследования. Исследования в данном случае выступают как важный административный ресурс, ориентированный на конечный результат – принятие взвешенных, обоснованных и тщательно просчитанных управленческих решений.

Поэтому одной из приоритетных задач в области региональных исследований является задача сравнительного анализа показателей экономического и социального развития регионов. Существует множество различных способов оценки состояния экономики регионов. Наиболее распространенным подходом к оценке состояния экономики региона является разработка комплекса интегральных показателей, всесторонне характеризующих качество жизни населения и уровень экономического развития хозяйства региона.

Методы построения интегральных показателей условно можно разбить на четыре группы:

1) экспертные методы делают возможным выявить величину межуровневого разрыва развития регионов и степень их проблемности. В результате подобные методы способны дать оценку:

- уровня потенциальных возможностей региона (природно-ресурсных, социально-эколого-экономических);

- ассоциированного потенциала взаимодействия регионов и государства в целом;

- характера проблем развития региона;

- альтернативных механизмов их решения;

2) методы, основной особенностью которых является то, что способ объединения исходных частных показателей в совокупную оценку выбирается исходя из содержательного теоретического анализа, из представ-

лений об относительной важности частных показателей в формировании интегральной оценки;

3) методы распознавания образов (кластерный анализ, таксономические методы). Главную роль при разработке подобных методов играет вводимая метрика, определяющая способ измерения расстояния между объектами в пространстве признаков;

4) методы факторного и компонентного анализа, с помощью которых возможно построение комплексных измерителей, наиболее полно учитывающих информацию, заложенную в системе исходных показателей.

К конкретным методам расчета интегральных показателей уровня социально-экономического развития региона можно отнести: метод суммы мест, метод балльных оценок, методика МГУ по комплексной оценке уровня развития предпринимательского климата региона, метод «Паттерн».

Суть метода суммы мест заключается в предварительном ранжировании всех регионов по каждому показателю, характеризующему моделируемое явление. При этом высшие места присваиваются наилучшим их значениям. Вычислив суммы мест по всем рассматриваемым показателям, можно установить ранги регионов по уровню их социально-экономического развития.

Схожий результат дает метод балльных оценок, отличающийся от метода суммы мест по сути лишь тем, что регионам, имеющим наилучшие значения показателей, присваиваются наивысшие баллы. Данный метод, в частности, реализован Министерством торговли и экономического развития РФ при расчете интегрального показателя уровня социально-экономического развития регионов. Согласно этой методике расчет данного интегрального показателя проводится поэтапно путем реализации определенной последовательности вычислительных операций.

На первом этапе по каждому из базовых оценочных индикаторов, кроме последнего, определяется ранг каждого региона, а также ранг среднероссийского значения, начиная с лучшего значения (первое место) и заканчивая худшим значением (последнее место). По сводному показателю уровня развития отраслей социальной инфраструктуры сначала аналогично определяются ранги четырех перечисленных выше индикаторов по социальной сфере, потом полученные ранги суммируются и определяется интегрированный ранг по сводному показателю уровня развития социальной инфраструктуры каждого региона, а также ранг среднероссийского значения.

На втором этапе производится расчет балльной оценки по каждому из показателей для каждого региона по следующей формуле (в приведенных ниже формулах верхний индекс  $j$  означает номер региона):

$$\text{Ball}^*(\text{Ind})^j = \text{Rang}(\text{Ind})^{\text{RF}} - \text{Rang}(\text{Ind})^j, \quad (1)$$

где  $\text{Rang}(\text{Ind})^j$  – ранг показателя по региону;

$\text{Rang}(\text{Ind})^{\text{RF}}$  – ранг показателя по Российской Федерации;

$\text{Ball}^*(\text{Ind})^j$  – значение приведенной балльной оценки, соотнесенной с уровнем РФ.

На третьем этапе для каждого региона производят-



ся суммирование приведенных балльных оценок по всем двенадцати базовым индикаторам, далее цифровое значение полученного результата делится на двенадцать, в результате чего определяется искомая интегральная оценка уровня социально-экономического развития каждого региона. К недостатку подобной методики расчета можно отнести то, что анализируемая система не учитывает особенности отдельно взятого региона. Двенадцать выбранных показателей каждый раз принимаются в расчет с равными весами, хотя для других регионов тот или иной фактор может оказывать влияние с большей или меньшей интенсивностью.

Методика МГУ по комплексной оценке уровня развития предпринимательского климата заключается в применении факторного подхода, т.е. выявлении перечня факторов, влияющих на предпринимательский климат. При таком подходе к оценке предпринимательского климата сводным показателем выступает сумма множества средневзвешенных оценок по анализируемым факторам:

$$Q = \sum_{j=1}^n x_j \times P_j, \quad (2)$$

где  $Q$  – суммарная взвешенная оценка предпринимательского (инвестиционного) климата региона;

$x_j$  – средняя балльная оценка  $j$ -го фактора для региона;

$P_j$  – вес  $j$ -го фактора;

$n$  – число факторов, влияющих на состояние инвестиционного климата региона.

К позитивным моментам данной методики относится то, что в ней:

имеется достаточно четкая систематизация факторов, определяющих предпринимательский климат, ранжирование регионов осуществляется на основе сравнения конкретных числовых значений. Основные же недостатки заключаются в условном характере оценки предпринимательского климата регионов, отсутствии анализа нормативно-правовой базы в области инвестирования и предпринимательства, значительной доле субъективизма при расчете интегральных индексов.

В случае применения метода «Паттерн» в качестве основания стандартизованных значений интегральных индикаторов  $t_{ij}$  берутся не средние по РФ, а наилучшие их значения:

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{i \max}}, \quad (3)$$

где  $x_{ij}$  – фактические значения показателей социально-экономического развития регионов;

$i \max x$  – наилучшие значения показателей среди всех регионов;

$i = 1, 2, \dots, n$  – число показателей;

$j = 1, 2, \dots, n$  – число регионов.

Важно понимать, что расчет показателей методом суммы мест, балльных оценок, и методом «Паттерн» будет корректным лишь в случае однонаправленности действия всех оцениваемых параметров на уровень социально-экономического развития регионов.

Выбор конкретных методик оценки социально-экономической ситуации, очевидно, должен диктоваться особенностями территории, отрасли и т.д. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики социально-экономических систем.

В заключение следует отметить, что проблема конструирования интегральных показателей и их использования в оценке уровня социально-экономического развития региона весьма актуальна и популярна, оставаясь при этом, все-таки, мало разработанной – существует множество методик построения различных интегральных оценок у каждой из которых имеются как свои плюсы, так и свои минусы, однако единой универсальной методики так до сих пор не создано. Поэтому остается острым вопрос разработки аналитического аппарата построения экономико-математических моделей, разработки аналитических процедур для субъектов хозяйствования на различных уровнях управления, в том числе и на уровне регионов.

*Н.Н. Неустроева*

*Новосибирский государственный технический университет, г.Новосибирск*

## ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях каждой организации важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденциям ее развития, с другой стороны, – особенностям конкретного вида деятельности.

Конкурентоспособность организации – важная категория, характеризующая ее способность выступать на рынке, формируя и используя конкурентные отличия, создающие преимущества по сравнению с конкурирующими субъектами. Количество и содержание этих конкурентных отличий индивидуально для каждого хозяйствующего субъекта, в зависимости от сферы его функционирования и вида деятельности. Конкурентные отличия формируются на основе факторов конкурентоспособности, которые можно сгруппировать по нескольким признакам. Общая теория конкурентоспособности позволяет обобщить факторы конкурентоспособности в сфере обращения. На наш взгляд, обобщающим фактором является местоположение организации, так как во многих случаях от этого зависят параметры спроса, наличие конкурентной среды, поддерживающих отраслей, масштаб конкуренции, возможность использования информационных технологий. Это делает целесообразной попытку применения теории кластеров для оценки конкурентоспособности организации. Знание степени конкурентоспособности и влияющих на нее факторов позволяет определить стратегические направления развития хозяйствующего субъекта.

Конкурентоспособность предприятия имеет более



сложное содержание, чем конкурентоспособность товара. Она включает в себя как составную часть конкурентоспособность товара. Кроме того, конкурентоспособность предприятия зависит от правильного поведения на рынке, применяемых приемов и методов сбыта товаров, рекламы и многого другого.

Конкурентоспособность предприятия определяется финансовым положением, экономическим, производственным, сбытовым и научно-исследовательским потенциалами.

На успешное функционирование предприятия влияют внешние факторы, которые могут оказывать прямое или косвенное воздействие.

В современных условиях каждой организации особенно важно правильно оценить создающуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденции ее развития, с другой – особенности конкретного вида деятельности.

Экономические подходы к повышению уровня конкурентоспособности торгового предприятия предполагают два основных аспекта. Во-первых, получение торговым предприятием максимальной прибыли в процессе деятельности. Во-вторых, стремление осуществлять только те затраты, которые позволяют получить доход или уменьшить расходы, не снижая прироста доходности.

Конкурентные преимущества торгового предприятия обеспечиваются не только размером капитала, но и за счет эффективного управления его деятельностью.

В связи с этим возникает необходимость в оценке эффективности деятельности, которая осуществляется по следующим взаимосвязанным позициям: эффективность материальных ресурсов, финансовое состояние, инвестиционная деятельность, деловая активность. Наряду с этим возникает потребность в выявлении значимости каждой позиции и факторов в рамках каждой из них. В заключение следует определить интегральную оценку по всей совокупности показателей. Рассчитанная в динамике, она позволяет выявить устойчивость развития торгового предприятия или ее отсутствие.

В рамках экономической диагностики эффективности деятельности торгового предприятия нами осуществлена структуризация проблемы оценки его конкурентоспособности. Структуризация предполагает определение меры близости достигнутого состояния предприятия к его целевому состоянию, выраженной интегральной оценкой, рассчитанной по комплексу показателей. Наряду с этим осуществляется выявление значимости блоков и показателей в этой интегральной оценке.

Уровень конкурентоспособности ЗАО «Юпитер» в течение исследуемого периода 2004-2008 гг. носит неустойчивый характер. Однако в целом этот показатель имеет положительную динамику, и в 2008 году он достиг 87,3% от уровня целевого состояния (таблица 1).

Таблица 1 - Интегральная оценка конкурентоспособности ЗАО «Юпитер» за 2004 - 2008 гг.

Годы	2004	2005	2006	2007	2008
Интегральная оценка		86,2	86,7	86,4	87,3
Темпы роста цепные, %	–	9,6	100,6	99,7	101,0
Темпы роста базисные, %	100,0	99,6	100,2	99,9	100,9

Результаты расчетов по определению значимости блоков и показателей в интегральной оценке конкурентоспособности ЗАО «Юпитер», представленные рисунком 1, можно интерпретировать следующим образом.

На рисунке 1 показано долевое участие блоков и показателей в интегральной оценке конкурентоспособности предприятия. Так, повышение конкурентоспособности на 25,6% обеспечивается за счет эффективности использования материальных ресурсов, на 18,7% – финансового состояния, на 20,1% – инвестиционной деятельности и на 35,6% – деловой активности. В свою очередь эффективность использования материальных ресурсов на 54,4% обеспечивается за счет рентабельности основных фондов, на 31,5% – рентабельности материальных оборотных средств и на 14,1% – оборачиваемости собственного капитала.



Рисунок 1 - Значимости блоков и показателей в интегральной оценке конкурентоспособности ЗАО «Юпитер»

Благоприятное финансовое состояние на 12,5% обеспечивается за счет текущей ликвидности, на 19,3% – финансовой независимости, на 16,6% – степени обеспечения собственным капиталом и на 51,6% – степени обеспечения запасов и затрат собственными оборотными средствами. Эффективность инвестиционной деятельности на 32,1% обеспечивается за счет рентабельности инвестиций и на 67,9% – удельного веса собственных инвестиций. Деловая активность на 25,2% обеспечивается за счет рентабельности собственного капитала, на 18,9% – рентабельности активов, на 16,5% – рентабельности оборотных активов и на 39,4% – рентабельности деятельности.

Таким образом, диагностика эффективности деятельности торгового предприятия позволила выявить наиболее значимые блоки показателей в интегральной оценке его конкурентоспособности.

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА**

Исследование закономерностей концентрации в финансовом секторе национальной экономики имеет высокую актуальность в связи с тем, что, с одной стороны, указанные процессы являются неперенным условием современного рыночного механизма на этапе его индустриального развития, с другой – относятся к факторам, способным при нарушении оптимальных границ привести к несовершенству рыночной системы. Немаловажным является и анализ тенденций концентрации экономических ресурсов, определяющих устойчивость и конкурентоспособность как экономики страны в целом, так и региональных подсистем.

Методика анализа концентрации банковского капитала в регионах заключается в следующем подходе: 1) анализ концентрации по показателям ННИ и  $CR_3$ , при расчете которых за основу берется доля банков в банковской системе РФ; 2) анализ концентрации по региональным показателям ННИ, при расчете которых за основу берутся доля всего банковского сектора региона; 3) анализ концентрации по доле региона в совокупных значениях страны/округа.

Анализ динамики концентрации по индексу ННИ по банковским активам позволяет сделать выводы о том, что наибольшей концентрацией обладают центральные регионы, в которых сосредоточены основные финансовые потоки – Центральный федеральный округ во главе с Москвой и Северо-Западный с центром в г. Санкт-Петербург. Существенная концентрация банковских активов в данных двух регионах обусловлена тем, что в них зарегистрированы крупнейшие кредитные институты общероссийского значения во главе со Сбербанком. Однако в последние два года данная тенденция меняется - в регионах начинает увеличиваться концентрация в банковском секторе, а в центре наоборот снижаться, что связано с бурным ростом рынка банковских услуг в последние несколько лет – для регионов рост привел к усилению влияния крупнейших региональных банков, а для центра – к разрастанию банковского сектора и перераспределению рыночной доли в условиях острой конкуренции между все большим количеством кредитных организаций.

Наиболее концентрированными по показателю ННИ являются на ранних этапах Центральный и Северо-Западный регионы, а начиная с 2007 г. – Сибирский и Южный регионы. Наименее концентрированными регионами являются Уральский и Дальневосточный.

Высокое значение показателя ННИ для Центрального округа и невысокое относительно других регионов по показателю концентрации  $CR_3$  свидетельствует о том, что существенной рыночной долей обладают не только крупнейшие банки, но и крупные и средние.

Средний уровень Северо-Западного региона по показателю ННИ и один из самых высоких по показателю  $CR_3$  относительно других федеральных округов яв-

ляется следствием небольшого количества кредитных организаций в регионе, а также явного доминирования крупнейших банков.

Наиболее концентрированными по показателю  $CR_3$  по банковским активам являются Дальневосточный, Северо-Западный и Сибирский регионы. Существенный рост показателя концентрации в Сибирском регионе в 2007-2008 гг. связан с централизацией капитала крупными Уралвнешторгбанком и Сибкадембанком. Наименее концентрированными являются Приволжский и Уральский регионы.

По показателю концентрации  $CR_3$  все регионы находятся на среднем уровне за исключением Приволжского округа, который находится на низком уровне.

Анализ динамики распределения активов по округам позволяет сделать следующие выводы. Наиболее концентрированным округом (без учета ЦФО) является Приволжский как по всем активам на территории округа, так и по активам банков, зарегистрированных в данном округе (ПФО незначительно уступает СЗФО по второму показателю). Наименее концентрированным является ДФО в силу удаленности от основных финансовых потоков европейской части России.

По показателю регионального индекса ННИ всех действующих кредитных организаций на территории федеральных округов наиболее концентрированными являются Центральный, Северо-Западный, Уральский федеральные округа. Для первых двух высокая концентрация связана с большой долей столиц – г. Санкт – Петербург и г. Москва. Для УрФО высокий показатель объясняется делением всех активов между тремя экономически развитыми областями: Тюменской, Свердловской и Челябинской. Наименее концентрированным по региональному показателю ННИ являются Сибирский и Приволжский федеральные округа. Для ПФО низкий региональный показатель ННИ связан с равномерным распределением банковских активов по всей территории округа, что в совокупности с высокой плотностью населения и высоким уровнем ВРП свидетельствует о большой привлекательности данного региона. В данном регионе функционирует наибольшее количество кредитных организаций и филиалов, а также наибольший объем активов после ЦФО.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Непременным условием регионального развития является наличие достаточно капитализированного банковского сектора. На сегодняшний день наиболее развитый, концентрированный и капитализированный банковский сектор имеют Центральный и Северо-Западный федеральные округа. Низкий уровень концентрации и высокая доля банковских активов Приволжского федерального округа свидетельствуют о формировании конкурентоспособной среды для развития реального сектора экономики. Низкий уровень концентрации и доли в совокупных активах Дальневосточного федерального округа указывает на недостаточно развитый банковский сектор. Банковские сектора Уральского и Сибирского федеральных округов находятся на среднем уровне по степени развития, но если сравнивать банковский и реальный сектора, то очевидным является недостаточная капи-

тализированность банков данных округов. Необходимым условием инновационного развития УрФО является привлечение дополнительных банковских активов в регион.

*А.В. Овчаренко*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ СХЕМ**

В современных условиях предприятия ищут всё новые и новые инструменты повышения конкурентоспособности компании. В результате ужесточения конкуренции в условиях финансового кризиса обычные механизмы управления и реорганизации предприятий не дают должного эффекта, поэтому всё большее внимание привлекает инновационный способ оптимизации затрат и качества с использованием схемы аутсорсинга. Аутсорсинг может играть роль того самого недостающего механизма, который позволит оздоровить неэффективные в современных условиях подразделения компаний. Существует множество направлений исследования аутсорсинга бизнес-процессов. Перспективным направлением исследования отечественных и зарубежных учёных является изучение возможности аутсорсинга улучшать общее финансовое состояние компании и создание в ней новых конкурентных преимуществ. Даже учитывая уже имеющуюся практику применения аутсорсинга в конкретных фирмах, а также теоретические исследования по вопросу применения и внедрения схемы аутсорсинга, объём теоретических исследований по данному вопросу не даёт полной картины алгоритма внедрения аутсорсинга.

Наиболее полно изучены виды аутсорсинга и этапы его развития. Однако, процесс принятия решения об аутсорсинге и оценке эффективности аутсорсинга в отечественных и зарубежных публикациях носят постановочный характер.

На основе уже имеющихся теоретических разработок и опыта внедрения аутсорсинговых схем, алгоритм внедрения аутсорсинга можно представить в виде следующей последовательности действий:

1. Изучение рынка аутсорсинговых услуг;
2. Анализ бизнес-процессов, передаваемых на аутсорсинг;
3. Подбор системы нормативных показателей для оценки бизнес-процессов;
4. Оценка характеристик потенциальных партнёров по оказанию аутсорсинговых услуг;
5. Выбор поставщика услуг на основании результатов оценки.

Изучение рынка аутсорсинговых услуг - это первый базовый и очень важный шаг в алгоритме внедрения аутсорсинговых схем. От того, насколько полно и качественно будет выполнен этот первый шаг, зависит общий результат внедрения аутсорсинга. Процесс изучения рынка аутсорсинговых услуг можно разделить на четыре части:

1. Изучение списка предлагаемых услуг аутсорсерами;
2. Изучение информации о результатах деятельности компаний-аутсорсеров;
3. Изучение уровня технической оснащённости аутсорсера и уровня квалификации персонала аутсорсера;
4. Изучение опыта компаний, использующих схему передачи бизнес-процессов на аутсорсинг.

Анализ бизнес-процессов, передаваемых на аутсорсинг, - это следующий шаг в алгоритме внедрения аутсорсинга. Для начала необходимо разделить все бизнес-процессы на основные и вспомогательные. Другими словами, надо определиться, какие виды деятельности останутся обязательно внутри предприятия и будут составлять основное ядро предприятия, а какие можно отдать на аутсорсинг без потери ключевой информации, составляющей ноу-хау предприятия. Для решения этой задачи можно воспользоваться методом морфологического анализа бизнес-процессов, возможных для аутсорсинга (таблица 1).

*Таблица 1 - Морфологический анализ бизнес-процессов, возможных для передачи на аутсорсинг*

Параметры	Варианты параметров				
1 Бизнес-процессы	Маркетинг	Логистика	Бухгалтерский учёт	Управление персоналом	IT
2 Специализация	Ведущее направление		Направления участвующие в создании конкурентных преимуществ		Обслуживающие направления
3 Уровень важности	Основные			Вспомогательные	
4 Результат	Развивать собственную структуру			Передавать бизнес-процесс на аутсорсинг	

В результате морфологического анализа всех параметров мы получаем множество возможных вариантов совмещения. Всю совокупность параметров мы делим на две группы: основные и вспомогательные. Соответственно, принимается решение развивать основные бизнес-процессы внутри компании, а вспомогательные передать на внешнее исполнение.

После выбора бизнес-процессов, подходящих для передачи на аутсорсинг, идёт следующий этап алгоритма - внедрения схемы аутсорсинга. Это оценка потенциальных партнёров по оказанию аутсорсинговых услуг.

Для оценки бизнес-процессов необходимо разработать систему нормативных показателей, позволяющих универсально определять уровень качества предоставляемых услуг по выбранному бизнес-процессу как аутсорсером, так и собственным подразделением (таблица 2).

Оценка потенциального аутсорсера производится путём сравнения фактических показателей качества услуг с нормативными значениями. Аналогичное сравнение производится для собственных подразделений предприятия. Такая оценка позволит выявить именно те бизнес-процессы, по которым более целесообразно прибегать к использованию аутсорсинга.

Последний этап алгоритма внедрения аутсорсинговых схем - это выбор поставщика на основе результатов оценки. По результатам оценки аутсорсеров по нормативным показателям выбираем того аутсорсера, ре-



зультаты которого по всем показателям стремятся к единице.

Таблица 2 - Система нормативных показателей для оценки бизнес-процессов

Перечень показателей	Нормативное значение
1 Показатель длительности исполнения услуги	Средняя продолжительность исполнения услуги у лидеров в отрасли
2 Показатель корректности исполнения услуг	Выполнение всех критериев исполнения услуги на сто процентов
3 Показатель стоимости исполнения услуг	Средняя стоимость исполнения услуги у лидеров в отрасли
4 Показатель развития персонала	Сто процентов персонала, исполнителей услуг являются сертифицированными профессионалами в отрасли
5 Показатель уровня технического оснащения	Средний уровень технического развития лидеров в отрасли

Таким образом, результатом алгоритма внедрения аутсорсинговых схем является количественная оценка, позволяющая определить целесообразность передачи собственного бизнес-процесса на аутсорсинг. В условиях финансовой нестабильности и ужесточающейся конкуренции данный алгоритм поможет принять верное решение в вопросе использовать собственные подразделения или передать бизнес-процессы на аутсорсинг.

*С.Н. Орлов*  
Курганский государственный университет, г. Курган

## ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

При разработке программы восстановления экономики, формировании ее инструментария, необходимо дифференцировать меры стратегические и тактические; распределять их по срокам и лагам, мультиплицирующему эффекту и, в конечном итоге, по совокупному экономическому эффекту. Из полученного перечня возможных мер необходимо выбирать меры, которые позволят наилучшим образом демпфировать социальные и экономические последствия кризиса на текущий момент, краткосрочную и долгосрочную перспективы, способствовать ее быстрому и целенаправленному восстановлению.

Первоочередным действием при разработке программы является оценка ситуации в экономике на текущий момент и в динамике, с разработкой сценариев на перспективу.

Первые неблагоприятные последствия глобального мирового финансового кризиса РФ ощутила в августе

2008 года (отдельные отрасли экономики еще раньше). Значительное снижение объемов производства и реализации продукции на различных рынках РФ, зафиксированное в конце 2008 года, углубление падения ВВП в первом полугодии 2009 года, увеличение количества безработных при одновременном сокращении вакансий и значительном росте общего уровня цен (на 1 октября текущего года индекс инфляции официально превысил 8%), свидетельствуют о имеющей место стагфляции в российской экономике.

Наряду с очевидными негативными последствиями, кризис помог определить наиболее слабые области в российской экономике как в отношении видов деятельности, отраслевой принадлежности предприятий, географического расположения, применяемых технологий, так и по другим критериям.

По итогам первых месяцев 2009 года сложилась следующая картина экономического спада:

- объем промышленного производства составил 85,4% к уровню прошлого года;
- добыча полезных ископаемых, соответственно, 95,5%;
- обрабатывающие производства 79%;
- объем розничной торговли 100,3%;
- инвестиции в основной капитал 85,3%;
- строительство 81,2%;
- реальные располагаемые доходы населения 92,8%;
- денежная масса 89,1%.

Несмотря на зафиксированный Правительством РФ в июле-сентябре текущего года рост ВВП, роста производства в реальном секторе не произошло. Очевидно, на микроуровне в большей степени пострадали предприятия, наименее конкурентоспособные, в наибольшей степени зависимые от кредитных и заемных средств, от состояния совокупного и локального спроса, валютного курса, цикла конъюнктуры и т.д.

На макроэкономическом уровне причины возникновения стагфляции, на наш взгляд, заключаются в неправильной либо несвоевременной диагностике причин, появившихся в экономике негативных явлений на начальной стадии кризиса, как следствие, в неправильно выбранной методике противодействия – ошибочных, недостаточных либо запоздавших мерах, принятых Правительством в целях стабилизации экономической ситуации и выхода экономики из кризиса.

При наличии признаков стагфляции традиционные антиинфляционные приемы и методы необходимо сочетать со стимулирующими мерами, направленными на увеличение совокупного спроса, поскольку спад в экономике чрезвычайно опасен кризисными явлениями в социальной сфере.

Ряд принятых Правительством РФ и Правительствами субъектов РФ экономических мер носят стимулирующий характер: дотации на сельскохозяйственную продукцию, субординированные кредиты банкам, субсидирование процентных ставок предприятиям реального сектора и населению при приобретении автомобилей отечественного производства, создание федерального и региональных гарантийных фондов, перевод средств Фонда национального благосостояния в банковскую систему, государственный заказ на продук-



цию стратегически важных предприятий, контроль за их финансовой и кредитной поддержкой и другие. Однако, как показало время, принятых Правительством мер оказалось недостаточно.

Из известных в теории, широко применяемых косвенных (экономических) мер подобного характера, но более широкого спектра воздействия, можно рекомендовать дополнить принятые контролем изменения параметров и структуры денежной массы (но в отличие от последнего времени, не допускать ее уменьшения), переучетом векселей крупных предприятий Банком России, операциями Банка России на рынке государственных ценных бумаг, снижением банковских процентных ставок - рефинансирования, учетной (установление их на уровне, не превышающем средний уровень рентабельности затрат в реальном секторе экономики, а не инфляции!), налоговым регулированием (включая расчет вариантов снижения НДС) активной налоговой политикой, селективным таможенным, валютными кредитно-денежным регулированием. Все составляющие экономической политики должны быть сопоставлены и рассчитаны с точки зрения их эффективности и, в общем итоге, стимулировать национальное производство современных конкурентоспособных продуктов и услуг, спрос на продукцию национальных хозяйствующих субъектов. Особое внимание следует уделить инновациям – здесь можно использовать и налоговые каникулы, и беспошлинный ввоз, и другие известные приемы, экспортным отраслям и естественным монополиям, являющимися потенциальными источниками инфляции – с точки зрения ценообразования, налогообложения, оптимально валютного курса, вклада в экономический рост.

Следует помнить, что инфляция в условиях глобализации мировой экономики, как правило, зависит не только и не столько от внутренних причин, - в значительной степени она зависит от причин внешних – это подтверждает современный кризис. В странах с неразвитыми, монополизированными рынками, такими как в РФ, инфляция возникает прежде всего вследствие растущих издержек предприятий (инфляция издержек). Она дополняется и усугубляется инфляцией спроса, существенно возрастающего в результате глобальной миграции капитала.

В результате проводимая до настоящего времени внутренняя экономическая политика угнетает внутренний спрос и развитие, практически не прерывая роста цен; а инфляция спроса, возрастающая в результате прихода в страну спекулятивного капитала, увеличивает общий уровень цен. Уход же капитала инициирует экономический спад. Все это наблюдалось и имело место в экономике РФ в предкризисные годы, имеет место в настоящее время - в период, на наш взгляд, неадекватно быстрого, в полном отрыве от фундаментальных основ, роста на финансовых рынках.

Правительство РФ (в лице Банка России), поднимая и удерживая процентные ставки (ставка рефинансирования несколько снижена в самое последнее время и составляет 10,0%) на достаточно высоком уровне - выше среднего уровня рентабельности боль-

шинства отраслей реального сектора, увеличивая нормы резервирования (поднимались неоднократно вплоть до августа 2008 года) и другие антиинфляционные меры, проблему инфляции решить не смогло, более того, издержки предприятий росли, вслед за ними росли цены на их продукцию, снижалась конкурентоспособность, устойчиво падало производство. Таким образом, национальная экономика так и не получила необходимых стимулов к развитию и росту. Эксперты отмечают: в докризисные годы был экономический рост, но не было должного и возможного развития экономики. В настоящее же время в РФ достигнуты практически наибольшие в мире темпы снижения объемов производства.

Особое значение и роль в современных условиях приобретает деятельность предприятий финансового сектора российской экономики, поскольку не обеспечив их устойчивую работу, невозможно реализовать экономическую политику, направленную на стабилизацию и подъем национального хозяйства.

Современная экономическая ситуация вызывает необходимость изменения прежде всего кредитной политики банков. Эти условия характеризуются следующими факторами:

- недостаток ликвидности в экономике, как у банков, так и у предприятий (на 01.09.2009 г. денежная база и денежная масса в экономике РФ уменьшились на 5-10 процентов);
- кризис доверия в экономических отношениях (корпоративный сектор экономики, кредитные организации, население);
- недостаточная доступность кредитов и их высокая стоимость (выше снижающегося в условиях кризиса среднего уровня рентабельности затрат реального сектора), одновременный рост кредитных рисков (в совокупности данные факторы обусловили явление так называемого «кредитного сжатия» в экономике);
- снижение платежеспособного спроса как со стороны населения, так и со стороны корпоративного сектора;
- значительное снижение, а в последнее время рост цен на товары, сырье, материалы, другие активы (недвижимость, ценные бумаги);
- высокая волатильность на валютных рынках.

Исходя из изложенного, предприятия реального сектора и банки вынуждены использовать консервативный подход к прогнозированию развития и ведению бизнеса.

В современных условиях в наиболее предпочтительном положении находятся следующие отрасли и сектора экономики:

- гарантирующие удовлетворение каждодневных жизненных потребностей населения (розничная торговля);
- выполняющие жизнеобеспечивающие функции (снабжение электроэнергией, теплом, водоснабжение, транспорт и т. д.);
- оборонно-промышленный комплекс;
- малый бизнес;
- сельское хозяйство.

Кредитным организациям в современных условиях следует дополнить меры по эффективному управлению кредитными рисками нижеследующими:

- изменение критериев оценки устойчивости биз-

неса клиентов применительно к деятельности в условиях кризиса;

- усиление обеспеченности кредитов достаточными и своевременными денежными потоками от операционной деятельности заемщика; операционной доходностью бизнеса; залогами ликвидных активов; гарантиями и поручительствами третьих лиц, обладающих прогнозируемой платежеспособностью;

- повышение уровня и качества контроля за ответственным поведением собственников и менеджмента путем введения дополнительных условий и ограничений на деятельность заемщика, в том числе: снижение лимита максимальной долговой нагрузки; введение дополнительных ограничений по смене контроля над бизнесом; расширение перечня событий, влекущих досрочное истребование задолженности; более четкое определение критериев кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами и др.

Необходимо усилить внимание: к источникам погашения кредитов и их надежности на период выдачи кредита; к уровню текущей ликвидности клиента; к уровню его долговой нагрузки; к качеству и ликвидности обеспечения кредитов; к адекватности финансовых планов и действий заемщиков относительно меняющихся внешних условий; к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов; к мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностики возможных проблем у заемщиков.

Указанные действия в той или иной мере должны применять в своей деятельности все кредитные организации в целях достижения и обеспечения устойчивого развития.

С точки зрения формирования стратегии перспективного развития российской экономики очень важно идентифицировать причины кризиса. По мнению ряда российских экономистов, современный кризис носит системный характер и в том числе является структурным, т.е. связан со сменой очередного технологического уклада, а значит, выстраивая антикризисную стратегию, в качестве приоритетных ориентиров необходимо выбирать не инструментарий стратегии выживания, а инструментарий селективного экономического развития, закладывая и развивая ростки нового технологического уклада. При этом в случае успешной реализации указанной стратегии возможно не только сглаживать отрицательные пики конъюнктуры, но и заложить основы новой экономики с акцентом на лидирующие позиции в мировой экономике. В этой связи перспективными отраслями для приоритетного финансирования и кредитования являются научная сфера, образование, здравоохранение, машиностроение, энергетика, телекоммуникации, химико-металлургический комплекс, ракетно-космический комплекс, растениеводство, нанотехнологии и др.

Однако при формировании инновационной экономической политики, независимо от выбранных приоритетов и ориентиров, необходимы соответствующие сигналы для экономических субъектов на макро- и микро-уровнях. Требуется разработать комплексную политику, направленную на разработку инноваций и стимулирование национального производителя произво-

дить и перерабатывать, а не только добывать и транспортировать (в последнем случае мы уже мировые лидеры!).

*Л.А. Паклина*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АУТСОРСИНГ**

Промышленный сервис – новый подход к техническому обслуживанию и ремонту оборудования, при котором сервисная организация, используя существующие ремонтные активы заказчика (аутсорсинг), в рамках фиксированной стоимости договора (или руб./тону) повышает эффективность использования этих активов и заинтересована в увеличении производства, снижении себестоимости и поддержании работоспособности промышленного оборудования.

Производственный аутсорсинг - передача сторонней организации целиком функции производства или части задач, связанных с производством продукции.

Аутсорсинг как новая форма бизнес-отношений, позволяет заказчику сконцентрировать ограниченные ресурсы на основной деятельности и достичь в данном виде деятельности преимуществ перед конкурентами за счет более низких издержек и более эффективного производства.

Можно условно разделить аутсорсинг на два вида - аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. В первом случае это доля и степень готовности закупаемых узлов и комплектующих. Во втором случае речь идет о передаче на сторону функции транспортировки, ремонта оборудования, подготовки производства, самого производственного процесса.

Компании, осуществляющие аутсорсинг заготовок, осуществляют поиск на рынке узлов и деталей, а компании, отдающие на аутсорсинг выполнение функций, поддерживающих производственный процесс, прибегают к услугам промышленного сервиса.

Проводимые исследования показывают, что мировые компании переходят на аутсорсинг, чтобы повысить эффективность деятельности компании и расширить свои возможности. Это связано с тем, что сторонняя организация может иметь оборудование, которое необходимо лишь периодически для выполнения разовых операций.

Характеристиками современного состояния отечественной промышленности, определяющими ситуацию во многих отраслях, являются:

1. «*Натуральное хозяйство*» - типичная характеристика устройства российской производственной компании. Собственное производство заготовок (литейный и кузнечные цеха), собственные ремонтные цеха, собственные транспортные цеха и т.д.

2. «*Усталость производства*» - производственные мощности изношены, низкий уровень загрузки, с трудом добываются требуемого качества.

3. «*Ограниченные ресурсы*» - требуются затраты на

переоборудование. Ограниченные ресурсы не позволяют инвестировать в полный комплекс.

4. «Надо решаться» - какие цеха (направления) бизнеса развивать, а какие нет. Следует решить, насколько важны для бизнеса заготовительные и вспомогательные производства.

Типичная схема устройства российской производственной компании:

➤ Вспомогательное производство: литейный цех, кузнечный цех, прессовый цех, автоматный цех.

➤ Основные производства: механообработка, термообработка, сварка, гальванический цех, лакокрасочный цех.

➤ Сборка: сборочный конвейер.

Многие компании в настоящее время осуществляют реорганизацию за счет существенного сокращения производства, заготовительных цехов, которые могут быть отделены от основного предприятия и проданы другому владельцу. Так формируется западная бизнес-модель: производители товаров производственно-технического назначения имеют собственную сборку, собственное производство «ключевых» агрегатов, а все остальное закупается в виде готовых узлов у других узкоспециализированных компаний. Таким образом и осуществляется аутсорсинг заготовок.

В таблице 1 представлены преимущества и недостатки аутсорсинга заготовок, которые рассматриваются российскими производителями сложной технической продукции.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки аутсорсинга заготовок

Преимущества	Недостатки
Прекращение убытков от заготовительного производства	Процесс передачи на сторону производства заготовок может занимать много времени
Возможность получения прибыли от продажи заготовительного производства, которую можно будет инвестировать в основной бизнес/основные цеха	В результате перехода к аутсорсингу повысится риск устойчивой работы предприятия, в случае срыва поставок, недовольного качества или повышения цен
Концентрация управленческих, инвестиционных и прочих ресурсов на основном бизнесе	Покупка заготовок за рубежом требует более жесткого планирования производства и закупок на 2 месяца вперед и более и связано с прочими трудностями - знаниями языков, таможенных правил и т.д.
Наличие опыта российских компаний по продаже заготовительных и транспортных цехов	
Возможно закупать заготовки за рубежом по сопоставимым ценам	В случае принятия решения о продаже заготовительного или вспомогательного производства возможно будет не найти покупателя

В западной практике для оценки целесообразности перехода на аутсорсинг используется следующая матрица (рисунок 1).

Тип осуществляемой операции	Имеет стратегическое значение	Не имеет стратегического значения
Конкурентная	ОСТАВИТЬ «КАК ЕСТЬ»	«НЕОБХОДИМО ОБСУЖДАТЬ»
Неконкурентная	РЕОРГАНИЗОВАТЬ	АУТСОРСИНГ

Рисунок 1 – Матрица оценки целесообразности аутсорсинга

При использовании представленной на рисунке матрицы следует учитывать следующие положения:

- критерии определения - насколько стратегическая позиция компании по отдельному виду операции является уникальной для каждой организации и подвержена субъективному восприятию менеджеров;
- «реорганизовать» означает возможность в краткосрочном периоде отдать на аутсорсинг, но в долгосрочном периоде вернуть под контроль компании;
- «необходимо обсуждать», т.е. имеется несколько альтернатив: продажа, расширение и предоставление услуг другим организациям, аутсорсинг, расширение профиля и создание стратегического конкурентного преимущества.

Выбирая возможность использования аутсорсинга в российской практике, следует учитывать и частные критерии. Положительными из них являются: невозможность обеспечить требуемое количество, снижение затрат, высвобождение дефицитного оборудования и высококвалифицированной рабочей силы, улучшение работы отдела снабжения. Отрицательные моменты: отсутствие надежных поставщиков, потенциальная монополия со стороны возможного поставщика, снижение оперативности ниже требуемого уровня, увеличение затрат.

З.А. Петрова  
Курганский государственный университет, г. Курган

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Зарубежный опыт показывает, что правительства большинства стран-лидеров и ряда развивающихся стран (стран НИС) наука и инновации рассматриваются одновременно как основа и фактор повышения конкурентоспособности и безопасности и как базовый элемент создания постиндустриального общества.

В национальной экономике этих стран разработаны и активно развиваются национальные инновацион-

ные системы. Они представляют собой совокупность взаимосвязанных структурных компонентов, непосредственно осуществляющих все стадии инновационного процесса – от фундаментальных исследований до реализации их в виде опытного образца с последующим освоением, тиражированием и распространением в соответствии с потребностями общества. Фазы освоения и распространения продукции или услуг, созданных в результате инновационной деятельности, являются наиболее трудоемкими и требуют значительных материальных затрат. Именно на данных стадиях проявляется наибольшая рисковость инновационных вложений капитала. В отечественном бизнесе лишь 15-30% разработанных технологий находят практическое использование, причем при освоении их крупными корпорациями число успешных разработок не превышает 5% и в 80% случаев обнаруживаются неудачи после появления инновационного продукта на рынке. В США и Великобритании 70% результатов научно-технической деятельности находятся в хозяйственном обороте.

Научно-производственный компонент инновационных систем состоит из крупных и мелких компаний, университетов, государственных лабораторий, технопарков и инкубаторов. Эффект достигается благодаря высокой научной активности предпринимательского сектора в производстве и коммерческой реализации научных знаний и технологий, а также государственной политике, стимулирующей инновационные процессы.

Существенную роль в функционировании инновационных систем играет комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих функционирование всей инновационной системы.

Функционирование инновационных систем в странах-лидерах имеет свою специфику, вытекающую из уровня развития экономики, научно-технической специализации страны, системы финансирования в сфере высоких технологий, роли государства в развитии инновационных систем.

Так, в Германии правительством разработана национальная инновационная система «Стратегия высоких технологий». В ней определены направления развития инновационной сферы, инструменты их реализации и обозначены приоритеты страны в технологической сфере с учетом мировых тенденций развития техники, технологий и науки.

В соответствии со Стратегией в промышленном секторе произошли структурные изменения: опережающими темпами росло производство высокотехнологичных изделий по сравнению с прочей продукцией (в 2003-2006 гг. среднегодовой прирост высокотехнологичных изделий равен 11,5%)

Страны – лидеры неуклонно наращивают абсолютные объемы затрат на научные исследования и создание новых знаний и технологий. При этом учитывается, что накопление знаний – кумулятивный процесс, поскольку вложения в науку и образование дают отдачу только при стабильности или росте финансирования в долгосрочной перспективе.

По показателю валовых внутренних расходов на научные исследования и разработки в тройку мировых

лидеров входят Германия, США и Япония. В 2005 г. затраты на эти цели составили: в США – 324,5 млрд дол., в Японии – 170,7 млрд дол., в ФРГ – 63,1 млрд дол. По относительному показателю затрат на НИОКР вперед вышел Израиль, расходы которого выросли до 47% ВВП, дальше идут Швеция, где затраты на НИОКР составляют 3,82 % ВВП, Япония – 3% ВВП, США – 2,7% ВВП, Германия – 2,48% ВВП, ЕС – 1,9%, Китай и Индия – около 1,5%, Россия – 1,7% ВВП.

Ведущую роль в проведении и реализации долгосрочных прикладных и фундаментальных исследований и разработок в странах-лидерах играет предпринимательский сектор, в результате чего происходит интеграция частного бизнеса и науки.

Так, в Германии доля частного бизнеса в финансировании НИОКР составляет 67,8%, государственного – 28,4%, иностранных источников – 3,7%, немецких частных некоммерческих организаций – 0,3%. Во Франции частный бизнес финансирует 61% расходов на НИОКР, в Швеции – до 75%.

В ряде стран корпорации вкладывают средства в развитие и фундаментальной науки. Например, в Японии корпорации обеспечивают более трети общенациональных затрат на эту сферу, в США более четверти, в Южной Корее – почти половину.

Однако основополагающим финансовым инструментом научно-технической политики государств – лидеров является использование бюджетных средств, за счет которых финансируются от одной пятой до половины национальных научных расходов. Так, в Германии из государственного бюджета практически полностью финансируются фундаментальные научные исследования и прикладные опытно-конструкторские работы в университетах, оборонные исследования осуществляются в государственных лабораториях и по контрактам в частном секторе. Создание наиболее сложных и дорогостоящих экспериментальных установок также осуществляется за счет государственных средств. В США и ряде других стран за счет средств госбюджета финансируются целевые инновации, в скандинавских странах проводится целенаправленная политика освоения лишь отдельных приоритетных сегментов наукоемких рынков.

На фундаментальную науку в развитых странах расходуется от 6% до 22% всех вкладываемых в науку средств. Государство, как было отмечено, наряду с прямым финансированием стимулирует инновационную деятельность предпринимательского сектора с помощью целой системы средств экономической и бюджетной политики, которая включает в себя списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации; применение адресных налоговых льгот, льготного кредитования; инвестиционных работ и долевого финансирования крупных проектов; безвозмездную передачу или предоставление на льготных условиях государственного имущества и земли для организации инновационных предприятий и инновационной инфраструктуры в регионах. В результате за рубежом высока доля инновационно активных промышленных предприятий. Так, в Австрии она составляет 52,7%, Германии 65,8%, Италии 40,0%, Фран-



ции 45,5%, Великобритании 39,0%, Канаде 67,4%, Мексике 45,8%, Словении 28,8%, Турции 35,0%, Эстонии 38,0%, России 8,5%. Доля предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе предприятий является одним из важных показателей, характеризующих инновационную активность национальной экономики в целом.

Зарубежный опыт несомненно во многом может быть использован и в России при реализации стратегического курса перевода экономики на инновационный путь развития.

Главной проблемой, от решения которой зависит технологическое будущее страны, является повышение заинтересованности российского бизнеса в инновациях. Двадцатилетний период рыночной трансформации экономики России проявил принципиальную неинновационность олигархического капитала, его спекулятивную природу.

Поэтому в условиях кризисной декапитализации олигархического капитала государство должно не восстанавливать его мощь, а вернуть в государственный сектор «командные высоты экономики» в нефтедобыче, нефтепереработке, цветной металлургии, морской и речной транспортной инфраструктуре, станкостроении, энергомашиностроении, электронной промышленности. Центрами инновационного прорыва могут стать в этой связи национальные и транснациональные корпорации.

Опыт реприватизации имеет место в ряде стран в отдельных отраслях с целью их модернизации.

Далее, кризисная ситуация определяет необходимость модификации предельно либерализованного режима вывоза из страны государственного, частного, акционерного, в том числе банковского капитала в отношении придания ему задач необходимости инновационного обеспечения развития российской экономики.

*М.Ю. Пивоварова, В.П. Коновалова*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Решение проблемы существенного роста инвестиций в развитие экономики невозможно без создания прочной финансовой базы муниципальных образований, основу которых составляют местные бюджеты. Прежде всего эти проблемы связаны с увеличением доходной части местных бюджетов преимущественно за счет налогов как необходимого условия сбалансированности бюджетов и реализации принципа самостоятельности местной бюджетной системы.

На выездном расширенном заседании президиума совета по развитию местного самоуправления, состоявшемся в апреле 2009 года, отмечалось, что в России за I квартал 2009 г. по сравнению с I кварталом 2008 г. расходы бюджетов муниципалитетов выросли более чем на 11%, а доходы – лишь на 1,3%. Это связано с недостаточностью налоговой базы муниципальных образований.

В 2008 г., по данным Минфина России, налоговые доходы в структуре доходов местных бюджетов составляли 38,2% (720,4 млрд р.). При этом в общей сумме налоговых доходов местных бюджетов основную долю занимали отчисления от налога на доходы физических лиц – 68,6%. Согласно статье 15 Налогового кодекса Российской Федерации, в бюджеты муниципальных образований подлежат зачислению два местных налога, а именно: земельный налог и налог на имущество физических лиц. Данные налоги составили лишь 11,5% (82,8 млрд р.) доходов местных бюджетов, в т.ч. земельный налог – 10,3 %, налог на имущество физических лиц – 1,2%.

Обобщив данные Управления Федеральной налоговой службы по Курганской области и результаты расчета удельного веса каждого из налогов и сборов, администрируемых данным органом, можно составить следующую таблицу.

Таблица 1- Поступление налогов и сборов, администрируемых УФНС России по Курганской области, в местные бюджеты

Наименование налога (сбора)	Поступления налога, млн. р.				Удельный вес в общей структуре поступления, %				Темп роста объема поступлений, %		
	2006г.	2007 г.	2008г.	Янв. – сент. 2009 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	янв.-сент. 2009 г.	2007 г. в % к 2006 г.	2008 г. в % к 2007 г.	01.06.09 в % к 01.06.08
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
НДФЛ	1239	1639,0	2135,5	1430	73,36	74,23	75,97	71,43	132,28	130,29	96,0
ЕНВД для отд. видов деятельности	259	276,8	331,5	253	15,33	12,54	11,79	12,64	106,87	119,76	105,0
Земельный налог	148	167,1	260,1	229	8,76	7,57	9,25	11,44	112,91	155,66	131,0
Налог на имущество физических лиц	19	27,8	35,8	48	1,12	1,26	1,27	2,40	146,32	128,78	229,0
Гос. пошлина	16	20,4	25,0	27	0,95	0,92	0,89	1,35	127,50	122,55	150,0
Прочие поступления	8	77,0	23,1	15	0,47	3,49	0,82	0,75	962,50	30,00	83,0
<b>Всего</b>	<b>1689</b>	<b>2208,1</b>	<b>2811</b>	<b>2002</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>130,73</b>	<b>127,30</b>	<b>102,0</b>

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

1) наибольший удельный вес в структуре поступлений налогов и сборов в местные бюджеты в 2006-2009 неизменно составляет налог на доходы физических лиц (73,3%, 74,23%, 75,97% и 71,43% соответственно);

2) поступления от земельного налога в 2007 г. возросли по сравнению с 2006 г. на 112,9%, или на 19,1 млн р. Однако удельный вес данного налога в общей структуре поступлений несколько изменился – произошло снижение удельного веса с 8,8 % в 2006 г. до 7,6 % в 2007 г. В 2008 г. также произошло увеличение поступления земельного налога по сравнению с 2007 г. на 155,66%, или на 93 млн р. Удельный вес в 2008 г. составил 9,25%, в 2009 г. 11,44%;

3) наименьший удельный вес в 2006 г. занимали прочие поступления (0,47%); в 2007 г. – государственная пошлина (0,92%), в 2008 г. и в январе-сентябре 2009 г. - прочие поступления (0,82% и 0,74% соответственно).

Далее необходимо рассмотреть структуру местных налогов по Курганской области в расчете на душу населения, исходя из данных таблиц 2, 3.

В таблице 2 представлены поступления налога на имущество физических лиц и земельного налога в местные бюджеты на одного жителя за 2005, 2006, 2007 и по плану на 2008 год по г. Кургану и г. Шадринску, а также

по всем районам Курганской области, в дополнение к этому представлена численность населения каждого из них за 2005 - 2006 гг.

В таблице 3 приведены результаты расчета удельного веса земельного налога в структуре местных налогов, по каждому району за указанные годы, а также итоговое среднее значение за четыре года по каждому району. Помимо этого в таблице 3 представлен средний удельный вес земельного налога в структуре местных налогов за каждый указанный год в целом по всем районам. Как итог рассчитан средний удельный вес земельного налога в структуре местных налогов всего по Курганской области за 2005- 2008 гг.

Средний удельный вес земельного налога в расчете на душу населения в структуре местных налогов всего по Курганской области за 2005 - 2008 гг. равен 89%, и лишь 11% занимает налог на имущество физических лиц. Наибольший удельный вес в структуре местных налогов (95%) за 2005, 2006, 2007 и планируемый 2008 гг. земельный налог имел в Кетовском, Макушинском, Притобольном и Целинном районах; наименьший удельный вес за указанные годы (78%) земельный налог имел в г. Шадринск и в Белозерском районе.

В среднем по 2005 – 2008 годам структуру местных налогов по Курганской области можно представить в виде графика (рисунок 1).

Таблица 2 - Поступление налога на имущество физических лиц и земельного налога в местные бюджеты на одного жителя

Наименование источника	Численность, тыс. чел.		Налог на имущество физ.лиц на 1 чел., руб./чел.				Земельный налог на 1 чел., руб./чел.			
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2007г.	2008 г.	2005 г.	2006 г.	2007г.	2008 г.
г.Курган	330	326,4	19,3	29,2	46,9	56,1	252,6	266,9	429,0	485,6
г.Шадринск	79,5	78,1	33,3	46,8	68,8	89,3	172,8	151,2	219,5	263,7
Альменевский район	13,9	13,5	9,3	10,5	5,9	11,1	49,5	75,0	53,9	54,1
Белозерский район	19,3	19,2	10,5	13,7	17,2	16,7	108,8	33,0	29,9	93,1
Варгашинский район	22,7	22,6	9,1	11,4	15,5	12,0	107,8	121,6	127,4	158,4
Далматовский район	33	32,4	12,5	13,5	18,3	17,3	166,1	146,4	158,4	227,2
Звериноголовский район	11,5	11,3	5,0	8,1	9,3	8,8	87,1	80,3	90,0	104,4
Каргапольский район	33,7	33,4	13,6	16,4	28,3	19,7	161,1	65,0	61,2	75,0
Катайский район	26,6	26,4	11,2	13,1	18,2	19,7	143,5	126,9	172,8	266,8
Кетовский район	59,4	59,7	3,0	3,3	3,0	4,0	50,0	69,3	61,7	84,9
Куртамышский район	36,6	36,5	11,7	9,4	14,4	13,0	80,2	92,4	121,5	116,8
Лебяжьевский район	20,4	20,3	4,7	7,0	8,5	10,0	106,8	130,8	89,6	153,4
Макушинский район	22,8	22,5	4,1	7,3	8,4	8,0	104,5	107,9	136,8	151,1
Мишкинский район	21,1	20,9	10,0	8,2	8,5	12,0	124,5	71,8	69,1	81,3
Мокроусовский район	14,6	14,5	3,2	7,2	7,3	8,1	83,5	65,2	102,5	144,8
Петуховский район	22,6	22,3	7,2	10,2	12,4	13,5	146,1	100,7	92,6	125,6
Половинский район	14,8	14,5	6,3	6,3	9,7	8,8	62,7	133,7	140,9	151,7
Притобольный район	17,4	17,4	6,1	7,7	8,2	11,0	149,0	117,2	183,2	152,0
Сафакулевский район	16,5	16,1	6,9	6,8	5,5	8,8	78,1	59,9	39,6	77,0
Целинный район	21,2	20,8	5,0	5,6	9,1	8,0	125,8	96,8	130,0	152,9
Частоозерский район	7,1	6,9	0,6	11,5	8,6	11,3	69,0	67,2	14,4	68,1
Шадринский район	32,4	32,1	3,7	7,0	8,5	8,4	45,4	32,4	13,7	45,9
Шатровский район	21,1	20,7	4,1	12,9	15,5	16,4	76,6	70,1	50,5	119,1
Шумихинский район	32,2	32	11,1	16,2	23,0	18,5	202,8	116,5	171,9	200,6
Щучанский район	25,7	25,4	4,4	6,1	8,9	7,5	71,3	85,3	84,9	94,5
Юргамышский район	23,8	23,4	10,0	10,9	18,5	14,1	140,3	30,9	91,7	64,1
В среднем по Курганской обл.	-	-	8,7	11,8	15,6	16,6	114,1	96,7	112,9	142,8

Таблица 3 - Удельный вес земельного налога в структуре местных налогов по Курганской области

Наименование источника	Удельный вес земельного налога в структуре местных налогов, %				В среднем по району за 2005 – 2008 гг.
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	
г.Курган	0,93	0,90	0,90	0,90	0,91
г.Шадринск	0,84	0,76	0,76	0,75	0,78
Альменевский район	0,84	0,88	0,90	0,83	0,86
Белозерский район	0,91	0,71	0,64	0,85	0,78
Варгапинский район	0,92	0,91	0,89	0,93	0,91
Далматовский район	0,93	0,92	0,90	0,93	0,92
Звериноголовский район	0,95	0,91	0,91	0,92	0,92
Каргапольский район	0,92	0,80	0,68	0,79	0,80
Катайский район	0,93	0,91	0,90	0,93	0,92
Кетовский район	0,94	0,95	0,95	0,95	0,95
Куртамышский район	0,87	0,91	0,89	0,90	0,89
Лебяжьеvский район	0,96	0,95	0,91	0,94	0,94
Макушинский район	0,96	0,94	0,94	0,95	0,95
Мишкинский район	0,93	0,90	0,89	0,87	0,90
Мокроусовский район	0,96	0,90	0,93	0,95	0,94
Пегуховский район	0,95	0,91	0,88	0,90	0,91
Половинский район	0,91	0,95	0,94	0,95	0,94
Притобольный район	0,96	0,94	0,96	0,93	0,95
Сафакулевский район	0,92	0,90	0,88	0,90	0,90
Целинный район	0,96	0,95	0,93	0,95	0,95
Частоозерский район	0,99	0,85	0,63	0,86	0,83
Шадринский район	0,92	0,82	0,62	0,85	0,80
Шатровский район	0,95	0,84	0,77	0,88	0,86
Шумихинский район	0,95	0,88	0,88	0,92	0,91
Щучанский район	0,94	0,93	0,90	0,93	0,93
Юргамышский район	0,93	0,74	0,83	0,82	0,83
В среднем по годам	0,93	0,88	0,85	0,89	
Средний удельный вес земельного налога в структуре местных налогов всего по Курганской области за 2005г. -2008 г.					0,89

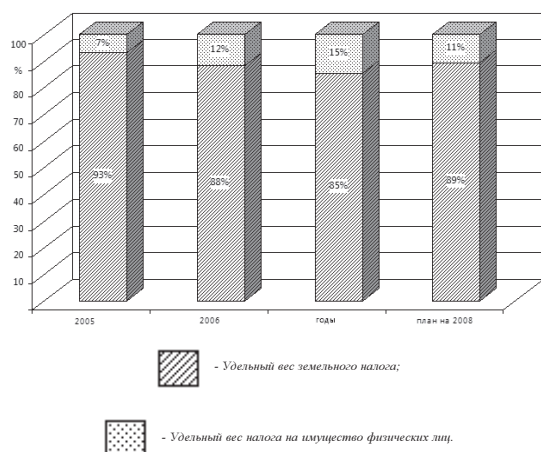


Рисунок 1 – Структура местных налогов по Курганской области

Обобщив результаты, полученные при анализе поступлений налогов и сборов, администрируемых УФНС России по Курганской области, а также результаты анализа структуры местных налогов местных бюджетов по Курганской области в расчете на душу населения, можно сделать вывод о том, что важнейшей составляющей для бюджетов поселений, бюджетов муниципальных районов Курганской области является земельный налог. Доля данного налога в общей структуре налогов и сборов местных бюджетов Курганской области была

существенной, и составляла 8,8%, 7,6%, 9,25%, 11,44% в 2006 - сент. 2009 г. В структуре местных налогов местных бюджетов по Курганской области земельный налог является основной и наиважнейшей составляющей, его доля за 2005, 2006, 2007 годы и по плану на 2008 год колебалась от 85 до 93%.

Таким образом, задача укрепления налоговой базы местных бюджетов и создания муниципальными органами условий по налоговому стимулированию привлечения инвестиций заслуживает серьезного внимания.

В Основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2008 -2010 годы прописано введение налога на недвижимость, призванного заменить действующие земельный налог и налог на имущество физических лиц, доходы от которых сейчас полностью поступают в бюджеты муниципалитетов.

*Р.С. Ревякин*  
Курганский государственный университет, г. Курган

## ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Фондовый рынок представляет собой абстрактное понятие, служащее для обозначения совокупности дей-

ствий и механизмов, делающих возможными торговлю ценными бумагами (акции, облигации, производные финансовые инструменты и т. д.). Его не следует путать с понятием «фондовая биржа», обозначающим организацию, целями которой являются предоставление места для совершения торговых сделок и сведение вместе покупателей и продавцов ценных бумаг.

Интернет-бум конца 1990-х годов и последовавшее за ним в 2000 году резкое падение акций Интернет-компаний до сих пор волнует умы аналитиков. Рост акций IT-компаний, составивший в период с 1996 по 2000 год 1000%, и затем резкое падение их на бирже не может не вызывать вопросов о причинах этих событий на фондовом рынке. Что явилось обстоятельством, вызвавшим такие колебания на бирже: оптимизм инвесторов, веривших в биржевое будущее акций Интернет-компаний, или созданный со стороны СМИ ажиотаж вокруг эры «новой экономики»? Влияние СМИ и поступающей от нее в медиaprостранство информации, действительно, трудно переоценить. Но каким образом могли журналисты повлиять на одно из самых ярких событий биржевой истории США?

Обращаясь к истории, можно отметить, что случаи, когда вовремя полученная информация и ее грамотное использование меняла ситуацию на биржевом рынке, не редки. Ярким примером служит личность Натана Ротшильда. На Лондонской бирже он слыл человеком, который владеет самой актуальной и оперативной информацией, в результате чего другие игроки на бирже зачастую выстраивали свое поведение исходя из действий Ротшильда. День 20 июня 1815 года не стал исключением. Заблаговременно получив известие о победе Наполеона в битве при Ватерлоо, Ротшильд отправился на Лондонскую биржу и начал сбывать ценные бумаги. Такое поведение спровоцировало появление слухов о проигрыше англичан. Начавшаяся паника на бирже привела к резкому падению акций, которые Натан Ротшильд смог приобрести по рекордно низким ценам, чем заработал себе не только приличное состояние, но и место участника одной из крупнейших в истории финансовых операций.

Главной ценностью полученной Ротшильдом информации являлась ее оперативность. В отсутствие современных информационных систем, позволяющих обмениваться информацией в реальном времени, оперативность полученных данных была их важнейшим качеством. В наше время коммуникационные системы позволяют распространять информацию в любую точку мира, поэтому оперативность получения информации трейдерами хоть и остается ее важной характеристикой, но отнюдь не является решающей. Гораздо важнее становится характер восприятия этой информации инвесторами и возможность регулирования колебания цен на фондовом рынке.

Невозможность предугадать, какова будет реакция инвесторов на ту или иную новость, делает прогнозы реакции рынка малозначимыми. Считается, что если новость появилась в медиа-пространстве в период изменений на рынке, то она и является их причиной. Однако отнюдь не все случаи подпадают под это правило. Так, предшествовавшие «черному понедельнику»

19 октября 1987 года дни не содержали каких-либо событий, способных вызвать крах на биржевом рынке. Однако именно в тот день индекс Dow Jones упал на рекордную отметку в 22%.

Многие специалисты до сих пор пытаются понять, какое событие вызвало внезапный крах курса ценных бумаг. Экономист Роберт Шиллер, автор книги «Иррациональный энтузиазм», выдвинул мнение, что инвесторы поддались панике из-за большой скорости снижения курса и испугались повторения 1929 года. Поэтому постарались избавиться от акций. Цены падали в течение всего времени проведения торгов. Однако ожидаемого продолжения падения цен на следующий день не случилось - рынок закрылся с повышением.

Средства массовой информации, конкурирующие друг с другом за право первым предоставить последние новости фондового рынка и выпускающие в медиaprостранство постоянные сообщения о состоянии биржевых торгов, тем самым сами включаются в состав биржевой деятельности. Сенсационными новостями и заявлениями о новых рекордах рынка они стараются привлечь внимание публики.

В свою очередь инвесторы, получающие большое количество новой информации о биржевом рынке, оказываются не в силах оценить и обработать все информационные сообщения со стороны СМИ. Это приводит к упрощенному восприятию информации и повышению значения ее эмоциональной оценки.

Интернет-бум конца 90-х годов ярко демонстрирует эту тенденцию. Стремительное развитие и распространение новых технологий вызвало бурный поток публикаций в СМИ, содержащих восторженные отзывы о новых сервисах, идеях и услугах, предоставляемых IT-компаниями. Публикации статей, заметок и восторженных отзывов вселили в людей чувство оптимизма. Венчурные фирмы, а следом и инвесторы, принимавшие участие в IPO, тоже поддались всеобщей эйфории относительно «новой экономики».

Даже представители финансового сектора испытали на себе влияние Интернет-бума. Строгие правила и консервативные оценки на время просто исчезли. Венчурные фирмы отказывались от традиционных правил при принятии инвестиционных решений. Отчетность «дотком» компаний проверялась специалистами в сфере бухгалтерии и аудита менее строго. Банки отказывались от своих принципов для проведения IPO. Специалисты предсказывали быстрые темпы роста рынка и давали чрезвычайно высокую оценку всем новым компаниям, работающим в сфере IT-технологий.

В зависимости от развития тех или иных технологий, инвесторы хотели заработать на новых быстро развивающихся компаниях как можно больше. Так, в 1850-х годах резко вырос курс акций сталелитейных и железнодорожных компаний, в 1910-х - автомобильных концернов, авиастроительных предприятий в 1920-х, компаний высокотехнологического сектора в 60-х годах XX века и фармацевтических заводов в 1980-х. И в этих случаях простое добавление к названию компании «технологичной» прибавки резко повышало курс ее акций на рынке. Ярким примером может служить железнодорожная компания Seaboard Airlines, курс акций кото-



рой резко вырос во время авиастроительного бума, хотя деятельность компании во все времена ее существования никак не была связана с авиастроением.

Свиной грипп обвалил фондовые рынки - Еврокомиссия призвала министров здравоохранения Евросоюза провести совещание по рассмотрению вероятности эпидемии свиного гриппа. Возможность быстрого распространения нового вируса повлияла не только на торги акциями транспортных компаний, но также стала одной из основных причин снижения европейских индексов. Так, немецкий фондовый индекс DAX упал на 1,44%, британский FTSE 100 - на 0,84%, а французский CAC 40 - на 1,24%. Сообщения о вспышке вируса свиного гриппа, жертвами которого в Мексике стали более ста человек, стали причиной падения биржевых индикаторов и на азиатских фондовых площадках. Акции компаний, торгующих свининой, упали сильнее всего. Кроме того, «быки» посчитали, что угроза пандемии негативно скажется на туристическом бизнесе - в итоге акции туристических компаний также значительно подешевели. Сводный индекс Asia Pacific упал на 0,7%. Падение зафиксировано на всех без исключения азиатских торговых площадках. Помимо этого, потеряли в «весе» и американские биржевые индикаторы из-за того, что случаи заболевания свиным гриппом зафиксированы и в США. Российский фондовый индекс ММВБ закрылся снижением более чем на 2%, однако сумел остаться выше отметки в 900 пунктов. Это произошло из-за того, что во второй половине торговой сессии инвесторы принялись скупать ценные бумаги российских компаний: в середине торгов ММВБ находился на уровне 896 пунктов. Индекс РТС за день потерял 3,4%, закрывшись на отметке в 803 пункта. На российский рынок оказало влияние значительное понижение цен на нефть, вновь опустившихся ниже отметки в \$50 за баррель, американской WTI. Косвенно на РТС и ММВБ повлияла и эпидемия свиного гриппа. Любопытно, что акции аптечной сети «36,6» на ММВБ выросли на фоне новостей о распространении свиного гриппа сразу на 40 процентов. Ценные бумаги российской аптечной сети «36,6» за шесть рабочих дней выросли в цене на бирже ММВБ в 2,5 раза. Объем торгов ценными бумагами ритейлера с 27 апреля по 4 мая увеличился в 21 раз.

Авария на Саяно-Шушенской ГЭС- Акции Русь-Гидро упали на 41% за одну торговую сессию. ЧП подогрело спрос на акции энергетики. Рынок подтвердил прогнозы - спрос, во многом спекулятивный, на бумаги энергетики после аварии на Саяно-Шушенской ГЭС вырос, причем значительно. Дорожает все, включая и тепло и гидрогенерацию. В лидерах Иркутскэнерго, ТГК-11 и Красноярская ГЭС - на них ложится большая часть работ по недопущению дефицита энергии. Раньше считалось, что в кризис в секторе падает выручка из-за снижения спроса. Теперь - наоборот, потребление увеличится и доходы станций тоже - при этом неизбежно вырастут и тарифы, прокомментировал в интервью Business FM аналитик Велес Капитал Олег Зотиков: «Дефицит от выбытия мощности на ГЭС должны компенсировать данные генерирующие компании. И из-за этого у них существенно возрастёт выручка, в том

числе не только за счёт роста выработки, но и за счёт роста тарифов на свободном рынке в Сибири».

Таким образом, необходимо своевременно вводить изменения в законодательство для предотвращения обвала фондового рынка. В сентябре прошлого года из-за сильного падения фондовых индексов ФСФР ввела запрет на проведение необеспеченных продаж и ограничила маржинальную торговлю плечом 1:1. В марте этого года регулятор продлил запрет до выхода нового нормативного акта. В конце мая Минюст зарегистрировал новый приказ ФСФР, регулирующий маржинальные и/или необеспеченные сделки, 3 июня он был опубликован.

Новые правила предусматривают ограничения: брокер не вправе совершить маржинальную и/или необеспеченную сделку продажи ценных бумаг по цене на 3% ниже цены закрытия по этой бумаге за предыдущий рабочий день (ранее было ограничение 5%). При этом предполагается возможность совершения маржинальных и/или необеспеченных сделок по цене ниже 3% от цены закрытия, если такие сделки приведут к росту цен на фондовом рынке. Кроме того, возобновляется возможность использования при заключении маржинальных и необеспеченных сделок для определенной категории клиентов предельно допустимого уровня маржи 25% (плечо 1:3).

*В.В. Рудакова*

*Уральский институт экономики, управления и права,  
г. Курган*

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Современная активная инновационная политика России должна быть нацелена на развитие и поддержание на высоком уровне инновационной способности хозяйствующих субъектов. Это является важным условием обеспечения национальной безопасности России, ее основной и обобщенной характеристикой конкурентоспособности. Кроме того, через систему высших учебных заведений Урала следует готовить кадры инновационных менеджеров, так как во всем мире коммерциализацией технологий занимаются специалисты в области инновационного менеджмента, представленные венчурными фирмами, занимающимися коммерческим трансфертом технологий, что на порядок увеличивает эффект от научно-технической деятельности в наукоемких отраслях.

Инновационная деятельность предприятия направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Управлять конкурентоспособностью - значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом в конечном счете возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

Согласно закону о конкуренции в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции (услуг) и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В условиях конкуренции никто никого не заставляет повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. В результате постоянно идет процесс «вымывания» с рынка некачественной продукции.

Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удается повышать качество продукции (услуг), улучшать полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

Следует обратить внимание на следующие факторы:

1. Целенаправленная систематическая инновационная деятельность требует непрерывного анализа возможностей источников инноваций.

2. Инновация должна соответствовать нуждам, желаниям, привычкам людей, которые будут ею пользоваться. Следует задать себе вопрос: «Что должна отражать данная инновация, чтобы у будущих потребителей возникло желание ею пользоваться?»

3. Эффективная инновация должна быть нацелена на лидерство на ограниченном рынке, в своей нише. Иначе она создает ситуацию, когда конкуренты вас опережат.

Прибыль от реализации инновационного проекта существенно отличается от прибыли, получаемой за выпуск отлаженной продукции. На протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни роста, а только потреблять ресурсы. Затем инновация в течение длительного времени должна быстро разрастаться и возвращать вложенные в ее разработку средства, по меньшей мере, в пятидесятикратном размере, иначе ее можно рассматривать как неудачную. Нововведение начинается с малого, но результаты его должны быть масштабными.

Предприятием следует управлять таким образом, чтобы в нем создавалась атмосфера восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности. Сопротивления изменениям коренятся в страхе перед неизвестным. Каждый работник должен осознать, что нововведение - это лучшее средство сохранить и укрепить свое предприятие. Организация инновационной

деятельности на основе указанных принципов позволит предприятию продвинуться вперед и добиться успеха.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь созданные и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Не секрет, что в современном бизнесе конкурентоспособность компаний зависит от качества менеджмента организации. В России с каждым годом все большее число руководителей видят стабильность своих предприятий в отлаженной системе управления, отвечающей мировым стандартам. Проблема качества менеджмента тем более актуальна в свете планируемого вступления России в ВТО и появления конкуренции со стороны иностранных компаний.

Государство также должно принимать стратегические инновационные решения и прежде всего в нерыночном секторе экономики (наука, образование, здравоохранение, национальная безопасность, государственное управление, экология и т. д.). Его участие в инновационной деятельности должно также состоять в содействии формированию платежеспособного спроса со стороны крупного бизнеса на инновационные разработки. Причем роль государства во взаимодействии с бизнесом не означает его диктата и подмены бизнеса. Напротив, государство должно осуществлять стартовые вложения в освоение новой техники и технологий в тесном партнерстве с бизнесом, постепенно увеличивая его долю и передавая ему как инвестору процесс коммерциализации новшества, получая от этого доходы на долевой основе. При этом для бизнеса должна быть предоставлена система льгот и преференций.

Технопарк - это организация, управляемая профессионалами, чьей целью является повышение благосостояния общества через продвижение инноваций и конкурентоспособности, связанных с ней бизнесов и образовательных и исследовательских учреждений. «Технопарки в сфере высоких технологий должны предоставлять набор необходимых услуг предприятиям, размещенным на территории технопарка, в сфере высоких технологий, что позволит этим предприятиям получить значительную экономию расходов и сконцентрироваться на своей основной деятельности».

Объем инвестиций из федерального бюджета в развитие технопарков в России в 2007-2010 гг. составит около 10 млрд р., по данным заседания расширенной коллегии Министерства информационных технологий и связи РФ. В 2007 году из федерального бюджета выделено около 2 млрд р., в 2008 году - 2,5 млрд р., в 2009 году - 2,7 млрд р., в 2010 году - 2,7 млрд р.

В октябре 2006 года была утверждена Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы».

Основные задачи Программы:

- обеспечение ускоренного развития научно-технологического потенциала по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской

кой Федерации в соответствии с перечнем критических технологий Российской Федерации; реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации на основе крупных проектов коммерциализации технологий; консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства, в том числе путем стимулирования заказов частного бизнеса и инновационных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

- обеспечение притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок, развитие ведущих научных школ;

- развитие исследовательской деятельности в высших учебных заведениях;

- содействие развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, их интеграции в систему научно-технической кооперации;

- развитие научной приборной базы конкурентоспособных научных организаций, ведущих фундаментальные и прикладные исследования, а также высших учебных заведений; развитие эффективных элементов инфраструктуры инновационной системы.

В современных рыночных условиях совершенствование качества управления является основой для достижения эффективности организации в целом, ведь именно оно в значительной степени определяет качество продукции и услуг, внешних и внутренних взаимоотношений организации. В Кургане ведущие предприятия для повышения конкурентоспособности своей продукции постоянно проводят ее сертификацию и сертификацию систем менеджмента качества на соответствие международным стандартам. Примером здесь служат ОАО «Курганмашзавод», ЗАО «Курганстальмост», ОАО «Икар», ОАО «Курганхиммаш», ОАО «Шадринский автоагрегатный завод», ООО «Курганский автобусный завод», ОАО «Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования». Эти предприятия занимают лидирующие позиции в соответствующих видах экономической деятельности Российской Федерации, а выпускаемая ими продукция известна далеко за пределами области. Конкурентоспособность напрямую зависит также от технического перевооружения и внедрения инноваций. Александр Бухтояров, первый заместитель Губернатора Курганской области заявил: «Конкурентоспособность промышленности и энергетики – это лишь малая часть той работы, которую нужно проделать. При рассмотрении различных аспектов конкурентоспособности продукции указывается, что главными факторами, определяющими конкурентоспособность, являются качество и цена. Достижение оптимального соотношения между качеством изделия и издержками производства определяется как цель управления конкурентоспособностью».

*В. Ф. Салийчук*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## О ПОКАЗАТЕЛЯХ ОТКРЫТОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Система показателей открытости национальной экономики имеет огромное значение для изучения места и роли хозяйственного комплекса страны в структуре всемирного хозяйства, в системе международного разделения труда на национальном или межконтинентальном уровнях.

Указанные показатели адекватно отражают степень интегрированности национального хозяйства в мировые хозяйственные процессы, в структуру современной планетарной экономики.

Можно выделить три группы таких показателей. Первая из них – абсолютные (объемы экспорта, импорта, оборота внешней торговли, сальдо и др.). Это показатели, которые характеризуют количественные параметры внешней торговли, ее отдельных составляющих.

Вторая группа – это относительные показатели (темпы динамики, индексы, экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота и др.). И третья группа показателей – расчетные коэффициенты. Назовем только важнейшие из них: коэффициент покрытия импорта экспортом (КПИЭ); коэффициент сбалансированности внешней торговли; коэффициенты опережения, коэффициенты отставания и др.

Эти показатели определяются на основе использования количественных характеристик объемов импорта или экспорта. И это вполне понятно. Ведь именно экспортные и импортные потоки товаров и услуг через таможенную границу государства и характеризуют реальную открытость национальной экономики как особой макросистемы.

Значительно более сложной представляется ситуация с показателями открытости экономики региона. Причем ее открытость, как известно, проявляется разными способами. Во-первых, через его внешнюю торговлю, через экспортно-импортные операции, через потоки экспортных, импортных и транзитных товаров, перемещаемых через административные границы субъектов Российской Федерации, через границы ее семи федеральных округов. Во-вторых, через межрегиональные поставки (вывоз, продажа) товаров региона для их реализации на различных секторах внутреннего рынка страны, на локальных рынках других регионов. Обозначим их аббревиатурой МРП. Кроме того, имеют место еще и межрегиональные закупки региона (МРЗ). Их могут производить региональные и муниципальные власти, предприятия региона, причем на внутреннем рынке страны, на таможенной территории государства, по ценам внутреннего рынка, без их перемещения через таможенную границу государства.

Таким образом, можно выделить два типа (вида) открытости региональной экономики. Первая – **внешняя** (экзогенная) открытость (через внешнюю торговлю, экспорт капитала, прием иностранных инвестиций, миграционные процессы).



Вторая – **внутренняя** (эндогенная) открытость (через межрегиональные закупки и поставки товаров на внутренний рынок, межрегиональное движение капитала, финансовых ресурсов, рабочей силы и т.д.).

Поэтому можно сформулировать несколько подходов к измерению и оценке открытости региональной экономики, учитывая при этом только внешнюю торговлю и межрегиональное движение товаров.

1. Внешняя открытость. Тогда мы будем использовать традиционные для национальной экономики показатели: экспорт и импорт региона; внешнеторговый оборот. Будем выполнять расчеты показателей (оборот, сальдо, экспортная квота, импортная квота, коэффициент покрытия и т.п.), используя для этого аналогичные показатели, но только регионального масштаба. В одном случае такие расчеты будут производиться по отношению к ВРП, в другом – по отношению к внутреннему потреблению региона.

2. Внутренняя открытость. В этом случае она будет иллюстрироваться только межрегиональным потоками товаров внутри какой-либо страны, включая и Российскую Федерацию. При расчетах показателей внутренней открытости придется оперировать объемами межрегиональных поставок (МРП) и межрегиональных закупок (МРЗ).

Здесь возможна достаточно парадоксальная ситуация. Регион имеет скромные масштабы оборота внешней торговли, незначительный экспорт и небольшой по объему импорт иностранных товаров и услуг. Не имеет экспортоориентированного хозяйственного комплекса. Поэтому он не вписывается в классическое понимание региона с открытой экономикой (? !). Но это ведь открытость только внешнеторговая, только на внешний рынок?! А лишь этим открытость экономики региона, как мы видим, уже не исчерпывается.

В этом же регионе возможна и другая ситуация. Значительная доля ВРП (более 30-40 %) может поставляться в другие регионы страны. Ее покупателями будут другие региональные образования государства (межрегиональные поставки, вывоз). Вместе с тем он может ввозить в значительных объемах продукцию и услуги других регионов (межрегиональные закупки, МРЗ), причем доля МРЗ может превышать 40-50% валового регионального продукта, в том числе и с целью импортозамещения.

Регион имеет одни отрасли внутрироссийской специализации, однако не может иметь региональное хозяйство с национальным уровнем комплексности. Он вынужден производить большие закупки товаров в других регионах страны. Таким образом, отдельные регионы могут быть достаточно закрытыми для внешнего рынка, иметь внешне закрытость, но при этом демонстрировать исключительно высокую внутреннюю открытость, которая будет точно подтверждаться системой специально разработанных показателей. Например, ввозная и импортная квота региона (таблица 1).

Скромные масштабы экспорта будут компенсироваться большими межрегиональными поставками (вывозом), а небольшой импорт (при отсутствии валюты) будет с избытком перекрыт закупками необходимых товаров и услуг в других регионах страны. Внешняя

закрытость региона компенсируется его высокой внутренней открытостью, высокой интегрированностью в структуру национальной экономики. Внутренняя открытость в какой-то мере компенсирует закрытость внешнюю.

3. Интегральная (общая) открытость. В этом случае необходимо учесть уровень и внешней, и внутренней открытости регионального хозяйства, причем этот учет должны базироваться на разработке специальных показателей, которые синтезируют уровни внешней и внутренней открытости региональных образований, фиксируют реальные уровни открытости (и внешней, и внутренней) в рамках отдельного периода времени.

Поэтому требуется разработка и обоснование специальной методики расчета показателей интегральной открытости региональных хозяйств современной России, причем методы расчета показателей интегральной открытости должны четко различаться от показателей внутренней открытости экономики региона. Поиск конкретных методов определения таких показателей еще должен стать предметом специального анализа, не говоря уже о большой работе органов статистики по расчету показателей интегральной открытости региональных экономик. Комплексный анализ интегральной открытости регионов формирует серьезные исследовательские задачи не только перед научными учреждениями, но и органами статистики по информационному обеспечению исследования региональной открытости.

Таблица 1 - Методы расчета импортной и ввозной квоты региона

Показатели	Формулы	Символы
1. Импортная квота региона (1 метод)	$РИК = \frac{И}{ВРП} * 100\% \quad (1)$	РИК – региональная импортная квота; ВРП – валовой региональный продукт; И – импорт региона
2. Региональная ввозная квота (1 метод)	$РВК = \frac{И + МРЗ}{ВРП} * 100\% \quad (2)$	РВК – региональная ввозная квота; МРЗ – закупки продукции в других регионах страны (межрегиональные закупки).
3. Региональная импортная квота (2 метод)	$РИК = \frac{И}{ВП} * 100\% \quad (3)$	ВП – внутренне потребление региона
4. Региональная ввозная квота (2 метод)	$РВК = \frac{И + МРЗ}{ВП} * 100\% \quad (4)$	РВК – региональная ввозная квота; МРЗ – межрегиональные закупки (на внутреннем рынке страны)
5. Региональная ввозная квота (3 метод)	$РВК = \frac{И + МРЗ}{ВП} * 100\% \quad (5)$	
6. Региональная ввозная квота (3 метод)	$РВК = \frac{РВВ}{ВП} * 100\% \quad (6)$	РВВ – региональный внутренний ввоз (сумма импорта и межрегиональных закупок)



## СИНЕРГИЯ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях направления экономической теории, экономические, социальные и управленческие науки всё в меньшей степени способствуют решению практических проблем, так как результативность деятельности промышленных предприятий, других организаций определяется не столько классически стандартными исследованиями маркетинговых, финансовых, логистических и производственных процессов, сколько процессами адаптации и развития, выступающими объектами управления. И это вполне правомерно: индустриальное общество с огромными затратами труда и капитала переходит к обществу с высокоразвитой технологией, где основными ресурсами становятся информация и знания.

Ориентация на интеллект и знания, а не на сырьевые ресурсы, позволит обеспечить выход из кризиса и высокие темпы экономического роста, что возможно на основе активизации инновационных процессов, которые стимулировали интеграцию в промышленности. Интеграция, как показала практика, в результате системных свойств новой организации в большинстве случаев позволяет получить значительный синергетический эффект.

Синергия, как категория синергетики – научного направления в экономической и общественной жизни, основанного на представлениях о саморазвитии систем, является результатом кооперативного действия, характеризующегося тем, что это действие превышает сумму действий, оказываемых каждой составляющей в отдельности.

Именно взаимодействие в синергетике противопоставляется причинно-следственным связям, где иссле-

дуют эволюцию системы на основе принципов самоорганизации, которая предполагает образование трансформационного потенциала внутри самой системы, в ходе взаимодействия её составляющих.

Значительный интерес в теоретическом и практическом планах представляет классификация синергии по источникам получения прибыли, которые целесообразно рассматривать по трём направлениям: операционному, инвестиционному и управленческому.

### 1. Операционная синергия:

а) является результатом более высокой степени использования производственной мощности организации (эффект масштаба производства);

б) сокращение удельных транзакционных издержек – поиск информации, ведение переговоров и заключение контрактов, защита прав собственности, оппортунистического поведения и др.

в) сокращение удельных логистических затрат;

г) сокращение удельных накладных расходов.

### 2. Инвестиционная синергия:

а) совместное использование производственных площадей и оборудования;

б) возможность осуществлять более долгосрочные и крупные проекты;

в) сокращение удельных инвестиций в НИР и ОКР за счёт использования их результатов всей организацией;

г) повышение стоимости акций интегрированной промышленной корпорации;

д) сокращение удельных затрат на приобретение всех видов ресурсов за счёт увеличения размеров партии.

### 3. Управленческая синергия:

а) экономия на затратах по переобучению и повышению квалификации кадров;

б) увеличение объёма продаж за счёт более качественного менеджмента;

в) сокращение затрат за счёт оптимизации налогообложения;

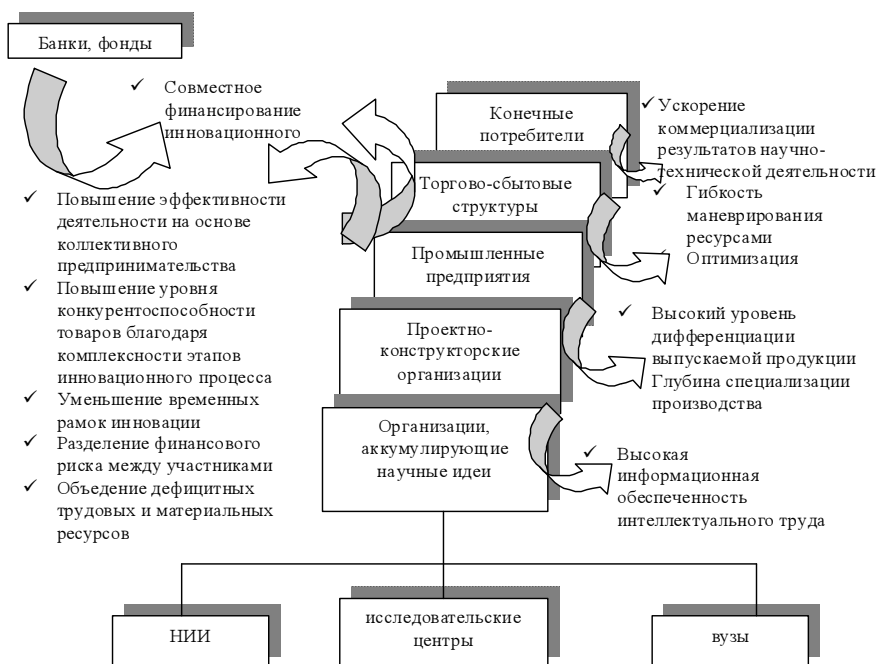


Рисунок 1 - Цели взаимодействия участников инновационного процесса

г) большая возможность получения государственной поддержки.

В развитых странах широко используется новая форма организации инновационных процессов на основе кластеров, функционирование которых построено на создании синергетических эффектов, возникающих на основе самоорганизации и кооперации хозяйствующих и взаимодействующих его участников.

Кластеризация организаций во всевозможные альянсы приводит к достижению различных целей (рисунок 1), поэтому требуются значительные издержки для гармонизации противоречивых интересов.

*А.А. Солонина, С.С. Светогоров  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕФОРМЫ ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство является многоотраслевым комплексом, который по существующему законодательству относится к компетенции органов местного самоуправления. Сегодня основные фонды ЖКХ характеризуются следующими показателями: износ объектов коммунального хозяйства составляет 70%; форма собственности - муниципальная; применяемые технологии неэффективны и энергозатратны.

Для изменения сложившейся ситуации необходима модернизация объектов и систем водоснабжения, теплоснабжения, энергоснабжения, вследствие чего возникла необходимость реформировать весь комплекс ЖКХ.

Реформа ЖКХ - передача местной властью ответственности за дальнейшее содержание домов собственникам помещений, вне зависимости от состояния домов на время передачи ответственности.

Большинство жителей региона еще не готовы принять решение о способе управления многоквартирным домом. Одни жильцы колеблются из-за плохой информированности, другие — в силу собственной инертности, третьи просто не доверяют реформе, считая, что власть в очередной раз хочет их обмануть.

Плюсы ТСЖ — в прозрачности использования средств. Жильцы сами, через правление, распоряжаются своими деньгами. Главная экономическая выгода от создания ТСЖ — в так называемой энергосберегающей технологии. В муниципальных домах никто не считает тепло, поставляемое производителем-монополистом, кроме самого монополиста.

Государство должно взять на себя затраты по капитальному ремонту многоквартирных домов перед тем, как они будут преобразованы в ТСЖ. Существуют препятствия — долги населения перед ЖКХ, сегодня они достигают в Кургане свыше 300 миллионов рублей. Компании сейчас не создаются по ряду причин. Во-первых, собственники жилых помещений мало информированы об управляющих компаниях, о принципах их работы. Во-вторых, люди с опаской и недоверием относятся к любым новым проявлениям вообще, а к юридическим лицам, которые начинают свою деятельность со сбора наличных денег, особенно. Тем более что уже

имеется российский криминальный опыт в этом деле, когда управляющие компании, собрав деньги за не предоставленные еще услуги, просто исчезали в неизвестном направлении. Считаем, что созданию ТСЖ препятствуют и трудности на этапе регистрации. В стадии внедрения реформы ЖКХ, ТСЖ можно было регистрировать, если учредителями выступали члены инициативной группы. Сейчас инициаторами должны выступать все собственники жилых помещений. Бывает, в квартире несколько собственников и все они должны предоставлять копии документов, заполнять бюллетени при голосовании. Надо вносить поправки в Жилищный кодекс и упростить процедуру регистрации.

Фонд содействия развитию ЖКХ, созданный в 2007 году, призван на долевой основе с регионами финансировать капитальный ремонт многоквартирных домов и переселение граждан из жилфонда, признанного аварийным и подлежащим сносу. В уставной капитал фонда государство внесло 240 миллиардов рублей. Фонд имеет право размещать временно свободные средства на банковских депозитах.

К настоящему моменту фонд перечислил 79 российским регионам более 75 миллиардов рублей. По данным фонда, эти средства направлены на софинансирование капитального ремонта 41 441 дома, в которых проживает более шести миллионов человек, а также на расселение 5156 аварийных домов, в которых проживает около 100 тысяч человек.

В течение ближайших трех лет госкорпорация планирует выделить регионам в качестве финансовой поддержки около 200 миллиардов рублей. Курганская область в этом году получит из Фонда содействия реформированию ЖКХ на расселение аварийного жилищного фонда 102,5 млн рублей (рисунок 1).

Муниципальные образования, получившие денежные средства в 2008 году на реализацию мероприятий по расселению граждан из аварийного жилищного фонда



Рисунок 1

Из средств Фонда ЖКХ в региональный бюджет будет перечислено 102,5 млн рублей, к которым регион в порядке софинансирования добавит еще 29,68 млн рублей.

В 4 из 6 субъектов округа - Челябинской и Тюменской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах - план по подготовке к зиме невыполнен. Выявлены проблемы в Курганской и Свердловской областях. В Курганской области не обеспечено и половины необходимого запаса топлива - на решение этой проблемы из федерального бюджета срочно выделено 80 млн р. В Свердловской области не проведена плановая замена ветхих тепловых и водопроводных сетей. На их ремонт до наступления зимы потрачено всего 1,5 млн р. - сумма, равная расходам на ликвидацию коммунальных аварий по области только за октябрь этого года (рисунок 2).



Рисунок 2

На сегодняшний день управление жилыми зданиями с помощью ТСЖ является перспективным направлением развития реформы ЖКХ. ТСЖ позволяют улучшить качество работы ЖКХ, повернув его лицом к непосредственным потребителям услуг, и предоставляют большое количество новых возможностей и выгод собственникам квартир.

С.А. Суркова

Курганский государственный университет, г. Курган

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Важнейшим приоритетом инновационного развития экономики, которая по своей сути – знание- и образованиеемка, является формирование новой профессионально-кадровой структуры общества. Основные принципы государственной политики в научно-образовательной сфере, которые напрямую затрагивают кадровую проблему инновационного развития экономики, озвучены президентом РФ Д.А. Медведевым на совещании по развитию сети научно-образовательных центров России 24 июля 2008 года. Научно-образовательные центры рассматриваются как основные инфраструктурные элементы ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы», обеспечивающие закрепление научных и научно-педагогических кадров в сфере науки и образования.

Научная категория «научно-технические кадры» отражает сущностную характеристику инновационной экономики, т.к. для принципиально новой экономики требуются качественно новые специалисты: во-первых, разрабатывающие и воспроизводящие новые идеи (научные работники фундаментальных отраслей знания и сферы образования); 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).

Подобного рода статистическая информация о на-

учно-технических кадрах широко используется в развитых странах, но, к сожалению, в российской статистике она пока не нашла должного отражения, особенно это касается региональной статистики. Также остро ощущается отсутствие международно сопоставимых данных, характеризующих изменения, происходящие на российском рынке труда. Поэтому для выявления межстрановых тенденций уровня развития научно-технических кадров в России и ее регионах приходится пользоваться ограниченным набором статданных либо использовать оценочные показатели.

Особым сегментом структуры научно-технических кадров следует считать уровень и качество развития системы подготовки кадров, то есть образовательной системы, т.к. именно в ней формируется кадровый базис инновационной экономики – человеческий капитал. По формальным показателям уровень образования населения России является одним из самых высоких в мире. Согласно методике расчета индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), образовательный потенциал России оценивается на уровне развитых стран. Значение индекса образованности, определяемого как степень грамотности взрослого населения и охвата населения начальным, средним и высшим образованием, в России больше 0,9, что выше среднемирового значения (0,8) и соответствует значению таких стран, как Великобритания, Нидерланды, Норвегия, США, Финляндия, Швеция.

Существенный вклад в общий высокий российский показатель образованности населения вносит третичное образование. По данным статистики, только Финляндия превосходит Россию по числу студентов третичного уровня образования (54 и 50 студентов на 1 тыс. населения, соответственно). По доле лиц с высшим и послевузовским образованием Россия уступает только США, Норвегии и Нидерландам, причем в ближайшие годы по этому показателю прогнозируется выход России на первое место в мире.

Основываясь на данных статистики, следует отметить, что с середины 1990-х годов, после недолгого падения, интерес к получению образования в российском обществе устойчиво растет. В то же время исследования показывают, что россияне относятся к получению образования преимущественно утилитарно, т.к. оно в российском обществе является не столько самостоятельной ценностью, сколько средством для достижения более высоких позиций в обществе, связанных с материальным благосостоянием и властью. Иерархия образовательных ценностей в современной России тяготеет к следующей формуле: диплом важнее знаний, а выгодная работа важнее диплома, что никак не способствует устойчивому воспроизводству интеллектуального капитала в условиях формирования инновационной экономики.

Недостаточная эффективность российской системы подготовки кадров во многом обусловлена отсутствием ее связи с рынком труда: в большом количестве выпускаются специалисты, на которых просто нет спроса, что существенно отличает российскую образовательную систему от мировой. Причем эти отличия обусловлены факторами двоякого рода: во-первых, искажен-



ной структурой подготовки, сложившейся в советские времена и в значительной мере сохраняющейся в структуре обучения на бюджетной основе; во-вторых, диспропорциями постреформенного периода, проявляющимися в структуре подготовки в учебных заведениях. Так, в России наибольшую часть выпускников (44%) составляют экономисты, юристы и другие специалисты в сфере общественных наук, а, например, в Германии большинство выпускников составляют медики, в Японии и Швеции – инженеры.

Ухудшение уровня развития образования в России происходит в связи с тем, что развал экономики в 90-е годы XX века оказал негативное влияние на финансирование данной отрасли. Для международных сопоставлений объемов финансирования образования используют показатель, который рассчитывают как отношение расходов на одного студента к величине среднедушевого ВВП. Для российского высшего образования этот показатель составляет 35%, что в два раза меньше его среднемирового значения. Совокупные затраты государства в России на образование составляют 3% от ВВП, при этом в развитых странах доля государственных расходов на образование в ВВП выше в 1,5-2 раза. Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», запланировано, что уровень государственного финансирования образования должен достичь в 2020 г. 4,5% от ВВП. Однако, как справедливо отмечает академик РАН С.Ю. Глазьев, планируемый на 2020 г. уровень государственных расходов на воспроизводство человеческого потенциала окажется ниже ныне достигнутого уровня развитых стран.

Выполненный анализ существующей структуры научно-технического кадрового потенциала в России в сравнении с мировыми тенденциями позволяет обозначить ряд сложившихся тенденций, характерных для инновационного развития экономики в отношении трансформации профессионально-кадровой структуры общества.

В качестве **первой тенденции** следует обозначить *явное несоответствие сложившейся системы образования новым потребностям инновационной экономики и соответствующей ей институциональной среды*, в соответствии с этим – и принципиально новому укладу жизни и профессиональной деятельности людей. В результате появляются кардинально новые профессии и повышается уровень требований к профессиональной квалификации специалистов. Перед системой образования в новых условиях стоит задача подготовки высококвалифицированных профессионалов, способных использовать как уже имеющийся потенциал знаний общества, так и создавать и использовать новый комплекс знаний.

**Второй тенденцией** является *процесс изменений в мотивации трудовой деятельности*, т.к. для инновационной экономики характерен высокообразованный кадровый состав, обладающий творческими способностями. Именно креативность человеческой личности, основанная на созидательно-творческом подходе, определяют в новом обществе как уровень доходов, так и социальный статус человека, а наиболее значимым ка-

чеством работника является его способность усваивать и продуцировать новое знание, в связи с чем в сфере труда материальные стимулы уходят на второе место, а преобладают мотивы самореализации личности, наращивания интеллектуального потенциала и максимального его раскрытия в общественно значимой деятельности.

**Третья тенденция** заключается в том, что в инновационной экономике *формируется новая социальная структура общества*, характеризующаяся сдвигом от производства товаров к услугам, сокращением рабочих мест в традиционных отраслях и увеличением принципиально новых инновационных специальностей, в целом – растущим знаниеемким содержанием труда и ростом веса знаниемких занятий.

Таким образом, во всем мире происходят важные перемены, связанные с трансформацией традиционной экономики в инновационную. Что касается России, то роль кадрового фактора на современном этапе определяется задачами, связанными с необходимостью преодоления опасности отставания от мировых тенденций инновационного развития. Российская экономика, наука и система образования пока еще способны конкурировать с соответствующими системами развитых стран, однако имеющийся потенциал и ряд преимуществ могут быть утрачены, если в кратчайшие сроки не обеспечить устойчивое развитие и совершенствование кадровой структуры.

*А.С. Таранов*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА КАК ТЕОРЕТИКО- МЕТОДИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ

Глобализация, являющаяся объективным и неотвратимым процессом, ведет к усложнению управленческих задач во всех сферах бытия человека. Часто эти задачи оказываются трансвычислительными для системы управления воспроизводящими системами различного уровня и масштаба. В результате дисфункции системы управления предприятия отрасли, территории, государства и т.д. возрастает степень неопределенности состояний и процессов, количественной мерой которой является энтропия. Понятие энтропии имеет наибольшую ценность для объектов, которые вследствие своей особой сложности могут быть описаны лишь вероятностными методами (воспроизводящие системы (ВС)). Изучение сценариев развития ВС и их оптимизация возможны и эффективны на основе модели экономического района (МЭР).

МЭР должна отображать его (район) в математической форме как целостность, образуемую территориально-производственным комплексом определенной местности и соответствующим территориальным объединением людей. Такое объединение, устойчивое к воздействиям извне, возникает на основе производственных и социально-психологических отношений и харак-



теризуется групповой функцией предпочтения, отличной от функции предпочтения других таких объединений. С точки зрения целенаправленных упрощений, допускаемых при разработке МЭР, различаются модели общей хозяйственной структуры и внутренней пространственной структуры экономического района, динамические и статические вероятностные и детерминированные модели. МЭР можно разделить на нормативные и дискриптивные. Дискриптивная модель агрегировано описывает с помощью статистического обобщения наблюдаемые в действительности основные свойства и отношения элементов структуры экономического района в отраслевом ракурсе. Эта модель может быть использована в процессе вариантного планирования. Агрегированное описание подобного рода представляет собой систему производственных функций, в предельном случае – макроэкономическую производственную функцию экономического района и социально-экономической системы в целом. Нормативная модель экономического района включает целевую функцию, отображающую имманентный критерий оптимальности должного экономического района и систему функциональных ограничений, описывающих соотношения переменных состояний, параметров и свойств экономического района в отраслевом ракурсе и с условиями внешней среды. В качестве критерия оптимальности этой модели обычно выступает показатель, характеризующий уровень жизни населения соответствующего экономического района.

В число функциональных ограничений входят, как правило, балансы производства и распределения продукции хозяйства экономического района, производственных мощностей, текущих производственных запасов и резервов, наличие и потребление природных, финансовых и трудовых ресурсов, балансы доходов и расходов населения. В результате расчетов по нормативной модели общей хозяйственной структуры экономического района определяется предпочтительная для района отраслевая структура хозяйства, выбираются желательные для него проекты сооружения, реконструкции и эксплуатации предприятий и варианты технологии производства. Вычисляются оптимальные региональные оценки эффективности использования различных ресурсов, локализованных на территории данного района.

Нормативная модель общей хозяйственной структуры может использоваться для установления оптимальной административной структуры как элемент соответствующей системы моделей в процессе композиционного планирования. Эта модель отражает энергетические свойства и интересы экономического района как целостности.

Критерии оптимальности нормативных моделей экономического района не полностью описывают поведение его населения. Поэтому они должны дополняться дискриптивными функциональными моделями, обеспечивающими прогноз отклонений наиболее вероятных характеристик этого поведения от плановых показателей (миграция, аттрактивные свойства городов, формирование структуры затрат времени и т.д.)

В настоящее время, к сожалению, в управлении тер-

риториями применяются дискриптивные модели, в качестве математических схем которых используются балансы «затрат выпуска», функции спроса и издержек, задачи гравитации и теории массового обслуживания, имитационные алгоритмы и т.д. Недостаточность указанных моделей очевидна, исходя из состояния социально-экономической системы, например, Курганской области.

*А.С. Таранов*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ**

Фундаментальным понятием науки является категория «информации», изучение которой в силу ее общности и несводимости к более простым, объясняющим понятиям вызывает определенные трудности, как у учащихся, так и у преподавателей.

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 учащиеся вполне могут воспринять при условии наглядного и подробного ее обоснования посредством различных примеров. В частности, примеры могут привести и сами учащиеся. 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 сложно-

сти цепи) увеличивается объем информации, требуемой для описания цепи, т.к. возрастает число возможных состояний  $F(n)$  в цепи. Здесь же раскрывается понятие бита как основной единицы измерения информации, при этом вводится понятие двоичного кода любого символа алфавита  $A = a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ , формулы Хартли определения длины двоичного кода.

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. Данные обсуждения целесообразны после изучения уровня подготовленности группы, класса.

После этого даются принципы двоичного кодирования информации, использование формулы Хартли для определения длины двоичного ключа. 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. В конце изучения всего курса необходимо вернуться к раскрытию философских проблем информатизации общества, при этом желательно на факультативных занятиях с наиболее сильными учащимися разобрать вопрос о связи информационной энтропии систем  $IS$  и физической энтропии  $RS$ , обсудить проблему аналогии закона возрастания физической энтропии Вселенной и ее информационной энтропии в контексте информационного взрыва двадцать первого века, выяснить смысл формулы о числе состояний в системе  $W(n)$  (Л.Больцмана):  $S = k \cdot \ln(W)$ .

Далее необходимо сформулировать теорему С. Хокинга о квадратическом 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. Следует отметить, что изучению данных философских проблем информатики в программе средней школы практически не отводится учебного времени. Между тем, именно философское обсуждение важнейших проблем информационного общества позволяет логически осуществить завершение и научное обоснование курса информатики, сформировать творческое и эвристическое мышление как саморазвивающуюся систему.

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 относительно и условны — «простой» бильярдный 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 детер-

минирована 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. 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  $N$ :

$$Z = (W_1 + W_2 + W_3 + \dots + W_n) / n.$$

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.

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  $N$ -м 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.

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. 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.

*С.В. Трапезников, И.Э. Надуткина*

*Белгородский государственный университет, г. Белгород*

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНЕ

Формирование и развитие экономики страны и ее интеллектуального потенциала невозможно без создания фундаментальной, инновационно-ориентированной научной базы во всех отраслях знания. Состояние и перспективы науки в стране определяют возможности развития инновационного производства. Можно сказать, что расходы на науку являются прямыми инвестициями в развитие интеллектуального ресурса нации.

Основной задачей федеральной инновационной политики является создание благоприятного инновационного климата для материализации государственных приоритетов научно-технического развития в экономической сфере.



Финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет:

- средств субъектов инновационной деятельности;
- средств, привлекаемых субъектами инновационной деятельности из сторонних источников;
- средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, предусмотренных соответствующими бюджетами на эти цели;
- средств государственных внебюджетных фондов и иных государственных организаций, участвующих в инновационной деятельности;
- зарубежных инвесторов и международных финансовых организаций и фондов.

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в следующих формах:

- финансирование научно исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, связанных с инновационной деятельностью;
- финансирование инновационных программ и проектов, обеспечивающих инновационную деятельность мероприятий, а также деятельность субъектов инфраструктуры инновационной деятельности;
- финансирование патентования за рубежом изобретений и промышленных образцов, входящих в состав экспортируемой или готовящейся к экспорту отечественной продукции;
- инвестирование средств в создание и развитие субъектов инфраструктуры инновационной деятельности;
- размещение государственного заказа на закупку продукции, созданной в результате инновационной деятельности;
- предоставление субсидий на реализацию отдельных инновационных проектов и обеспечивающих мероприятий;
- поручительство перед российскими и иностранными кредиторами и инвесторами по обязательствам субъектов инновационной деятельности и субъектов инфраструктуры инновационной деятельности;
- тарифное и нетарифное регулирование конкурентоспособности высокотехнологичной продукции российских производителей по отношению к аналогичной, субсидируемой соответствующими государствами, продукции иностранных производителей;
- предоставление льгот субъектам инновационной деятельности и субъектам инфраструктуры инновационной деятельности по налогам, пошлинам, сборам и иным платежам в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, государственные бюджетные и внебюджетные фонды Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- предоставление права использования принадлежащего государству имущества, в том числе объектов интеллектуальной собственности.

Отличительной особенностью в моделировании условий финансового обеспечения инновационных процессов и организации финансирования инновационной деятельности (помимо ее целевой ориентации)

является множество источников денежных средств, обеспечивающее комплексность охвата финансированием разнообразных направлений инновационного процесса и разных его субъектов и способность гибко приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям внешней среды с целью обеспечения максимальной эффективности использования денежных ресурсов. Рост финансовой отдачи от реализации инновационных проектов выступает важнейшим обобщающим показателем, на основе которого определяются конечные результаты инновационной деятельности и ответственность финансовой политики, реализуемой самими хозяйствующими субъектами и комплексным экономическим субъектом - государством.

В процессе моделирования условий финансовой поддержки инновационной деятельности основными источниками инвестиций являются:

- собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные средства;
- ассигнования из центрального, региональных и местных бюджетов;
- иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале;
- кредиты (в том числе государственные на возвратной основе) коммерческих банков и иностранных инвесторов.

Порядок финансирования инновационных проектов в каждом конкретном случае зависит от характера внедряемых мероприятий и от финансовых источников, привлекаемых субъектами инновационной деятельности.

Все большую актуальность и значимость приобретает инновационная политика региона, которая закрепляется в законах субъектов РФ.

Система финансирования инновационной деятельности региона состоит из взаимосвязанных элементов с иерархическим подчинением и специфическими функциональными особенностями и включает в себя источники поступления финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (процесс финансирования):

- механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников; политику (принципы и процедуру) вложения мобилизованного капитала;
- механизм контроля за инвестициями;
- механизм возврата авансированных в инновационные процессы средств.

Государственная научно-техническая и инновационная политика региона имеет своей целью развитие и эффективное использование научно-технического и инновационного потенциала, а также материальных и финансовых ресурсов, направляемых на создание наукоемких технологий, содействие развитию рынка инновационных проектов, выпуск наукоемкой, конкурентоспособной продукции и расширения за счет этого налогооблагаемой базы в интересах населения региона.

Учитывая сложившиеся тенденции, для стимулирования проектно-инновационной деятельности в регио-



не целесообразно выделить условия стратегического направления поддержки инновационных процессов в Белгородской области по следующим направлениям:

- разработка мер поддержки предприятий и организаций в привлечении инвестиций в инновационную сферу;
- инициирование и реализация конкретных инновационных проектов;
- создание инновационных фондов, призванных выделять средства на соответствующие разработки;
- расширение спектра банковских услуг, развитие таких видов кредитования как лизинг, проектное кредитование;
- расширение практики использования скидок с налога на прибыль в размере вложений в новое оборудование и строительство;
- освобождение от налога на прибыль, получаемую от использования запатентованных изобретений в собственном производстве и от продажи лицензий (в течение трех лет);
- формирование инновационной инфраструктуры как материально-технической основы инновационного процесса.

В целом, подводя определенные итоги, отметим, что такое понимание стимулирования инновационной деятельности отражает реалии, свойственные переходному периоду. Определенные тенденции в данной сфере выявлены и в Белгородской области. Сформированные направления концепции инновационного развития Белгородской области направлены на достижение главной цели - повышение качества жизни населения. Активно продолжается работа по формированию социально-экономической модели, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного развития, была бы инновационно-восприимчивой, работающей на удовлетворение социальных и духовно-культурных потребностей населения.

К мероприятиям, рекомендуемым нами и составляющим в совокупности содержание инновационной политики на региональном уровне, могут относиться:

- инициирование инновационных программ (проектов), направленных на реализацию в производстве научно-технических новшеств, созданных в процессе выполнения государственных научно-технических программ;
- передача новых технологий из государственного сектора и государственных научно-технических учреждений в производственную сферу;
- создание инновационного рынка и его инфраструктуры (системы финансового и информационно-обслуживания и др.);
- координация инновационной деятельности;
- организация и поддержка кооперации на всех стадиях инновационных процессов и т. д.

*Л.А. Трофимова, М.С. Зура, А.А. Трофимов  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ КОВОРКИНГ И ИНЖИНИРИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ**

В условиях глобальной конкуренции на мировом рынке выиграет тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности.

Как показывает опыт развитых стран мира, основным ядром инновационной инфраструктуры, наиболее адекватным механизмом реализации научно-технических нововведений – инноваций является инфраструктура инновационных инжиниринговых центров, которые должны аккумулировать лучшие отечественные и зарубежные знания и технологии. Комплексная гибкая автоматизация с широким применением информационных технологий и компьютеризированных систем является сердцевинной инновационной экономики.

Как пример инжинирингового центра в г. Кургане может быть рассмотрена фирма «Сенсор-сервис». Современные менеджеры начинают все в большей мере осознавать тот факт, что эффективное управление предприятием невозможно без грамотной автоматизации хозяйственного учета. И все чаще оптимальным выбором в данном решении становятся программные продукты на базе «1С Предприятие». Система программ «1С Предприятие» получила к настоящему времени широкое признание как мощный и гибкий инструмент для разработки программ под любые системы финансового и управленческого учета. Таким образом, фирма «Сенсор-сервис» выступает как системный интегратор и гарант успешной реализации инновационного проекта, обеспечивает охват полного инновационного цикла.

Помимо автоматизации необходимо искать новые формы организации труда на предприятии. Аренда рабочего места как форма труда уже несколько лет успешно развивается в Европе и Америке. Аренда рабочих мест – коворкинг, представляет собой работу сотрудников разных компаний в одном офисе. То есть за соседними столами оказываются люди, совсем не связанные работой в одной фирме. Люди общаются, сотрудничают, но являются совершенно независимыми единицами. На волне всемирной напряженной экономической ситуации компании сталкиваются с сокращением спроса и, соответственно, доходов. И в первую очередь управленцы оптимизируют затраты на занимаемые площади, которые обычно составляют значительную часть бюджета компании. Преимущества получает компания, воспользовавшаяся арендой рабочих мест, а не традиционной арендой офиса, так как :

- компания арендует столько рабочих мест, сколько сотрудников у нее работает в данный момент;
- в любой момент фирма может арендовать дополнительные рабочие места, если она расширяется;
- возможность арендовать несколько рабочих мест в отдалении от головного офиса для отдельных сотрудников;

- работа компании начинается сразу после подписания договора, не тратя время и финансы на ремонт и оборудование офиса.

По прогнозам экспертов, уже в 2010 году более 100 млн человек в Европе перейдут на такую форму работы.

Коворкинг и инжиниринговые центры позволяют усилить насыщение инновационной активности – важнейшего условия формирования эффективной инновационной экономики.

*Л.А. Трофимова, Б.С. Воронцов, А.А. Трофимов  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## **НАНОТЕХНОЛОГИИ – СОВРЕМЕННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Развитие региона на основе инноваций является важнейшим фактором его конкурентоспособности. Инновационность региона – это его способность к самообновлению, адаптации к изменениям и генерированию научно-технического прогресса.

Последние годы ознаменовались бурным ростом интереса к нанотехнологиям, учитывая то, что они обещают высокий потенциал экономического роста, от которого зависят качество жизни населения, технологическая и оборонная безопасность, ресурсо- и энергосбережение. Россия должна стать одним из мировых лидеров по использованию нанотехнологий в науке и промышленности. С таким заявлением президент России Д. Медведев выступил на втором Международном форуме по нанотехнологиям в Москве.

Российские власти сознательно делают акцент на инновационной составляющей экономического развития страны. В этом направлении государством принят целый ряд системных решений. Правительством России утверждена программа развития nanoиндустрии в России до 2015 года. В 2008 году в России создано Нанотехнологическое общество - общероссийская общественная организация, объединяющая представителей разных сфер деятельности, интерес которых касается наносистем, нанотехнологий и наноматериалов, связанных с ними вопросов развития науки и техники, а также их экономических и социальных последствий.

На кафедре физики Курганского государственного университета достаточно длительное время проводились работы по физхимии в области оксидных расплавов. Для анализа межатомного взаимодействия в сеткообразующих оксидах применялся кластерный полуэмпирический квантово-химический метод MNDO (Modified neglect of diatomic differential overlap), в рамках которого для исследования выделялись элементарные комплексы, правильно передающие свойства, характерные для изучаемой системы в целом.

Накопленный опыт и знания позволяют применить наработанные методики для изучения таких материалов для нанотехнологий как фуллерены и нанотрубки. Полуэмпирические методы хорошо описывают системы на основе углерода, какими являются фуллерены и нанотрубки - каркасные структуры, состоящие только

из атомов углерода. Из углерода можно получить молекулы с гигантским числом атомов. Такая молекула, например  $C_{1000000}$ , может представлять собой однослойную трубку с диаметром около нанометра и длиной несколько десятков микрон. Наряду с однослойными трубками имеется возможность создавать и многослойные трубки. Многие перспективные направления в нанотехнологиях связывают с углеродными нанотрубками.

Региональные и муниципальные органы управления при формировании инновационной системы региона должны учитывать имеющийся научный потенциал и использовать его как «стратегическую ренту». Создание знаний не ограничивается формальной исследовательской деятельностью, оно должно быть распространено от создателя к пользователю. Все это конечно требует инвестиций, т.е. на микроуровне инновационная деятельность должна осуществляться через соответствующие инновационные проекты, взаимообусловленные и взаимосвязанные по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетном направлении науки, а развитый вузовский и научный сектор региона должны служить важнейшей интеллектуальной предпосылкой повышения уровня инновационного потенциала.

*И.А. Уварова  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

В свете нового ПБУ 1/2008, вводимого с 01.01.2009, необходимо классифицировать пользователей информации, уточнить способ ведения бухгалтерского учета, исходя из Международных стандартов финансовой отчетности, разработать план счетов в соответствии с приказом №69н от 4.09.2001г., график документооборота, рассмотреть порядок проведения инвентаризации, способ обработки информации, виды программных продуктов, применяемых для обработки информации, сроки предоставления внешней и внутренней отчетности. Учетная политика должна обеспечить единообразие и сопоставимость информации. Она состоит из организационно-технического и методического разделов. В организационно-техническом разделе рассматриваются вопросы организации учетной работы. В методическом разделе рассматриваются способы оценки и учета объектов, например, способ начисления амортизации (линейный, уменьшающегося остатка или другие), метод учета расходов на ведение дела (нормативный, по видам страхования), виды резервов, создаваемых в организации (резерв по страхованию жизни, резерв незаработанной премии, резерв заявленных, но не урегулированных убытков, резерв произошедших, но не заявленных убытков, стабилизационный резерв, резерв предупредительных мероприятий), методы расчёта резервов. Внутренняя и внешняя информации представляют из себя комплексную систему информационного обеспечения страховщиков. Информацион-

ная модель деятельности страховой организации формируется в соответствии с федеральными законами «О бухгалтерском учете», «Об организации страхового дела в РФ», «Правилами формирования страховых резервов», «Правилами размещения страховых резервов» и другими нормативными документами. Пользователи информации – это внешние, которые включают органы государственного управления, налоговые органы, потенциальные инвесторы, деловые партнеры; собственники – это акционеры и другие собственники, которым нужна информация для анализа эффективности вложенных средств. К третьей группе пользователей относятся специалисты страховой организации, использующие информацию для принятия управленческих решений с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности страховой организации. Правила формирования страховых резервов определяют порядок их расчета.

Важнейшим элементом учетной политики является план счетов, которому в страховых организациях необходимо уделять особое внимание.

Для обеспечения качества учета в плане счетов страховой организации следует указывать и счета, и субсчета, на которых учитываются страховые резервы. Субсчета 95 счёта приведены в таблице 1. Кроме закрепления за отдельными субсчетами резервов и их изменений, которые, зафиксированы в учетной политике не во всех страховых организациях, необходимо для обеспечения качества учета внутри каждого субсчета учитывать ещё расчет по различным видам страхования.

Таблица 1 - Дифференциация счетов по учету страховых резервов

Номер субсчёта	Наименование субсчета
95-1	резерв незаработанной премии (РНП),
95-3	изменение резерва незаработанной премии
95-2	доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии
95-4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии
95-5	резерв заявленных, но не урегулированных убытков (РЗУ)
95-6	доля перестраховщиков в резерве заявленных, но не урегулированных убытков
95-7	резерв произошедших, но не заявленных убытков (РПНУ)
95-8	доля перестраховщиков в резерве произошедших, но не заявленных убытков,
95-9	изменение произошедших резервов, но не заявленных убытков
95-10	изменение доли перестраховщиков в резерве произошедших, но не заявленных убытков
95-11	резерв по страхованию жизни (Рж)
95-13	изменение резерва по страхованию жизни
95-12	доля перестраховщиков в резерве по страхованию жизни
95-14	изменение доли перестраховщиков в резерве по страхованию жизни
95-15	стабилизационный резерв
95-17	изменение стабилизационного резерва

Например, 95-1-1 резерв незаработанной премии по договорам от несчастных случаев, 95-1-2-резерв незаработанной премии по страхованию имущества, 95-1-3- резерв незаработанной премии по страхованию ответственности и так по каждому резерву, то есть цифра 95 означает резерв, субсчет – 1 – вид резерва (РНП), следующая цифра-1, вид страхования.

На счете 96 учитывается резерв предупредительных мероприятий (РПМ). Этот счет может иметь два субсчета - на счете 96-1 учитывается резерв по добровольным видам страхования, а на счете 96-2 учитывается резерв по обязательным видам страхования.

Учет страховых операций ведется на счете 92-1 по основным договорам, при этом необходимо выделить страховые премии по договорам

- страхования жизни (92-1<sub>ж</sub>),
- иным, чем страхование жизни (92-1<sub>ин</sub>).

Аналитический учет страховых премий следует вести по видам страхования, при этом счет 92-1<sub>ин</sub> должен иметь субсчета:

- 92-1-1<sub>ин</sub> - по страхованию от несчастных случаев,
- 92-1-2<sub>ин</sub> - по страхованию имущества,
- 92-1-3<sub>ин</sub> - по страхованию ответственности.

Начисление страховых премий ведется в корреспонденции со счетом 77-1- «Расчёты по страховым премиям». Аналитический учет расчетов по страховым взносам необходимо вести по тем же субсчетам, всё это в обязательном порядке должно быть отражено в учетной политике. Однако, как показывает анализ, большинство страховых организаций в учетной политике отражают только счета без указания их составляющих субсчетов, что не позволяет быстро и качественно проводить проверку начисленных и поступивших сумм по договорам страхования.

Важное значение имеет также учёт премий по договорам перестрахования. Учет страховых премий по договорам, принятым в перестрахование, должен вестись на счете 92-3:

- 92-3-1<sub>ин</sub> - по страхованию от несчастных случаев,
- 92-3-2<sub>ин</sub> - по страхованию имущества,
- 92-3-3<sub>ин</sub> - по страхованию ответственности,

а по договорам, переданным в перестрахование на счете 92-4 - в разрезе тех же субсчетов, что и по основным договорам страхования:

- 92-4-1<sub>ин</sub> - по страхованию от несчастных случаев,
- 92-4-2<sub>ин</sub> - по страхованию имущества,
- 92-4-3<sub>ин</sub> - по страхованию ответственности.

Все эти особенности должны быть зафиксированы в учётной политике.

Дифференциация счета 22 в разрезе субсчетов, аналогичная счёту 92, даёт возможность рассчитать размеры страховых выплат и проследить за расчетами со страхователями.

(22-1-1<sub>ин</sub>, 22-1-2<sub>ин</sub>, 22-1-3<sub>ин</sub>), (22-2-1<sub>ин</sub>, 22-2-2<sub>ин</sub>, 22-2-3<sub>ин</sub>), (22-3-1<sub>ин</sub>, 22-3-2<sub>ин</sub>, 22-3-3<sub>ин</sub>), (22-4-1<sub>ин</sub>, 22-4-2<sub>ин</sub>, 22-4-3<sub>ин</sub>) увязать доходы и выплаты по видам страхования.

Аналитический учет в разрезе каждого страхователя, перестрахователя и перестраховщика обеспечивает своевременность взаимозачётов и формирование доходов у страховой организации. Увязка счетов может быть рассмотрена на примере таблицы 2.



Таблица 2 - Учёт операций по страхованию и перестрахованию

Наименование операций	Основные договоры		Договоры перестрахования	
	№ счёта	№ счёта	№ счёта	№ счёта
Начислены страховые премии по договорам страхования от несчастных случаев	77-1-1ин	92-1-1ин	77-3-1ин	92-3-1ин
Поступили страховые премии	51 (50)	77-1-1ин	51 (50)	77-3-1ин
Начислены страховые премии по договорам страхования имущества	77-1-2ин	92-1-2ин	77-3-2ин	92-3-2ин
Поступили страховые премии	51 (50)	77-1-1ин	51	77-3-2ин
Начислены страховые премии по договорам страхования ответственности	77-1-3ин	92-1-3ин	77-3-3ин	92-3-3ин
Поступили страховые премии			51	77-3-3ин
Начислены страховые премии по договорам страхования от несчастных случаев перестраховщику			92-4-1ин	77-4-1ин
Перечислены страховые премии перестраховщику			77-4-1ин	51
Начислены страховые премии по договорам страхования имущества			92-4-2ин	77-4-1ин
Перечислены страховые премии перестраховщику			77-4-1ин	51

Таким образом, дифференциация учета в разрезе субсчетов позволяет повысить его качество, а также повысить качество анализа эффективности деятельности предприятия.

*И.А. Уварова*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Особенностью деятельности страховщиков является наличие у них, в отличие от других организаций, средств, позволяющих постоянно размещать их в различные направления с целью получения прибыли. Такими средствами являются страховые резервы. Находясь в распоряжении страховщика в течение определенного срока в виде страховых резервов, страховые премии в соответствии с установленными правилами инвестируются в доходные активы и приносят страховой организации инвестиционный доход. Порядок формирования и размещения страховых резервов регулируется «Правилами размещения страховых резервов», в которых сформулированы основные направления их размещения и максимальная величина размещения по каждому направлению, соблюдение этих правил контролируется с помощью отчетности, представляемой страховыми организациями в порядке надзора за стра-

ховой деятельностью. Такого рода информация позволяет своевременно отреагировать на изменения, происходящие в инвестиционной деятельности. В правилах выделены десять основных направлений размещения резервов. Как показывает анализ, доля инвестиций в активах страховых организаций занимает большой удельный вес - около 50%. Страховые резервы складываются из резерва незаработанной премии, резерва заявленных, но не урегулированных убытков, резерва произошедших, но не заявленных убытков, в отчетности они показываются в строке – резервы убытков, стабилизационного резерва в балансе - другие резервы и резерва по страхованию жизни. Анализ состава резервов показывает, что наибольший удельный вес в общей сумме резервов занимает резерв незаработанной премии.

Как видно из таблицы 1, общая сумма резервов в большинстве страховых компаний увеличивается из года в год. Но реальное состояние управления временно свободными средствами страховой компании, определяет коэффициент эффективности инвестиций, который показывает, сколько рублей получает страховая организация на рубль инвестиций.

Страховая компания обладает довольно значительной величиной средств, которая позволяет вести более активную инвестиционную политику.

Инвестиционная деятельность оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость страховой организации. Вместе с тем при проведении инвестиционных операций страховщики зависят от состояния финансового рынка. Для снижения инвестиционного риска необходимо внимательно следить за всеми изменениями финансового рынка.

Анализ инвестиционной составляющей в ведущих страховых компаниях показал, что доля доходов от инвестиций в общих доходах увеличивается из года в год, одновременно наблюдается также рост доходов на рубль инвестиций. На давно сформировавшихся, зрелых страховых рынках собственно страхование нередко не приносит прибыли вообще. Главным источником прибыли страховщиков является прибыль от инвестиционной деятельности.

Для выбора более эффективных направлений размещения резервов и повышения уровня инвестиционного дохода необходима разработка инвестиционного бюджета, цель составления которого заключается в планировании капитальных и долгосрочных финансовых вложений страховой организации: закупки оргтехники и офисного оборудования, долгосрочное (на срок, превышающий текущий бюджетный период) размещение собственных средств в акции, облигации предприятий и т.д.

Состав инвестиционного бюджета страховой компании представлен на рисунке 1.

Построение инвестиционного бюджета и его оптимизация, определение соотношения между краткосрочным и долгосрочным инвестиционными бюджетами позволят повысить доходность инвестиций и, тем самым, улучшить финансовое состояние организации.



Таблица 1 - Динамика структуры пассивов страховых организаций, %

Наименование организации	Сумма тыс. руб. на 01.07	Доля в % на 01.07	Резервы тыс.руб.	Доля в % на 01.08
<b>Страховая компания «Ингосстрах» г. Москва</b>				
Баланс, тыс.руб.	44354255	100	51658005	100
Резервы всего	33391039	75,28	39072826	75,63
В том числе: Резерв незаработанной премии	14919810	33,64	174470150	33,82
Резервы убытков	14381987	32,43	15871905	30,72
Другие страховые резервы	4086887	9,21	5730771	11,09
<b>Страховая организация «Оранта» г.Москва</b>				
Баланс, тыс.руб.	2823913	100	4399990	100
Резервы всего	1246362	44,14	2313079	52,57
В том числе:	700216	24,80		33,50
Резерв незаработанной премии				
Резервы убытков	422768	14,97	682007	15,50
Другие страховые резервы	122732	4,37	157057	3,57
<b>ОАО «Межрегионгарант» г.Салехард</b>				
Баланс, тыс.руб.	754623	100	590855	100
Резервы всего	391346	51,86	234881	39,75
Резерв незаработанной премии	68511	9,08	97115	16,43
Резервы убытков	39820	5,28	61679	10,44
Другие страховые резервы	63755	8,45	67114	11,36
Резерв по страхованию жизни.	219260	29,05	8973	1,52
<b>Страховая компания ОАО БаСК г.Тула</b>				
Баланс, тыс.руб.	351299	100	346491	100
Резервы всего	97219	27,67	78477	22,65
В том числе:				
Резерв незаработанной премии	62331	17,74	62907	18,15
Резервы убытков	28527	8,12	12827	3,70
Другие страховые резервы	6361	1,81	2743	0,80
<b>Страховая компания ОАО «Страж» г.Рязань</b>				
Баланс тыс.руб.	148607	100	160960	100
Резервы всего	67417	45,36	78594	48,83
В том числе :				
Резерв незаработанной премии	37009	24,90	47234	29,34
Резервы убытков	13917	9,36	13759	8,55
Другие страховые резервы	16499	11,10	17601	10,94

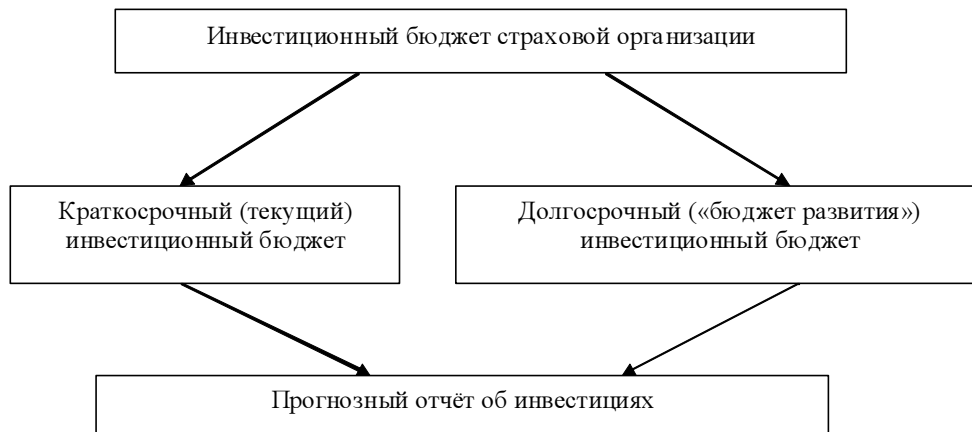


Рисунок 1 - Состав инвестиционного бюджета

## ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях развитие любой организации определяется учетом влияния различных факторов, внешних и внутренних, и изменением их воздействия на систему управления. Следовательно, управленческие нововведения являются необходимым фактором функционирования организации. Кризис потребовал от руководителей необычных, нестандартных решений, которые позволили бы не допускать резкого падения производства, сохранить стабильность коллектива. Используя инновационный потенциал, организации сохраняют способность к достижению нового, к поиску нестандартных решений, готовность к риску и тщательному расчету вариантов.

Инновационный потенциал менеджмента должен строиться на следующих принципах:

1. Инновационное предвидение, которое предполагает постоянный поиск новых идей, оценку их реальности и перспективности.

2. Методология инновационного менеджмента должна включать постановку неординарных и сложных целей, ориентированных на принципиально новые решения.

3. Инновационный менеджмент предполагает разработку инновационных стратегий.

4. Ресурсная поддержка инноваций. Вложение ресурсов в новые идеи – всегда риск, но готовность к риску проявляется в выделении ресурсов на разработку и поддержку рискованных идей.

Одним из условий реализации инновационного потенциала менеджмента является применение матричных структур управления (рисунок 1).

Новые организационные формы управления способствуют развитию творческой инициативы руководителей и специалистов, повышению эффективности производства на основе ускорения темпов его технического развития, обеспечивающего рост производительности труда, снижение издержек и улучшение качества выпускаемой продукции.

При матричной структуре управления руководитель программы (проекта) работает с непосредственно не подчиненными ему специалистами, которые подчинены линейным руководителям. Он в основном определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Линейные же руководители решают, кто и как будет выполнять ту или иную работу.

Матричная структура построена на основе принципа двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функционального подразделения, с другой, - руководителю временной группы, который наделен необходимыми полномочиями и несет ответственность за сроки, качество и ресурсы.

Переход к матричным структурам охватывает не всю организацию, а лишь ее часть, причем успех здесь в значительной мере зависит от того, в какой степени руководители проектов обладают профессиональными качествами менеджеров и способны выступить в роли лидеров. Масштабы применения матричных структур в организациях довольно значительны, что говорит об их эффективности, хотя система двойного (а в ряде случаев даже множественного) подчинения вызывает немало проблем с управлением персоналом и его эффективным использованием.

При такой структуре устанавливается разделение прав менеджеров, осуществляющих управление подразделениями, и менеджеров, руководящих выполнением проектов. Важнейшей задачей высшего руководства становится поддержание баланса между двумя организационными альтернативами.

Основополагающим принципом в матричном подходе к построению организационных структур управления является не совершенствование деятельности отдельных структурных подразделений, а улучшение их взаимодействия в целях реализации того или иного проекта или эффективного решения определенной проблемы.

Это требование выполняется за счет того, что в матричной структуре параллельно с функциональными и линейными подразделениями создаются специальные органы (проектные группы) для решения конкретных производственных задач. Эти проектные группы формируются за счет специалистов подразделений, нахо-



Рисунок 1 - Схема матричной структуры управления

дящихся на различных уровнях управленческой иерархии. Таким образом, главным принципом формирования матричной структуры является развитая сеть горизонтальных связей, многочисленные пересечения которых с вертикальной иерархией образуются за счет взаимодействия руководителей проектов с руководителями функциональных и линейных подразделений.

Матричные структуры управления могут быть двух видов. В первом случае руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных подразделений, которые подчиняются ему на временной основе и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется подчиненность этих исполнителей непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Во втором случае руководителю проекта могут подчиняться временно только исполнители из соответствующих функциональных подразделений.

Достоинствами матричной структуры является:

1. Интеграция различных видов деятельности организации в рамках реализуемых проектов, программ и получение высококачественных результатов;

2. Значительная активизация деятельности руководителей и работников управленческого аппарата в результате формирования команд, активно взаимодействующих с функциональными подразделениями, усиление взаимосвязи между ними;

3. Вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по реализации организационных проектов и, прежде всего, по ускоренному техническому усовершенствованию производства;

4. Сокращение нагрузки на руководителей высшего уровня управления путем передачи полномочий принятия решений на средний уровень при сохранении единства координации и контроля за ключевыми решениями на высшем уровне;

5. Усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект (программу) в целом, так и за его элемент, достижение большей гибкости и скоординированности работ, чем в линейно - функциональных и дивизиональных организационных структурах управления, т.е. лучшее и более быстрое реагирование матричной структуры на изменение внешней среды;

6. Преодоление внутриорганизационных барьеров, не мешая при этом развитию функциональной специализации.

Элементы матричной структуры управления применяются в Курганской области на заводе «Корвет». Это позволило предприятию сократить срок создания новой техники, уменьшить стоимость работ, улучшить качество выпускаемой продукции. Одновременно сокращается нагрузка на руководителей высшего уровня при сохранении единства координации и контроля. Кроме того, усиливается ответственность руководителя программы за разработку и реализацию проекта.

*Е.В. Федоренко*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ**

Современный этап рыночной трансформации российской экономики выдвигает на первый план проблему перехода от количественных параметров экономического роста к качественно иному, необратимому процессу - устойчивому инновационному развитию. Совершенно особая роль в этом процессе качественного развития принадлежит мезоэкономическим системам и определяется полиструктурной сущностью самого региона, которая интегрирует многочисленные микровоспроизводственные процессы, и в т.ч. инновационные.

Главным препятствием на пути перехода к инновационному типу воспроизводства является проблема отсутствия адекватной производственной базы, создающей заинтересованность в формировании замкнутого инновационного цикла от разработки идеи до ее воплощения в рыночной форме на уровне микро- и мезоэкономической системы. Для этого необходима четкая региональная стратегия, ее спецификация для всех уровней власти и управления, в основе которой должен лежать принцип единства мезоэкономического инновационного пространства, учет специфики его структуры, выделения определенных инновационных кластеров и создание механизмов диффузии инноваций.

К началу нового тысячелетия в мире достаточно четко обозначились три типа воспроизводственных систем, сформировавшихся в условиях глобализации экономики, которые на основе теории конкурентных преимуществ М.Портера можно классифицировать следующим образом: воспроизводственные системы, «*движимые факторами производства*»; воспроизводственные системы, «*движимые инвестициями*»; воспроизводственные системы, «*движимые инновациями*».

Кризисные ожидания девальвации сокращают перспективы развития инновационных технологий, а следовательно воспроизводственных систем третьего типа. Один из побочных эффектов девальвации - подрыв основ модернизации экономики: становится невыгодным импорт оборудования, комплектующих и технологий, в потребительском наборе опять начинает преобладать не очень качественный ассортимент. Потребление высокотехнологичных, инновационных продуктов становится невыгодным. Экспортно-сырьевая модель экономики официально признана бесперспективной: как показал последний год, она внутренне нестабильна, сколько резервов не накапливай. Президентом РФ весной 2009 года создана комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики. Идея в том, чтобы освободиться от сырьевой зависимости с помощью инновационного прорыва, предполагающего государственные вливания в создание предприятий и целых отраслей, которые будут использовать самые современные технологии человечества.

Отрицательно влияющие на инновационный про-

цесс обстоятельства следующие: во-первых, новые технологии производятся на базе уже освоенных, и это ограничивает возможности создания и внедрения инноваций. Во-вторых, для использования принципиально новых технологий в одном из звеньев производственного цикла требуются изменения во многих других звеньях, что зачастую невозможно во многих даже крупных фирмах. В-третьих, заимствование уже готовой технологии дешевле и сопряжено с меньшими рисками, чем создание принципиально нового, поэтому у существующих компаний нет стимулов для его разработки.

В настоящее время, по оценке президента Центра стратегических реформ М. Дмитриева (данные Forbes, октябрь 2009), в высокотехнологичных секторах, конкурентоспособных на глобальном рынке, производится около 3 % российского ВВП. Подавляющая масса субъектов российской экономики находится очень далеко от так называемой «мировой технологической границы», а производительность труда в них не превышает 30 % мирового лидера в этой области – США. Зачем же концентрировать ресурсы для форсированного в точках инновационного роста, как они будут развиваться в столь отсталой среде, не проще ли и выгоднее подтянуть до уровня развитых стран отрасли, в которых производятся оставшиеся 97% ВВП?

Исходя из вышеизложенного, особую роль в процессе формирования мезоэкономического инновационного пространства должно сыграть присутствие транснациональных и национальных корпораций инновационного типа в региональной экономике, прохождение международных высокотехнологических производственных цепочек через данные территории. По ним осуществляется трансферт высоких технологий, знаний, высококвалифицированного персонала. На перекрестках цепочек формируются инновационные кластеры, в которых происходит интенсивный обмен технологиями, идеями, формируются идеи, инновационный опыт, соответствующие проекты. Слияние международного и транснационального инновационного капитала в таких кластерах создает основу для формирования конкурентных преимуществ воспроизводственной системы третьего уровня.

Институционально фаза инновационного воспроизводства в мезоэкономической системе представлена наукой, образованием и сектором инновационных предприятий, которые обеспечивают непрерывность распространения и востребованность научного знания, формируют заверченный контур инновационной деятельности.

Исследование финансового обеспечения инновационного типа воспроизводства показало, что оно характеризуется полиструктурностью финансовых ресурсов с точки зрения их субъектной и иерархической структуры (таблица 1), что свидетельствует об относительной самостоятельности данной стадии воспроизводства.

Таким образом, структура источников финансирования инноваций в РФ также далека от мировых лидеров.

Насколько способны к вложению денег в высокорисковые инновационные проекты российские банки? Капитал венчурного фонда под управлением ВТБ, инвестирующего в инновационные малые предприятия,

чуть превышает 50 млрд рублей, что является крайне малой цифрой в масштабах РФ для такого крупного банка. Интереснее всего для инвесторов в РФ выглядят информационные технологии и системы связи, инновации для перерабатывающей промышленности и энергетики, технологии оптимизации логистики и навигационные сервисы.

Таблица 1 - Доля различных источников финансирования НИР в отдельных странах

Доля источника, %	Государственный сектор	Предпринимательский сектор	Прочие источники
США	27	68	5
Япония	20	74	6
Россия	61	26	13

Определение перечня приоритетных инновационных направлений, источников их финансирования, форм и вариантов взаимодействия, должно сформировать инновационную политику региона, предусматривающую целостную систему целей, механизмов их достижения на мезоэкономическом уровне, необходимых для этого норм и организационных институтов.

*А.И. Хен*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

Инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

Создание инновационной экономики в Курганской области под влиянием научных знаний – огромный этап в развитии региона. Так, рассмотрим проблемы экономического развития в строительной отрасли города.

Строительный комплекс относится к числу ключевых секторов экономики и во многом определяет решение важнейших задач в реализации стратегий.

Из-за постоянного роста объемов строительства на рынке достаточно развита конкуренция. Промышленным строительством в г. Кургане и Курганской области занимаются 24 предприятия; жилищным строительством – 20 предприятий; строительством административных зданий – 14 предприятий.



2008 год был успешным для строительного комплекса Курганской области. По итогам 2008 года Курганская область заняла второе место в РФ по темпам роста в основной капитал (так, рост инвестиций в основной капитал в Курганской области составил 142,8%, в России - только 109,8%) и третье место в РФ по темпам ввода жилых домов (динамика ввода жилья в России - 104,5%, в Курганской области - 145%). По показателю объемов работ по виду деятельности «строительство» Зауралье на 13 месте по России, а в УрФО мы делим первое место с Тюменской областью.

Но следует отметить, что 2009 год для экономики строительной отрасли стал «болезненным дыханием» финансового и экономического кризиса, который еще только начался в этом году.

Основной проблемой в экономике строительства как в Курганской области, так и в других регионах России является достаточно высокий уровень материальных затрат, нет контроля над стоимостью сырья и материалов. Проблема в нашем регионе заключается не только в высоком уровне материальных затрат при возведении зданий города, но и зачастую – в автоматизации работ, что позволило бы сократить материальные затраты любого предприятия.

В решении задачи выхода строительной отрасли региона из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования экономики предприятий.

Одним из таких инструментов реформирования в настоящее время в крупных городах России стало применение бюджетирования на предприятиях. Не отстала от внедрения этой системы и Курганская область.

В настоящее время система бюджетирования не является инновационной в плане теоретических разработок в России. Но на практике в ряде регионов не применяется в силу следующих причин:

- косность мышления;
- отсутствие специалистов;
- нежелание собственников предприятия в инвестировании в создание системы бюджетирования;
- отсутствие источников финансирования на внедрение данного направления на предприятии.

Краткосрочное финансовое планирование (бюджетирование) позволяет искать более эффективные методы контроля за результатом финансово-хозяйственной деятельности и, соответственно, реагировать и принимать корректирующие меры.

Основная задача внедрения бюджетирования – повышение эффективности работы на основании целевой ориентации координации всех событий, охватывающих изменение хозяйственных средств, их источников, выявление рисков и снижение их уровня, а также повышение гибкости в функционировании экономического субъекта.

Процесс внедрения системы бюджетирования на

предприятиях разбивается на несколько этапов – этап разработки бюджета, этап исполнения бюджета, этап анализа и воздействия.

Этап исполнения бюджета – этап контроля.

Анализ происходит еще на этапе планирования, на предмет финансовой цели предприятия. Далее, в текущем режиме на предприятиях анализируются отклонения, дабы предотвратить негативные явления. И уже на последнем этапе производится анализ фактической отчетности предприятия. Далее происходит этап формирования управленческого воздействия на ход процесса.

Для того, чтобы руководители предприятия обладали точной информацией, бюджетирование как важная составная часть системы управления должна основываться на адекватных данных для анализа.

Необходимо отметить, что ряд предприятий России для оперативного анализа данных, нацеленных на максимальный финансовый результат, применяют в своей работе автоматизированную систему учета. Автоматизированная система учета позволяет создавать отчеты в разных разрезах, на разных стадиях, что позволяет применять корректирующие действия.

Автоматизация бюджетирования на предприятиях, в особенности предприятиях в области строительства, позволяет совмещать графики строительства, графики финансирования, графики поставки материалов. Данные проекты нацелены на получение максимальной прибыли.

На сегодняшний день разработаны программные продукты, которые внедряются на крупных предприятиях России для оперативного контроля, а также бюджетирования. Так, например, Группа компаний «ИНТАЛЕВ» является одним из лидеров российского рынка консалтинга и автоматизации в области стратегического, процессного, финансового управления. Компанией успешно реализовано более 600 проектов по постановке и автоматизации современных систем управления в таких отраслях как строительство, оптовая и розничная торговля, дистрибуция, энергетика, пищевая промышленность, металлургия и т.п.

Благодаря внедрению автоматизированной системы краткосрочного планирования возможно оперативное моделирование прогнозного финансового состояния предприятия как при различных уровнях деловой активности, так и при разнообразных изменениях всех факторов, которые определяют эффективность и результативность деятельности экономического субъекта.

Экономическая эффективность внедрения системы краткосрочного планирования проявляется в выборе финансовой стратегии менеджерами предприятия при максимальной эффективности использования ограниченных ресурсов, снижении риска, улучшении показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия.

Таким образом, необходимо сделать вывод о том, что:

- один из самых эффективных путей достижения цели – внедрение автоматизированной системы управления на основе бюджетирования;
- формирование бюджета – основной инструмент успешного финансового управления предприятием;

- бюджетирование позволяет управлять не только финансами, но и гармонизировать отношения как внутри предприятия, так и вне него.

*Ф.К. Хмелева*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

В современных условиях конкурентоспособность промышленного предприятия во многом определяется его инновационной активностью, т.е. проведением эффективной инновационной стратегии, что особенно важно для научно-производственных предприятий и компаний, занятых разработкой новых продуктов и технологий. Внедрение инноваций позволяет оперативно реагировать на запросы рынка и поддерживать тем самым рентабельность и финансовую устойчивость. Инновационная деятельность нуждается в информационном обеспечении.

Эффективная инновационная деятельность невозможна без хорошего знания и использования информационных ресурсов. Все ее этапы от разработки новой идеи до внедрения в производство практически нереально осуществить без использования, прежде всего, научно-технической, правовой и экономической информации.

Промышленные предприятия, а также другие участники инновационных процессов, испытывают острую потребность в разнообразной информации, которая рассеяна по огромному количеству отечественных и зарубежных источников.

Научно-техническая и деловая информация приобретает определяющую роль в развитии науки и производства наряду с кадровыми, материальными и природными ресурсами. Эта тенденция характерна для всех государств, в том числе для нашей страны, избравшей инновационный путь развития национальной экономики.

Предприятиям требуется не только научно-техническая информация, но также информация о рыночной конъюнктуре в соответствующих сегментах, о патентах и «ноу хау», о предложениях на научно-технические и экспериментальные услуги и т.д.

Существующие системы информационного обеспечения инновационных процессов на отечественных предприятиях пока еще остаются традиционными и мало эффективными. Основным элементом этих систем являются научно-технические библиотеки, представляющие собой наиболее распространенные и доступные источники получения информации. Быстрое развитие научно-технического прогресса, многократно возрастающий объем информации, а также ужесточение требований к срокам получения новейшей, ориентированной по одобренной информации ведет к тому, что обычные библиотеки уже не справляются с этой задачей.

Во всех развитых странах существует и развитая сис-

тема научных библиотек, что является одним из показателей не только интеллектуального уровня нации, но и наличия необходимого информационного потенциала для развития науки и техники.

Повышение технологического уровня и конкурентоспособности производства как основная цель государственной инновационной политики невозможно на сегодняшний день без знаний о новых научно-технических разработках, нестандартном технологическом оборудовании, технологических линиях, изделиях мелкосерийного или единичного производства. Получить такого рода информацию позволяют базы данных, содержащие сведения об отечественных и иностранных каталогах на промышленную продукцию. Базы данных, включающие статьи из зарубежных газет и журналов по бизнесу, технике и различным областям науки, заслуживают особого внимания.

Существующая на сегодняшний день телекоммуникационная инфраструктура и оснащенность предприятий и организаций компьютерной техникой не всегда позволяет им воспользоваться электронной информацией в режиме удаленного доступа.

Таким образом, информационное обеспечение инноваций должно носить комплексный характер, и оно выходит за рамки обычного библиотечного дела.

Создание электронной научно-технической библиотеки направлено на решение задач, основой которых является формирование наиболее полных информационно-библиотечных ресурсов по науке и технологиям и расширение доступа к ним для специалистов науки и производства государства на основе современных информационных технологий.

В связи с быстрым ростом объемов информации и разнообразием ее видов возникает проблема информационной грамотности пользователей. Издается большое количество различных информационных материалов, раскрывающих методику поиска информации, создаются специальные информационно-справочные службы и т.д.

Очень важно выбрать верную, научно обоснованную модель создания и развития инновационной инфраструктуры и инновационных процессов. Реализация данной программы - чрезвычайно сложный, длительный и трудный процесс. Необходимо учитывать и накопленный международный опыт, и национальные особенности. В этом заключается специфика внедрения информационного обеспечения инновационной деятельности в развитие деятельности информационных систем.

Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют все средства получения, обработки, передачи и производства информации, радикально технологизируют интеллектуальную деятельность (например, автоматизация проектирования и технологической подготовки производства, автоматизированный контроль за ходом производства, автоматизация ведения финансово-бухгалтерской отчетности и организационно-распорядительной деятельности, многоязычный автоматизиро-

ванный перевод, диагностика и распознавание образов и т.п.).

Существующая тенденция развития информационных систем дает такую возможность, так как массовая информатизация и компьютеризация открывают возможности выстраивать информационное обеспечение на принципиально новых элементах с применением современных средств информационных технологий и коммуникаций.

*Н.Я. Челюк*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Экономическая наука идентифицирует современную экономическую модель общества как «постиндустриальную», к особенностям которой относят [1]:

- снижение темпов роста экономики до 4-5% в год, в длительном периоде в среднем на уровне 2-3%;
- стабилизацию численности населения (снижение рождаемости, увеличение продолжительности жизни, старение населения);
- ускорение структурных изменений в экономике: на первое место в структуре ВВП выходят услуги, оттеснившие промышленность. Унификация продукции сменяется дифференциацией и индивидуализацией; продукт обрастает услугами;
- удорожание невозпроизводимых минеральных ресурсов в связи с ростом спроса и/или истощением лучших месторождений; по мере роста уровня благосостояния удорожание трудовых ресурсов;
- главным фактором роста становятся инновации, приводящие к повышению производительности труда;
- повышение роли науки и образования, которые являются предпосылками производства инноваций;
- усиление роли информатики и коммуникаций;
- усиление влияния культуры в целом как фактора созидания творческого потенциала;
- рост международной торговли товарами и инвестициями, миграции людей и финансовых потоков в результате усиления глобализации;
- сближение уровней жизни в мире, прежде всего в связи с догоняющим развитием крупных ранее отсталых стран.

Экономическими субъектами в постиндустриальном обществе выступают как коммерческие, так и различного вида некоммерческие организации.

Неправительственные некоммерческие организации (НКО), входящие в понятие «третий сектор», в развитых странах не только оказывают непосредственное влияние на экономический рост, но и решают проблемы снижения социальной напряженности как за счет создания рабочих мест, так и выполнения социальной работы. Современная государственная и муниципальная политика не может не учитывать экономический и социальный потенциал некоммерческих организаций, поскольку в отдельных странах, например, в Швеции, доля некоммерческого сектора составляет до 15% ВВП.

Несмотря на очевидный интерес к указанным организациям, до сих пор недостаточно проработана методологическая основа их экономической деятельности, не исследована связь НКО с инновационной составляющей экономического роста.

Основной целью эффективного управления некоммерческой организацией является обеспечение населения качественными услугами в сфере образования, здравоохранения, науки, культуры и искусства, физической культуры и спорта и т.п.

Однако, как известно, качество услуги зависит от воздействия многих факторов и, прежде всего, от квалификации персонала, технического оснащения и технологии оказания услуги. Для достижения указанной цели НКО, работающей по соответствующему профилю деятельности на определенном сегменте рынка, необходимо формулировать и решать задачи повышения привлекательности, означающие не столько конкурентоспособность для коммерческих организаций, сколько финансовое обеспечение приемлемого уровня квалификации и компетенций персонала.

Будучи полноправными экономическими субъектами, наряду с государством, коммерческие и некоммерческие организации сопоставимы по отдельным характеристикам, влияющим на выбор практических методик и инструментов управления. Так, к сходным для обоих типов организаций чертам следует отнести:

- ограниченность ресурсов;
- получение ресурсов, основанное на обменных операциях, осуществляемых на рынке;
- применение в основном единых методик планирования и анализа затрат, привлечения займов, оценки и анализа рисков деятельности.

Несмотря на указанное сходство, не все методики финансового менеджмента, применяемые по отношению к бизнесу, эффективны для НКО. Это связано со следующими различиями:

- выбор основной деятельности связан с миссией организации. Целью деятельности является именно исполнение миссии, что принципиально отлично от цели извлечения прибыли в результате продажи товаров, работ и услуг;
- поставка ресурсов для осуществления основной деятельности производится поставщиком (спонсором, благотворителем и т.д.), который не ориентирован на получение оплаты или экономической выгоды;
- отсутствует, как правило, интерес к НКО как к товару на рынке, который может быть продан или передан третьим лицам. Эта черта приводит к ограниченности применения стоимостного подхода при оценке деятельности НКО.

Основой идей и новаций в национальной экономике являются наука и образование. Научно-образовательный потенциал современной России в основном был сформирован институционально и инфраструктурно благодаря государственным инвестициям.

Российские организации, осуществляющие научную и образовательную деятельность, – это, в основном, некоммерческие организации, созданные при участии органов государственной власти и местного самоуправления в форме государственных и муници-

пальных учреждений, финансируемые за счет бюджетных ассигнований из соответствующих бюджетов. Значительное сокращение финансирования науки и образования в 90-е годы привело к их коммерциализации.

Таким образом, в российской науке произошла трансформация приоритетов финансирования прикладных научных разработок с точки зрения их «конвертируемости» в бизнес-процессы. В образовательной сфере возникли многочисленные негосударственные образовательные учебные учреждения, реализующие многообразные образовательные программы, инновационная составляющая которых незначительна.

Проводимая в стране бюджетная реформа одним из направлений реализации предусматривает реструктуризацию бюджетной сети, нацеленную на оптимизацию бюджетных расходов посредством перераспределения бюджетных полномочий между уровнями бюджетной системы (таблица 1) и организационных преобразований бюджетных учреждений в автономные учреждения.

Увеличение расходов федерального бюджета на профессиональное образование направлено в первую очередь на покрытие текущих расходов и не обеспечивает в соответствии с потребностями такие статьи расходов, как приобретение нематериальных активов, оборудования, приборов, капитальный ремонт основных фондов. Кроме того, уровень заработной платы в системе профессионального образования продолжает оставаться на невысоком уровне.

Длительное недофинансирование расходов на образование, науку и инновации, которые невозможны

без приобретения современного лабораторного и учебного оборудования, без проведения текущего и капитального ремонта основных фондов, ведет к отставанию результатов обучения от современных требований. Очевидно, что при таком объеме и структуре расходов на профессиональное образование решение задач повышения его качества на инновационной основе становится проблематичным.

Выходом из создавшегося положения могла бы стать диверсификация и многоканальность бюджетных и внебюджетных источников финансирования учреждений профессионального образования.

Бюджетные учреждения в зависимости от территории и сферы деятельности работают по-разному, и доля внебюджетного финансирования варьируется в достаточно широких пределах. Успешным (в отношении предпринимательской деятельности) учреждениям нужно предоставить больше экономической свободы. Но тогда они должны взять на себя и больше ответственности.

Автономное учреждение позволяет реализовать принцип разумной государственной помощи: учреждение получает государственный заказ (и деньги под него) и право самостоятельно распоряжаться доходами от своей деятельности и частью имущества. Такая организационная форма выглядит более привлекательной для коммерчески успешных учреждений.

Представляет определенный интерес опыт решения указанных задач в экономически развитых странах. Информация сравнительного характера по удельным затратам на образование различного уровня представлена в таблице 2.

Таблица 1 - Расходы Федерального бюджета на профессиональное образование, млн р. [2]

Уровень профессионально образования	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2005 год	2006 год	2007 год
Начальное	8102,7	11155,4	18590,1	21096,9	4167,5	7005,5	9013,1
Среднее	5417,7	7451,4	10228,1	12484,6	19665,0	21491,8	25452,8
Переподготовка и повышение квалификации	587,9	751,9	1111,5	1370,7	2271,5	3924,7	4499,2
Высшее	22507,8	31288,9	43477,1	54779,1	108811,9	155091,1	214945,1

Таблица 2 - Удельные затраты на образование различного уровня в 2007 году по группе стран [3]

Регион	Затраты на среднее образование				Затраты на высшее образование в год	
	в год		За весь срок обучения		USD (ППС)	% от среднего по ОЭСР
	USD (ППС*)	% от среднего по ОЭСР	USD (ППС)	% от среднего по ОЭСР		
ОЭСР	7804	100,0	87720	100,0	11512	100,0
США	10390	133,1	117538	134,0	24370	211,7
Великобритания	7167	91,8	84750	96,6	13506	117,3
Германия	7636	97,8	88100	100,4	12446	108,1
Франция	8927	114,4	89280	101,8	10995	95,5
Южная Корея	6645	85,1	68424	78,0	7606	66,1
Бразилия	1186	15,2	13834	15,8	9994	86,8
<b>Россия</b>	<b>1754</b>	<b>22,5</b>	<b>19296</b>	<b>22,0</b>	<b>3421</b>	<b>29,7</b>

\* - расчет на основе паритета покупательной способности.



В условиях функционирования различных моделей финансирования образования следует отметить, что правительства развитых стран, сокращая расходы на высшее профессиональное образование, активно поощряют университеты и колледжи в их поисках дополнительных источников финансирования в корпоративном секторе. Частный сектор активнее финансирует исследовательские проекты учреждений профессионального образования, если они имеют инновационную и коммерческую направленность. Первостепенными для образовательных учреждений становятся вопросы конкурентоспособности услуг на рынке труда, повышения инвестиционной привлекательности организации.

Преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса приводит к сокращению средств, выделяемых на инновационное развитие. Именно поэтому сохраняют актуальность и требуют дальнейшей разработки методы оптимизации каналов адресного финансирования инновационной деятельности и отбора эффективных научно-образовательных и исследовательских структур среди государственных и неправительственных некоммерческих организаций.

#### Список литературы

1. Ясин Е., Снеговая М. Роль инноваций в развитии мировой экономики // *Вопросы экономики*. - 2009. - № 9. - С. 15.
2. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // *Вопросы экономики*. - 2009. - № 8. - С. 141.
3. Тодосийчук А. Механизмы многоканального финансирования профессионального образования // *Инвестиции в России*. - 2008. - № 10. - С. 38.

**Т.В. Чупина**

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Каждый хозяйственный субъект имеет свои как отраслевые, производственно-технологические, так и индивидуальные особенности функционирования. Организационная структура, форма и содержание стратегических, тактических и оперативных целей, а также основополагающие принципы управления хозяйственным субъектом формируются его акционерами и менеджерами исходя из особенностей внешних и внутренних условий функционирования. Из этого следует вывод о том, что планирование для отдельно взятого хозяйствующего субъекта имеет важнейшее практическое значение. В современных условиях степень важности процесса планирования для хозяйствующих субъектов существенно усиливается, так как организации на свой страх и риск ведут деятельность, конкурируя с другими участниками рынка. Для того, чтобы поддерживать высокий уровень конкурентоспособности в условиях развития экономики региона, коммерческим организациям необходима координация различных хозяйственных функций путем разработки взаимоувязан-

ных и экономически обоснованных бюджетов. Однако постановка системы бюджетирования законодательно и нормативно не регламентируется государственными органами. В этой связи форматы и формы бюджетов, а также регламент их разработки, утверждения, реализации и контроля утверждаются руководством самого хозяйствующего субъекта.

В качестве основных принципов бюджетного планирования можно привести следующие:

- унификация всех бюджетных форм, бюджетных периодов и процедур разработки для организации и всех ее структурных подразделений независимо от специфики ее хозяйственной деятельности;
  - совместимость бюджетных форм, форматов с установленными формами государственной отчетности;
  - совместимость вспомогательных бюджетных документов с основными бюджетными формами;
  - обеспечение возможности составления сводного бюджета;
  - стабильность, неизменность процедур бюджетирования и установленных целевых нормативов на протяжении всего бюджетного периода;
  - разделение накладных расходов на затраты структурных подразделений и организации в целом;
  - непрерывность процедуры составления бюджетов, что предусматривает регулярный пересмотр и корректировку ранее сделанных процедур на новый период, не ожидая завершения действующего;
  - заблаговременная формулировка финансовых целей всех подразделений в виде заданий определенных норм рентабельности;
  - учет доходов и расходов, поступлений и списаний денежных средств в сопоставимых по времени единицах учета;
  - детальный учет наиболее важных статей расходов, чья доля в чистых продажах достаточно велика.
- Важнейшей целью бюджета является оценка будущих неопределенностей и разработка соответствующих мер еще до того, как возникнут проблемы. В числе основных целей использования бюджетов можно выделить следующее:
- определение потребности в капитале. Если компании необходимо дополнительное финансирование, то чем раньше это станет известно, тем скорее она сможет определить наилучшие варианты. Для всех активов в организации необходимы соответствующие источники, следовательно при привлечении финансирования в какой-либо форме необходимо знать, сколько именно средств понадобится, на какое время и в каком объеме будет образована прибыль;
  - управление ожиданиями инвесторов. Главное ожидание инвесторов заключается в том, чтобы управление инвестированными ими деньгами было эффективным. Руководство должно использовать инструменты, необходимые для эффективного управления хозяйственной деятельностью, позволяющие обеспечить выручку и ликвидность и сохранить доверие инвесторов;
  - подготовка отчетности для внешних сторон. Это бюджеты для государственного сектора, а также бюджеты тех компаний, которым необходимо убедить потенциальных инвесторов вкладывать свои средства;

- информирование. Решение в отношении того, чем будет заниматься компания в будущем, даже если она продолжает свою деятельность без изменений, должно быть надлежащим образом оформлено и доведено до сведения заинтересованных сторон, в частности персонала. Процесс планирования предлагает глубокое изучение возможностей и проблем, которые могут возникнуть у компании;

- контроль. Бюджеты формируют систему базовых показателей, на основе которых оцениваются результаты деятельности. Признание и определение количественных параметров незапланированных отклонений позволяет руководству принять адекватные действия по корректировке;

- совершенствование. Каждая компания, занимаясь своей текущей деятельностью, должна наращивать прибыль либо путем увеличения выручки, либо с помощью сокращения затрат, либо с использованием и того и другого. С целью достижения этого необходимо рассматривать инновационные направления деятельности и продумывать систему мер по совершенствованию хозяйственной деятельности. Непрерывное и постоянное усовершенствование едва ли возможно обеспечить случайно, необходима полностью отлаженная координация усилий различных сотрудников и департаментов. Планирование, нацеленное на инновационные проекты с определением количественных параметров ожидаемых показателей, а также их разъяснение исполнителям, которых предполагается задействовать в достижении таких показателей, является залогом успеха принятия таких управленческих решений;

- проведение разграничения между бюджетированием и управлением. Бюджетирование представляет собой процесс планирования и предшествует управлению. Управление представляет собой достижение запланированного результата и, по возможности, более высоких результатов;

- внешние перспективы. Ни один хозяйственный субъект не работает в изоляции, соответственно ему необходимо анализировать влияние развития экономики региона, другой внешней среды на его планы. Необходимо знать тенденции, которые повлияют на его продажи, это создаст возможности для развития инновационных направлений деятельности;

- оценка риска. Деятельность организации всегда связана с угрозами и при подготовке бюджета их необходимо предвидеть. Экономический спад может привести к сокращению емкости рынка, на который ориентирована организация. Конкуренты будут стремиться увеличить свою долю на рынке за счет другой организации с помощью всех рыночных инструментов, имеющихся в их распоряжении. Действия государства могут воспрепятствовать компании в полной мере реализовать ее возможности и даже поставить под угрозу осуществление ее текущей деятельности.

Таким образом, бюджетирование является способом реагирования на ожидание с целью извлечения максимальных выгод или минимизации убытков в результате изменения ситуации. Бюджет предполагает действия, позволяющие организации адаптироваться к ожидаемым событиям.

*Т.В. Чупина, М.С. Юдина*  
*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **РАСЧЕТЫ БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Использование пластиковых карт как средства платежа прочно входит в хозяйственный оборот как организаций и индивидуальных предпринимателей, так и физических лиц. Безналичная форма расчетов позволяет более оперативно проводить платежи. Однако рост безналичных расчетов с использованием банковских карт сдерживают такие факторы, как отсутствие четкой нормативно-правовой базы, которая позволяла бы с однозначной уверенностью использовать данную форму расчета в практике, а также сложившееся мнение, что взаимоотношения с банком требуют большого количества бумаг и времени.

Общие положения, касающиеся выпуска банковских карт, изложены в Положении об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утвержденном ЦБ РФ от 24.12.2004 г. Согласно этому Положению банковская карта является инструментом расчетов, посредством которого со счета клиента списываются денежные средства.

Различают три вида банковских (платежных) карт: расчетные (дебетовые), кредитные и предоплаченные.

Расчетная (дебетовая карта) предоставляет своему держателю право осуществлять расходы за счет средств, находящихся на его банковском счете (в пределах расходного лимита, который устанавливает банк - эмитент карты), а в случае недостаточности таких средств - за счет овердрафтного кредита банка. Чтобы получить такую карту, клиент должен заключить с банком-эмитентом договор банковского счета, в котором необходимо указать условия предоставления овердрафта и порядка расчета по нему. Отношения овердрафта в нашей стране пока законодательно не урегулированы. В общем порядке к нему применяются положения главы 42 ГК РФ.

В соответствии с Порядком эмиссии банковских карт кредитная карта предусматривает расчеты держателя карты за счет предоставляемого банком-эмитентом кредита. При этом она может выпускаться как при наличии банковского счета клиента, так и без его наличия. В таком случае отношения между банком и клиентом регулируются кредитным договором, в котором прописываются условия предоставления кредита и порядок расчетов по нему. При предоставлении кредитной карты клиенту без открытия банковского счета документами, подтверждающими оплату использования заемных средств, будут являться либо реестр платежей, либо электронный журнал.

В случае с предоплаченной картой расчеты по ней осуществляет банк-эмитент от своего имени, а у держателя карты существует право требования оплаты.

В соответствии с положениями ст. 23 НК РФ налогоплательщики - организации и индивидуальные предприниматели должны в течение 10 рабочих дней сообщить в налоговый орган по месту регистрации об от-

крытии и закрытии своих банковских счетов. Данное требование распространяется и на специальные карточные счета. Однако если банковская карта выдается и прикрепляется к уже существующему банковскому счету организации (индивидуального предпринимателя), то сообщать в налоговый орган о выдаче карты нет необходимости. В случае несообщения указанных сведений организация (индивидуальный предприниматель) может быть привлечена к налоговой ответственности по ст. 118 НК РФ, которая предусматривает наложение штрафа в размере 5 000 рублей.

Необходимо различать понятия «эмиссия банковских карт» и «эквайринг платежных карт». Обе эти операции вправе осуществлять кредитные организации. Но если эмиссия банковских карт - это непосредственное их изготовление с нанесением соответствующих защитных кодов и магнитной полосы, то эквайринг платежных карт - это деятельность по организации расчетов с использованием пластиковых карт.

На практике банки, как правило, выпускают банковские карты, держатели которых могут осуществлять операции только при помощи устройств данного банка (банкоматов и терминалов). Распространению эквайринга препятствует прежде всего высокая стоимость проведения платежей через другие банкоматы (комиссия в банке - эмитенте пластиковой карты ниже, чем в других банкоматах или вообще отсутствует). При этом из всех операций, предусмотренных порядком эмиссии банковских карт, наиболее распространена операция по снятию наличных денежных средств, что свидетельствует о некотором недоверии к расчетам с использованием пластиковых карт.

Широкому распространению пластиковых платежей препятствует также и несовершенство нашего законодательства, безналичные расчеты в РФ, а точнее, их формы изложены в Гражданском кодексе, однако расчеты с использованием пластиковых карт в качестве таковых не поименованы. Более того, бытует мнение, что банковская карта служит только инструментом для составления расчетных и платежных документов и самостоятельной формой расчетов быть не может.

Кроме того, организации (индивидуальные предприниматели) за некоторым исключением обязаны применять аппараты контрольно-кассовой техники (ККТ) при осуществлении указанных расчетов. Однако в Федеральном законе от 22.05.2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» не содержится понятия платежной карты и перечня пластиковых карт, которые бы могли к ним относиться. Получается, что при осуществлении расчетов с использованием платежных карт необходимо применение ККТ. Таким образом, суммы, полученные с использованием платежных карт, подлежат двойному отражению в специальном терминале и в фискальной памяти ККТ. Напротив, неприменение контрольно-кассового аппарата при осуществлении расчетов с использованием пластиковых карт свидетельствует о нарушении законодательства в области регулирования ККТ, что грозит организации штрафными санкциями: в соответствии со ст. 14.5 КоАП

РФ штраф для юридических лиц - от 30 000 до 40 000 рублей с привлечением к ответственности должностных лиц.

Для разрешения возникшей проблемы организации могут создавать так называемый «несуществующий отдел», по которому следует проводить платежи с использованием платежных карт. В данном случае выписывать приходные кассовые ордера и проводить платежи с использованием платежных карт по кассовой книге нет необходимости, поскольку в кассовой книге отражаются только наличные поступления и расходование денежных средств.

Эквайер обязан предоставить торговой организации (организации, оказывающей услуги) необходимое оборудование, материалы для приема карт в оплату. Условия предоставления оборудования в аренду определяются договором между организацией и банком. Также эквайер должен обеспечить соответствующую подготовку персонала для принятия платежных карт в оплату и обеспечить консультирование по всем возникающим вопросам при проведении платежей.

Следует заметить, что низкая распространенность отношений эквайринга провоцирует ошибки в учете организации. Например, в бухгалтерском учете организации отражаются, как правило, только сами операции расчетов с использованием пластиковых карт. В данном случае бухгалтер должен отразить в учете не только расчеты, но и операции по предоставлению оборудования эквайера. Такие терминалы будут учитываться на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства».

Весьма сложным в учете операций с использованием пластиковых карт является момент определения выручки организации. Общим моментом перехода права собственности признается момент передачи товара продавцом покупателю. При этом договор розничной купли-продажи считается заключенным в момент оплаты, то есть с момента выдачи продавцом товара покупателю документа, подтверждающего факт оплаты.

Однако специфика расчетов с использованием пластиковых карт заключается в том, что информация, считываемая с карты, обрабатывается банком в течение определенного периода времени (от одного до двух дней). Это означает, что момент передачи товара не совпадает с фактом его оплаты. В случае возникновения такой ситуации в бухгалтерском учете используется счет 57 «Переводы в пути».

Таким образом, при реализации товара покупателю с использованием пластиковой карты выручка отражается проводкой: Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кт 90 «Продажи», а факт оплаты товара: Дт 57 «Переводы в пути» Кт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В случае наличных денежных расчетов порядок возврата денежных средств зависит от того, в какой из дней происходит возврат товара. В отношении же расчетов с использованием пластиковых карт порядок возврата денежных средств должен быть прописан в договоре. Одновременно в терминале необходимо провести операции возврата платежа (функция REFUND). При этом выручка, полученная с использованием пластиковой



карты, сторнируется, а платежный документ забирается у покупателя.

Широкое распространение получили корпоративные банковские карты и карты, предназначенные для перечисления заработной платы сотрудников. Возможность перечисления заработной платы сотрудника на банковский счет предусмотрена ст. 136 ТК РФ. Однако работник должен письменно уведомить работодателя о своем согласии на перечисление денежных средств на карту, и это должно быть оговорено в трудовом или коллективном договоре.

Корпоративные банковские карты предназначены для сотрудников организации и используются, как правило, для расчетов в командировках. В данном случае порядок эмиссии банковских карт допускает возможность прикрепления нескольких банковских карт к одному банковскому счету клиента, а также выпуск одной банковской карты, закрепленной за несколькими счетами клиента.

На сайте [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru) проводился опрос «Пользуетесь ли вы пластиковыми картами?», в котором приняло участие 500 человек. Итак, более 90% опрошенных пользуются картами. Почти 70% респондентов пользуются расчетными (дебетовыми) картами. Кредитные карты есть у 29% ответивших на вопросы. 24,4% используют дебетовую карту с овердрафтом. А вот prepaid-карты пока являются экзотическим продуктом на нашем рынке – они знакомы лишь 3,4% пользователей.

Около трети респондентов используют только одну банковскую карту, чуть больше 35% – две. У 17% пользователей три карты, а у 7% – четыре и больше.

Более 70% держателей карт снимают с зарплатной карты только часть денег, а остальные (основную часть) используют для оплаты покупок и услуг. Почти 14% снимают всю зарплату сразу (не доверяют банку, или проблемы с доступностью банкоматов). Около 8,4% используют карточный счет как средство для накопления денег (хотя он для этого совсем не предназначен).

В Курганской области происходит достаточно активное введение банковских карт в хозяйственный оборот. Применяются преимущественно дебетовые (расчетные) банковские карты, как правило, это карты, предназначенные для перечисления заработной платы сотрудников, стипендий студентам и корпоративные карты. При этом наиболее распространена операция по снятию наличных денежных средств. Однако так происходит не только из-за недоверия к расчетам банковскими картами, а еще и потому, что не все торговые точки оснащены необходимым оборудованием для проведения таких расчетов.

Банковские карты – это удобный вид платежа, так как осуществление расчетов с использованием таких карт помогает хозяйствующим субъектам экономить время, способствуя более мобильному осуществлению предпринимательской и иной хозяйственной деятельности. Однако практическое использование карточных банковских счетов связано с рядом вопросов, однозначно не урегулированных действующим законодательством Российской Федерации, что значительно осложняет и тормозит развитие данного вида безналичных расчетов.

*А.П. Шеметов*

*Курганский государственный университет, г. Курган*

## **ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Банковской деятельности принадлежит важная роль в регулировании воспроизводственного процесса при существовании рыночных связей и отношений в обществе. Кризис российской банковской системы показал, что банковская сфера в стране остро нуждается в создании более эффективных и научно обоснованных методов ее управления и регулирования.

В современных условиях построение эффективной модели региональных банковских систем как составных частей общенациональной банковской системы является крайне актуальной проблемой. Под региональной банковской системой следует понимать совокупность взаимодействующих банков региона, реализующих следующие основные функции: обеспечение потребности в наличных денежных ресурсах в необходимом объеме; бесперебойное ведение безналичных расчетов и платежей; кредитная поддержка социально-экономического комплекса региона; стимулирование привлечения средств граждан и мелких предпринимателей, а также эффективное их размещение; кредитование инновационно-инвестиционных проектов и социально-экономических программ, развитие консалтинговых услуг и нетрадиционных банковских операций.

Региональная банковская система призвана:

- способствовать структурной перестройке промышленности посредством кредитного механизма;
- стимулировать научно-технический прогресс на региональном уровне;
- влиять на эффективную инвестиционную политику и развитие строительного комплекса;
- способствовать целенаправленному и комплексному развитию социальной сферы регионов в интересах населения, развитию региональной инфраструктуры;
- содействовать деятельности агропромышленного комплекса, целенаправленной реализации экологической политики.

Среди основных недостатков изучения региональных банковских систем на настоящем этапе можно выделить:

- доминирование макроэкономического подхода, когда схема исследования региональных сегментов совпадает с анализом банковской системы страны, хотя эти системы отличаются масштабами, разной степенью инерционности и устойчивости к «возмущениям» экономической и правовой среды;
- формальное перенесение показателей, применяемых в банковском менеджменте отдельного кредитного учреждения, в инструментальный анализ банковского сообщества в целом;
- слабая обоснованность принципов агрегирования применяемых показателей; изолированное ис-



пользование показателей агрегированного баланса вне инфраструктурных характеристик, что дает размытую, усредненную картину и делает невозможным отслеживание причинно-следственных связей и процессов, протекающих в банковских системах;

- многообразие используемых индикаторов различной природы и источников происхождения, что приводит к разночтениям трактовки и интерпретаций одних и тех же показателей;

- эпизодичность и случайность проведения оценок, учащающихся в периоды накопления кризисных тенденций в финансовой сфере, и преобладание в них констатационных и описательных характеристик.

Таким образом, до сих пор не выработан общепринятый подход к анализу достигнутого состояния региональных банковских систем, отсутствует четкое выделение индикаторов, способных проводить диагностику и позволяющих наиболее точно характеризовать уровень развития региональных банковских систем, их место в банковской системе страны, проводить сравнительный анализ банковских секторов разных регионов.

Вместе с тем можно сформулировать ряд ключевых принципов построения эффективной банковской системы региона:

- сочетание функционально-целевой и воспроизводственной деятельности банков;
- оптимальное сочетание крупных, средних и малых банков;
- диверсификация и адаптация банков, предполагающая расширение спектра деятельности и отход от узкой специализации финансово-кредитных учреждений;
- обеспечение максимальной доступности банковских учреждений для клиентов (это особенно актуально для сельской местности);
- равномерная поддержка региональными органами банковских учреждений, реализующих социально-экономические программы региональных и муниципальных властей;
- ориентация на привлечение в регионы внешних ресурсов;
- качественное обновление состава работников в банковских учреждениях.

С учетом вышеперечисленных принципов эффективная модель региональной банковской системы должна быть способна к активному содействию структурным преобразованиям и экономике региона.

Эффективная модель региональной банковской системы должна быть основана на использовании системного подхода, предполагающего выделение функций и реализующих их структур. В свою очередь и функции региональной банковской системы могут быть представлены в виде модели «сферы целевой деятельности - стадии делового цикла». Следовательно, в самом общем виде структура региональной банковской системы может соответствовать модели, показанной в таблице 1.

Таблица 1 - Модель эффективной региональной банковской системы

Специализация банков		Функционально-целевая деятельность по комплексному социально-экономическому развитию (%)						
		Промышленность	Социальная сфера	АПК	Научно-технологическая сфера	Экологическая сфера	Строительство	Сфера торговли и услуг
Воспроизводственный цикл	Инновационные	25	15	12	10	13	14	11
	Инвестиционные	25	15	12	10	13	14	11
	Ипотечные	25	15	35	-	-	14	11
	Кредитные союзы	10	15	25	5	5	15	25

Необходимо отметить, что эффективно решать весь комплекс проблем обеспечения процессов расширенного воспроизводства финансовыми и кредитными ресурсами можно только путем согласования общерегиональных, муниципальных и частных интересов отдельных финансово-кредитных учреждений.

В целях повышения кредитной эффективности региональной банковской системы принципиально важным является формирование в составе последней следующих типов банков: инновационных, предназначенных для финансирования новейших технологических проектов, инвестиционных, ориентированных на финансовое обеспечение реализации таких проектов; ипотечных, специализирующихся на выдаче долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества.

Таким образом, данная функциональная специализация банков может полностью обеспечить деловой цикл: зарождение идеи, ее реализацию, залог имущества для получения долгосрочных ссуд на развитие и совершенствование производства (вторичный кредит).

Исходя из предложенной выше модели региональной банковской системы, представляется возможным определить кредитно-производственную функцию, характеризующую необходимый кредитный потенциал региона в зависимости от ряда существенных факторов. Кредитные вложения коммерческих банков в экономику региона и в целом по стране в производственном аспекте целесообразно квалифицировать на текущие кредиты и инновационно-инвестиционные кредиты (кредиты развития).

Формально структуру кредитно-производственной функции региона можно представить следующим образом:

$$M_{\text{РБС}} = F(K_{\text{ТПР}}, K_{\text{Р}}),$$

где  $M_{\text{РБС}}$  - мощность банковской системы региона,  $F$  - вид функции,

$K_{\text{ТПР}}$  - кредиты на текущие потребности региона (текущие кредиты),

$K_{\text{Р}}$  - кредиты развития.

Данная модель региональной банковской системы является в определенной степени теоретизированной. Особенности развития банковской системы каждого региона несколько различаются, что обусловлено рядом факторов, поэтому параметры модели могут корректироваться для каждого конкретного случая.

Кроме того, для развития кредитной системы региона возможно создание кредитных союзов, представляющих собой разновидность частных банков, специализирующихся на предоставлении краткосрочного потребительского кредита. Как известно, деятельность обществ взаимного кредита была очень распространена в дореволюционной России.

На уровне местного самоуправления указанные функции могут выполнять многофункциональные муниципальные банки, учредителями и участниками которых станут выступать местные органы власти и частные инвесторы, которые в наибольшей степени заинтересованы в развитии местной инфраструктуры. Безусловно, в современных условиях создание новых банков является для регионов и муниципальных образований делом крайне трудным. В связи с этим оптимальным решением является организация многофункциональных структур качественно нового типа, требующих резкого повышения квалификации кадров, на базе организации, уже имеющей наиболее разветвленную сеть отделений и филиалов в каждом муниципальном образовании, например, Сбербанк России.

Однако выбор конкретного банка должен осуществляться строго на конкурсной основе и на конкретный срок. По истечении указанного срока после оценки результатов деятельности финансово-кредитных учреждений на основе специальной системы критериев социально-экономической эффективности, представленной в информационных паспортах банков, конкурс должен повторяться.

Региональные банки также могут стать мозговыми центрами по обеспечению экономической информацией, необходимой для оценки общеэкономического развития региона, а также отдельных клиентов, что очень важно и для самого банка при разработке стратегии и плана деятельности на перспективу и на более короткий срок.

*М.Ю. Шестакова*  
*Южно-Уральский государственный университет,*  
*г. Челябинск*

## **ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ**

Любая целенаправленная деятельность невозможна без использования информации. Как и любой процесс или вид деятельности на предприятии, инновационный процесс требует должного информационного сопровождения. Каждая стадия проекта, с момента его замысла, нуждается в проработке на основе использования разнообразной информации, к которой предъявляются определенные требования. Требования эти в значительной мере стандартны: своевременность, достоверность, релевантность, полезность, полнота, понятность, регулярность поступления.

Так как принятие любого управленческого решения опирается на тот или иной информационный ба-

зис, то значение информационного обеспечения инновации трудно переоценить. Сейчас, в условиях увеличивающейся нестабильности мирового рынка, владение и использование информации может обеспечить решающее преимущество.

В рамках анализа особенностей, характерных для информационного обеспечения инноваций, следует определиться, о каком виде информации идет речь. Информацию как продукт производства и применения отличает, прежде всего, предметное содержание. Она очень разнообразна и подразделяется по виду обслуживаемой ею человеческой деятельности: научная, техническая, производственная, управленческая, экономическая, социальная, правовая и т.п. Каждый из видов информации имеет свои технологии обработки, смысловую ценность, формы представления и отображения на физическом носителе, требования к точности, достоверности, оперативности отражения фактов, явлений, процессов. Безусловно, инновационный процесс на предприятии требует проработки всех перечисленных видов информации, и подобная многогранность сама по себе является его особенностью. Однако главное место отводится экономической информации.

Информация, которая обслуживает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и обеспечивает решение задач организационно-экономического управления народным хозяйством и его звеньями, называется управленческой. Она представляет собой разнообразные сведения экономического, технологического, социального, юридического, демографического и другого содержания. При экстраполяции определения на уровень предприятия получаем в качестве управленческой информацию о процессах производства для решения задач организационно-экономического управления предприятием, содержащую сведения экономического, технологического, производственного, юридического характера. В информационном процессе, каким является управленческая деятельность, информация выступает как один из важнейших ресурсов наряду с энергетическими, материальными, трудовыми, финансовыми [2].

Важнейшей составляющей управленческой информации является экономическая информация, представляющая собой совокупность различных сведений экономического характера, которые можно фиксировать, передавать, обрабатывать, хранить и использовать в процессе планирования, учета, контроля, анализа на всех уровнях управления предприятием.

Экономическая информация характеризуется большим объемом, многократным использованием, обновлением и преобразованием, многообразием ее источников и потребителей, большим числом логических операций и относительно несложных математических расчетов для получения многих видов результатной информации [2].

Экономическая информация, используемая и производимая при осуществлении инновационного процесса, приобретает свои особенности, отличающие ее от аналогичной информации в контексте многих других видов деятельности и процессов на предприятии. Так, снижается объем такой информации в связи с чет-

кой ограниченностью круга задач, возникающих при замысле и осуществлении инноваций. Многократность использования одинаковой информации экономического содержания лимитирована собственно количеством как аналогичных (повторяющихся), так и различающихся проектов и зависит от степени сложности проекта и вариативности методик оценки его эффективности. Значимость обновления информации, напротив, возрастает в связи с изначальной сущностью инноваций как «субъекта» потребления экономической информации. Сохраняется многообразие источников, но при этом сужается круг потребителей информации, включающий в основном исполнителей проекта. Большое значение придается результатной информации, получаемой как предварительно на основе расчетов по методикам оценки проекта на стадии его разработки, так и на последующих стадиях проекта вплоть до его окончания (внедрения) с целью своевременной коррекции тех или иных параметров. Возрастает и сложность математических процедур в связи со спецификой существующих методов оценки инновационных проектов и высокой степенью неопределенности многих данных, подлежащих анализу и оценке при осуществлении инновации.

По существу, любые решения по инновации направлены в будущее, проверка правильности решений осуществляется через значительный промежуток времени, степень неопределенности имеющейся информации очень велика. Таким образом, можно утверждать, что управление в инновации – это управление по слабым сигналам, управление по прогнозной информации [3].

Помимо рассмотренных характеристик информации, сопровождающей деятельность предприятия в сфере инноваций, следует выявить специфику и обоснованность ее состава, а также последовательность формирования. При анализе состава управленческой информации большинство авторов отмечают, что состав информационных баз, обеспечивающих инновационную деятельность на предприятии, формируется исходя из решаемых задач: коммерческий анализ потенциальных потребителей инноваций; поиск перспективных идей, источников функционирования; организация создания и внедрения новшества; тиражирование; поддержка и утилизация. Общеизвестно, что для получения качественной информации необходимо: сформулировать цели, определить потребности, построить информационные базы для наблюдения [1].

В управлении инновациями, прежде всего, принимается стратегическое решение – определение направления работ. Принятие этого намерения определяет потребность в конкретной информационной базе. Далее принимаются тактические решения по выбору наилучшего пути достижения цели и, наконец, ежедневно принимаются оперативные решения конкретных вопросов инновации, что также требует своей информационной базы.

Таким образом, роль информации в управлении инновациями базируется на принципе неразрывности триады: цели – потребности – базы (принцип «3В» – по-французски «buts-besoins-bases» [4]).

В целом для успешной реализации стратегических, тактических и оперативных целей при реализации инноваций предприятию рационально формировать следующие информационные базы:

- конкуренция (действующие и потенциальные конкуренты);
- рынок (потребители, каналы сбыта, цены);
- технология (конструирование, производство, использование);
- ресурсы (материально-технические, рабочая сила, финансы);
- законодательство;
- общие тенденции (политические, экономические и т.п.)

Отметим, что наибольшую практическую значимость имеет информация, представленная в систематизированном виде для многократного использования, т.е. в виде информационных ресурсов. Это предопределяет необходимость создания информационной системы, способной обрабатывать большие объемы информации. К информации для наполнения информационной системы, помимо прочих требований, предъявляется требование поддержания актуальности данных.

Главной тенденцией в современном мире является эволюция рыночной экономики в экономику информационную. Становится всё более очевидным, что экономика завтрашнего дня – это такая система, которая сможет обеспечить наиболее полное удовлетворение потребности общества в информации, в том числе потребности инновационных компаний в информационном обеспечении.

Именно на решение такого рода задач и направлена система информационного обеспечения инновационного предприятия, которая должна включать в себя подсистемы правового обеспечения, как локального (нормативные документы предприятия), так и внешнего, организационного обеспечения, маркетинга, производственного планирования, работы с клиентами, информационно-поисковых служб, аналитического обеспечения и ряд других [1].

Использование информационной системы поддержки инноваций позволяет минимизировать способы неудачных вложений средств в проекты, обосновывать количество денежных средств, выделяемых для ведения перспективных разработок, а также вырабатывать необходимые управленческие решения, способствующие успешному осуществлению инновационных замыслов.

#### *Список литературы*

1. Гольдштейн Г.Я. *Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика: монография.* – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
2. Николаева Т.П. *Основы информационной экономики: Учебное пособие.* – СПб.: ООО «ЛЕКС СТАР», 2001.
3. Трифилова А.А. *Анализ инновационных процессов // Инновации.* – 2005. - №5.
4. Хант Ч., Зартарьян В. *Разведка на службе Вашего предприятия.* – Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992.



## **ПРОСУМЕНТ КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Слово просуммент получилось от соединения английских слов «продуцент», то есть предприниматель, и «консуммент» - потребитель. Предприниматели зарабатывают деньги. Консументы или потребители тратят деньги. Просумменты зарабатывают деньги, когда их тратят.

Финансово независимые люди всегда видели выгоду, вытекающую из просумпции. Они понимают разницу между инвестицией (когда деньги прибывают) и расходом (когда деньги убывают).

Большинство людей, которые мыслят традиционно, стараются копить деньги, работая на окладе. Это очевидный способ накопления сбережений. Когда люди, работающие на окладе, хотят накопить сбережения, они пытаются получить повышение по службе или ищут более высокооплачиваемую работу, или работают сверхурочно, или работают на одной или нескольких работах.

Они могут поменять работу, но не меняют своего мышления. И продолжают мыслить конвенционально, т. е. общепринятым образом.

Большинство людей думают конвенционально и тогда, когда совершают покупки. Нас учат «экономить» деньги, и мы покупаем со скидками или на распродажах. Делая покупки в магазинах со скидками, все больше и больше людей ищут «экономии», покупая дешевле, а не умнее. Поэтому лавинообразно развиваются дешевые супермаркеты.

Клиенты толпятся в дешевых магазинах и входят на вновь появившиеся витрины в Интернете, стараясь «сэкономить» деньги, покупая дешевле. Но они обманывают сами себя. Нельзя «сэкономить» деньги посредством консумпции, независимо от того, по какой цене ты купишь товар, потому что деньги уходят от тебя, а не приходят.

В действительности мы покупаем пассивы вместо активов, работаем все больше времени для того, чтобы купить больше переоцененных товаров, увеличиваем долг на кредитных картах, так чтобы производители наращивали себе капитал (активы).

Существует способ, благодаря которому покупатели могут иметь то, что имеют производители без многомиллионных инвестиций.

Для простых людей просумпция является натуральным способом накопления больших финансовых средств. Почему? Потому что, когда мы просуммируем, мы увеличиваем наши потребительские умения, а это единственная вещь, в которой мы хорошо разбираемся, это и есть консумпция.

Однако мы не так хороши в сфере накопления больших финансовых средств. Тем не менее, просуммируя, мы становимся партнерами опытного производителя. Перед просумментами стоит задача покупать продукты и услуги от производителя и рекомендовать их нашим знакомым. А задача производителя – производить, накапливать и доставлять их нам.

Производитель награждает нас, давая нам скидки и премии за рекомендации, за то, что мы увеличиваем спрос на продукты производителя. В этой формуле все имеют выгоду. Мы, просумменты, делаем то, в чем хороши. Производитель – делает то, в чем он хорош. И все зарабатывают деньги. Это очень хорошая и взаимовыгодная идея.

Налаживая сотрудничество просуммента с производителем, мы можем извлекать выгоду, связанную с производством, без какой-либо ответственности. Как просумменты, мы можем зарабатывать деньги, когда их тратим. Люди, которые хотят накапливать большее состояние для себя и своей семьи, не должны себя принуждать к ограничению консумпции. Они нуждаются в просумпции.

Определение просумпции является в равной степени идеальным определением для рекомендательной торговли – покупать разумнее, а не дешевле и учить других, чтобы поступали так же.

Разница между просумпцией, основанной на покупке продуктов в собственном рекомендательном бизнесе, и консумпцией, основанной на покупках в магазине, такая же, как разница между следующими явлениями: владеть чем-либо и нанимать что-либо, активами и пассивами, инвестициями и расходами, увеличением сальдо на счете и пустым счетом.

Ключевым моментом просумпции является разумная покупка, а не дешевая, мышление долгосрочное, а не краткосрочное, мышление владельца, а не нанIMATEЛЯ. Практически каждый, кто поймет основные принципы просумпции, может научиться накапливать денежные средства благодаря изменению своих потребительских привычек.

Кроме того, индустрия прямых продаж – один из немногих секторов торговли, который, по словам экспертов, должен только выиграть вследствие финансового кризиса. Компании рассчитывают увеличить продажи за счет более выгодных цен по сравнению с традиционной торговлей, а также привлечь новых бизнес-партнеров из числа тех, кто потерял работу или столкнулся с сокращением зарплат.

*Н.В. Шумакова  
Курганский государственный университет, г. Курган*

## **РЕАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОГРАММЕ «1С:ЗАРПЛАТА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 8»**

Эффективность работы предприятия во многом зависит от грамотного управления персоналом, т.к. одним из важнейших ресурсов любого предприятия являются его сотрудники. Управление персоналом не сводится к ведению личных дел работников и сбору соответствующих данных. Для успеха бизнеса необходим современный подход к отбору персонала, разработка системы мотивации и оценки деятельности работников. Требуется регулярный анализ с целью выявления общих тенденций и рационального использования полученных результатов.



Управление данными о сотнях работников, проведение мероприятий по подбору и обучению персонала, оценке квалификации производственного и управленческого состава требует применения программных продуктов, позволяющих эффективно планировать и осуществлять кадровую политику предприятия. Существует множество тиражируемых бухгалтерских пакетов различной мощности и стоимости, одним из поставщиков которых является фирма «1С».

Тиражный продукт «1С: Зарплата и управление персоналом 8.1» - продукт нового поколения системы программы «1С: предприятие» - помогает комплексно решать вопросы расчета заработной платы и реализации кадровой политики предприятия. Основное преимущество программы перед предыдущей версией «1С: Зарплата и Кадры 7.7» – это реализация не только инструмента учета кадров, но и инструментария управления персоналом, также реализована мощная подсистема кадровой аналитической отчетности.

Предметная область, автоматизируемая прикладным решением «1С: Зарплата и Управление Персоналом 8», поясняется следующей схемой, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 - Блок-схема «1С: Зарплата и управление персоналом 8»

Программа позволяет вести в единой информационной базе учет от имени нескольких организаций, которые представляют собой единое предприятие. В программе реализованы два вида учета – управленческий и регламентированный. При этом управленческий учет ведется по предприятию в целом, а регламентированный – для каждой организации по отдельности.

Прикладное решение автоматизирует следующие направления деятельности по управлению персоналом:

- планирование потребностей в персонале;
- решение задач обеспечения бизнеса кадрами - подбор, анкетирование и оценка;
- кадровый учет и анализ кадрового состава;
- анализ уровня и причин текучести кадров.

Для планирования потребностей предприятия в персонале удобно использовать подсистему «Кадровый план». В процессе кадрового планирования менеджер по персоналу может просматривать информацию о свободных рабочих местах, редактировать ее, а также добавлять новые вакансии.

В программе реализовано два режима формирования «Кадрового плана». Один режим предполагает ввод данных о потребности в персонале в соответствии с «управленческой» структурой предприятия, представленной центрами ответственности, например, такими подразделениями управленческого учета, как «Производство» или «Сбыт», объединяющими для целей управленческого учета соответственно производственные и сбытовые подразделения всех юридических лиц, входящих в предприятие. Второй режим предусматривает ввод информации о потребности в соответствии со штатной структурой организаций – юридических лиц, входящих в состав предприятия. Оценить и проанализировать эффективность кадровой работы можно с помощью отчетов «Состояние кадрового плана» и «Исполнение кадрового плана». При помощи отчетов по состоянию кадрового плана можно получить оценку эффективности работ по набору сотрудников, количество вакантных рабочих мест и данные о планируемых затратах на персонал.

Прикладное решение «Обеспечение бизнеса кадрами» облегчает процесс подбора кадров и одновременно способствует повышению качества этого процесса за счет автоматизации и документирования операций по подбору и оценке кандидатов на работу в организации.

Для автоматизации работы с заявками кандидатов используется специальный инструмент «Набор персонала». В процессе работы с заявкой кандидата доступны разнообразные действия. Для заявки можно назначить вакансию, указать состояние заявки, например «Принята к рассмотрению» или «Отклонена». Информация на каждого кандидата на вакантное рабочее место вводится в систему. Для анализа в дальнейшем эффективности затрат на привлечение персонала необходимо указать источник информации, благодаря которому кандидат узнал о вакансии. Также в данной подсистеме выполняются следующие решения: хранение личных данных о кандидатах как о физических лицах; хранение материалов, появляющихся в процессе работы с кандидатом, от резюме до результатов анкетирования; планирование встреч с кандидатами и регистрация принятых решений вплоть до принятия на работу. Основным инструментом системы – автоматизированное рабочее место менеджера по персоналу, при помощи которого можно осуществлять все этапы работ по заполнению вакантных рабочих мест.

Оценка компетентности работников и контроль результатов оценки выполняются в подсистеме «Управление компетенциями». Под компетенциями понимаются качества и способности, необходимые работнику для исполнения должностных обязанностей. Для каждой должности в справочнике «Должности» можно задать список должностных компетенций.

Также для каждой компетенции в программе можно ввести шкалу оценок и сопоставить конкретную оценку с уровнем компетенции. Определение степени компетентности работника происходит в процессе аттестации. Для анализа оценок работников можно использовать отчет «Оценки компетенций работников». На основании оценки работника принимаются ключевые решения: прием на работу, ротации, изменение

оплаты труда, потребность в обучении, увольнение.

Подсистема «Обучение работников» — это составная часть задачи по обеспечению необходимой квалификации персонала. Конфигурация помогает организовать работу по обучению персонала, разделяя ее на следующие элементы: выявление потребностей в обучении; составление учебных планов; организация обучения; оценка результативности обучения.

Одним из направлений повышения отдачи работников является оптимизация оплаты их труда, целью которой обычно является повышение заинтересованности работников в результатах труда при разумных затратах на оплату этого труда. Основным инструментом в этом случае является разработка схем мотивации для различных групп работников.

Для регистрации схем мотиваций используется подсистема «Управление мотивацией». При разработке различных схем можно использовать произвольное количество ключевых показателей эффективности отдельного работника, подразделения предприятия или предприятия в целом и широкий перечень алгоритмов расчета собственно оплаты труда работника. Разработанные службой управления персоналом или сторонними консультантами схемы мотивации используются далее как шаблоны при описании системы оплаты конкретного работника, то есть при приеме на работу или при изменении условий оплаты соответствующие документы могут быть заполнены автоматически.

Подсистема «Учет персонала» предполагает хранение личных данных о сотрудниках, а также служебной информации. Далее регистрируется карьера работника: прием на работу, служебные перемещения, отпуска и командировки вплоть до увольнения.

В программе предусмотрено планирование участия работников компании во встречах, совещаниях и во внутренних и внешних мероприятиях (выставки, семинары, конференции и т.д.). Также реализована возможность ведения графика отпусков сотрудников и сопоставления отпусков, запланированных и фактически ими использованных. Для формирования графика отпусков применяются соответствующие инструменты. С их помощью менеджер может выяснить, имеет ли работник право на запрашиваемый отпуск, не противоречит ли отпуск намеченным мероприятиям, в которых работник должен участвовать по производственной необходимости. Так же как и в других инструментах программы, все действия менеджера при этом сопровождаются различными справками.

Для графического представления данных об отпусках применяются график и диаграмма Ганта. При помощи графика можно оценить концентрацию планируемых отпусков. На диаграмме Ганта можно увидеть пересекающиеся отпуска, а также проконтролировать использование отпуска.

Как показала практика, использование программы «1С:Зарплата и Управление персоналом 8» способствует повышению эффективности кадровой политики компании. Службе управления персоналом программа позволит оценить степень укомплектованности штатов предприятия, оценить «качество» персонала, проанализировать уровень и причины текучести кадров и сво-

временно принять меры для обеспечения деятельности предприятия необходимыми специалистами.

*М.А. Эмедова*

*Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск*

## **К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ОТРАСЛЕВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Улучшение финансово-экономического состояния предприятия является одной из важнейших задач каждого предприятия безотносительно того, собирается ли предприятие целенаправленно каким-либо образом воздействовать на инвестиционную привлекательность или нет.

Рассматривая вопрос об управлении инвестиционной привлекательностью отраслевого промышленного комплекса, необходимо, в первую очередь, отметить, что в этом процессе взаимодействуют интересы потенциальных инвесторов, интересы отрасли и интересы государства.

Оценивая привлекательность компании для вложения в нее средств, инвесторы обязательно обращают внимание на такие показатели, как динамика роста прибыльности компании, долю занимаемого ей рынка, обороты компании (в особенности это интересно инвесторам — банковским структурам), оценку активов компании, характеристику реализуемой ею продукции, масштабность и продуманность инвестиционных проектов.

Важность выбора предпринимателем оптимального пути продвижения проекта к инвесторам характеризуется общей величиной затрат на разработку и продвижение проекта к потенциальным партнерам и инвесторам. Выбор оптимальной стратегии поиска инвесторов повышает шансы на успех и сулит значительное сокращение затрат.

Можно говорить о наличии как минимум трех основополагающих подходов к изучению инвестиционной привлекательности: портфельного, имущественного, проектного.

Портфельный подход акцентирует внимание на изучении инвестиционной привлекательности различных финансовых инструментов для размещения средств (акций, облигаций).

В рамках имущественного подхода анализируется инвестиционная привлекательность реальных активов предприятий.

И, соответственно, проектный подход сосредотачивается на исследовании привлекательности финансирования инвестиционных проектов.

Каждый из названных подходов по-своему трактует понятие инвестиционной привлекательности, что, в свою очередь, влияет и на управление последней.

Инвестиционная привлекательность предприятия испытывает инвестиционное воздействие отрасли, региона и государства.

Инвестиции в имущественный комплекс предприя-

тия или, как их еще называют, реальные инвестиции обычно связаны с повышением эффективности производства. Они предполагают вложение средств в обновление или замену производственного оборудования, во ввод новых производственных мощностей.

Вложения такого характера могут осуществляться в различных формах: коммерческие кредиты или лизинговые операции; прямые вливания в виде дотаций, субсидий, субвенций.

В целом, как указано в Федеральном Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. При этом для их реализации необходима проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Говоря об инвестиционных проектах как объектах финансирования за счет сторонних участников, необходимо отметить, что последних интересуют, в первую очередь, два параметра: эффективность проекта в целом; эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом определяется как способность достичь его целей в сопоставлении с необходимыми на то затратами.

Эффективность участия в проекте напрямую зависит от степени достижения целей конкретного инвестора в сравнении с его вкладом в проект.

Другими словами, для инвесторов – участников проекта важным является способность предприятия – исполнителя эффективно освоить предоставленные ресурсы и увеличить стоимость пакетов акций инвесторов.

Инвестиционная привлекательность может рассматриваться как объект институционального влияния со стороны государства, направленного на привлечение инвестиционных ресурсов в целях получения инвесторами прибыли или достижения иного полезного эффекта, а также реализацию государственных интересов по обеспечению устойчивого экономического роста и рациональных структурных пропорций национального хозяйства.

По своей специфике инвестиционная привлекательность предприятия – это категория воспроизводственная, структурная. Являясь одним из неотъемлемых механизмов стабильного самовоспроизводства общества и его базовых экономических элементов, инвестиционная привлекательность выступает как противоречивое единство двух характеристик: экономического содержания (инвестиции) и психологической формы (привлекательность), т.е. субъективных оценок объективной деятельности. Суть её заключается в том, что благоприятная инвестиционная среда наряду с инвестиционной привлекательностью предприятия и экономическими возможностями инвестора становится побуждающим мотивом к инвестиционной деятельности: определению цели и оценке альтернативных вариантов. Далее следует принятие решений, реализация стратегии, оценка результатов.

Инвестиционная привлекательность конкретного хозяйствующего субъекта представляется нам многомерным явлением, включающим в себя информационную, кадровую и иные виды привлекательности.

Обобщающим критерием инвестиционной привлекательности кадрового ядра промышленного предприятия является удельный вес и динамика роста количества высококвалифицированных рабочих и специалистов в промышленно-производственном персонале. Важно подчеркнуть удельный вес высококвалифицированных специалистов, обладающих современными знаниями и технологиями.

Для оценки инвестиционной привлекательности необходимы отбор системы показателей, прямо или косвенно характеризующих инновационную деятельность предприятия; дифференцированное ранжирование предприятия на основе группировки выбранных показателей и определение места по их сумме; выбор общего критерия для экспресс-анализа.

Финансовая привлекательность промышленного предприятия – центральное звено инвестиционной привлекательности. Для любого инвестора она заключается в получении стабильного экономического эффекта от финансово-хозяйственной деятельности. Если этот эффект нестабилен, при инвестировании неизбежен финансовый риск. Критерии финансовой привлекательности – показатели, характеризующие финансовое положение компании (ликвидность, финансовая устойчивость и платежеспособность) и уровень ее деловой активности (оборачиваемость активов, рентабельность продукции и производства).

Территориальная привлекательность промышленного предприятия – система критериев выгодного для инвестора геопространственного положения и развития предприятия: макроэкономическое положение города или региона, где оно находится, в национальном и международном рыночном хозяйстве, а также микрогеографическое положение предприятия внутри города.

Экологическая привлекательность промышленного предприятия определяется на основе экологической оценки природной среды предприятия, производственного процесса, производимой продукции.

Социальная привлекательность промышленного предприятия является критерием конкурентоспособности предприятия, его престижности для трудоустройства, привлекательности для инвестора. При анализе социального климата обращают внимание на условия труда, уровень заработной платы, социальный пакет.

Большинство авторов предлагают производить оценку привлекательности промышленного предприятия на основе расчетов дисконтирования денежных потоков. Другая группа авторов предлагает методики, не предполагающие дисконтирование. В то же время все авторы не отрицают наличия тех и других методик оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

С позиций же государства инвестиционная привлекательность отдельных субъектов экономики представляется важнейшим инструментом обеспечения экономической безопасности.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

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

Артамонова Ирина Александровна - преподаватель НОУ «Зауральский гуманитарно-технологический институт»

Аракелян Ирина Юрьевна - старший преподаватель кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Бажанова Марина Игоревна - аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет

Базилюк Юлия Олеговна - аспирант кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Богомолова Ирина Викторовна - старший преподаватель, Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

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

Васильева Ольга Евгеньевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Володина Елена Васильевна - д-р экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Воробьева Ольга Алимовна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Воронцов Борис Сергеевич - д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой «Общая физика», Курганский государственный университет

Воротынцева Татьяна Викторовна - студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

Гончаров Кирилл Владимирович - студент специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

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

Гудович Галина Константиновна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Липецкий государственный технический университет

Джурабаев Кахраман Турсунович - доктор экон. наук, профессор кафедры «Организация производства», директор Учебного бизнес-центра, Новосибирский государственный технический университет

Дик Оксана Сергеевна - аспирант кафедры «Финансы и менеджмент», Гуманитарный институт, г. Москва

Дроненко Николай Михайлович - ассистент Курганского филиала Уральского института экономики, управления и права

Ефимова Ксения Георгиевна - аспирант кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Ефимова Наталья Вячеславовна - ассистент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Жуйкова Мария Сергеевна - аспирант Ижевского государственного технического университета

Забирова Анастасия Сергеевна - аспирант кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Зенкова Виктория Сергеевна - ассистент Курганского филиала Уральского института экономики, управления и права

Згура Марина Сергеевна - студентка специальности «Менеджмент», Курганский государственный университет

Зотова Нина Николаевна - канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Зырянова Ольга Тимофеевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Иванова Марина Анатольевна - старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Иванова Ирина Владиславовна - аспирант Пензенского государственного университета

Исакова Татьяна Игоревна - канд. пед. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Казанцев Александр Ивановна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет



Калинин Михаил Сергеевич - аспирант кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Келасов Александр Нодариевич - аспирант кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Кислякова Марина Анатольевна - аспирант кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Коваль Алевтина Евгеньевна - канд. геогр. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Конева Любовь Юрьевна - студентка специальности «Экономика и управление», Курганский государственный университет

Коновалова Вера Петровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Константинов Роман Викторович - аспирант кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Коняхина Любовь Николаевна - канд. ист. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Коркина Инна Викторовна - студентка специальности «Государственное и муниципальное управление», Курганский государственный университет

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

Кузнецова Ирина Викторовна - студентка специальности «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Кузовенко Тамара Леонтьевна - доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Кузьмин Андрей Владимирович - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Кучина Елена Вячеславовна - канд. экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

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

Лепехова Ольга Николаевна - студентка специальности «Экономика и управление», Курганский государственный университет

Логачева Наталья Модестовна - канд. экон. наук, заведующая кафедрой экономических дисциплин Курганского филиала Уральского института экономики, управления и права

Лысов Илья Александрович - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория», Северо-Западный государственный заочный технический университет, г. Санкт-Петербург

Медведева Дарья Сергеевна - студентка специальности «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Мещеряков Терентий Владимирович - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория», Северо-Западный государственный заочный технический университет, г. Санкт-Петербург

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

Мормышев Виталий Станиславович - старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Надуткина И.Э. - канд. соц. наук, доцент, Белгородский государственный университет

Неустроева Надежда Николаевна - соискатель кафедры «Организация производства», Новосибирский государственный технический университет

Никонов Вячеслав Евгеньевич - ассистент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика», Южно-Уральский государственный университет

Овчаренко Анатолий Валерьевич - ассистент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Орлов Сергей Николаевич - д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

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

Петрова Зоя Алексеевна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Пивоварова Мария Юрьевна - студентка специальности «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Ревякин Роман Сергеевич - аспирант кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Рудакова Варвара Викторовна - ассистент Курганского филиала Уральского института экономики, управления и права

Салийчук Василий Филиппович - канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

Светогоров Сергей Сергеевич - студент специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

Семенов Вячеслав Михайлович - академик МАН ВШ, профессор, д-р экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

Семенова Лидия Михайловна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Скороход Станислав Анатольевич - студент специальности «Организация работы с молодежью», Курганский государственный университет

Смирных Иван Владимирович - студент специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

Солонина Альбина Анатольевна - старший преподаватель кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Сулова Елена Николаевна - старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Суркова Светлана Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Таранов Алексей Степанович - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Трапезников Сергей Викторович - аспирант, Белгородский государственный университет

Трофимов Александр Александрович - студент специальности «Электроснабжение», Курганский государственный университет

Трофимова Лидия Ароновна - канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Уварова Ирина Александровна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Утюмов Юрий Александрович - канд. экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Федорец Елена Владимировна - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Хен Анастасия Илларионовна - соискатель кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Хмелева Фарида Калиакбаровна - старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

Чепелюк Наталья Яковлевна - канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Чупина Татьяна Витальевна - доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Шеметов Андрей Петрович - аспирант кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

Шестакова Марина Юрьевна - старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет

Ширабон Наталья Юрьевна - старший преподаватель кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

Шумакова Наталья Валерьевна - старший преподаватель кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

Эмедова Майя Александровна - соискатель кафедры «Организация производства», Новосибирский государственный технический университет

Юдина Мария Сергеевна - студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Материалы Российской научно-практической конференции  
(г. Курган, 26 ноября 2009 г.)*

Редактор Н.А.Леготина

---

Подписано к печати  
Печать трафаретная  
Заказ

Формат 60x84 1/8  
Усл.печ.л. 18,75  
Тираж 100

Бумага типа №1  
Уч. изд.л. 18,75  
Цена свободная

---

Редакционно-издательский центр КГУ.  
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.  
Курганский государственный университет.