

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Злобин Е.Ф., Полухин А.А., Наумов А.И. Основные проблемы технической и технологической модернизации сельского хозяйства Орловской области.....	3
Уварова А.Я., Небелова Е.В. Формирование производства конкурентоспособной продукции на основе определения ключевой специализации развития региона.....	9

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Маслова И.А. Создание инновационных цепочек на основе принципа «тройной спирали» при взаимодействии ВУЗов, бизнеса и региональных властей.....	18
Смирнов В.Т., Илингин А.И. Миссия и институциональные формы реализации функций государства в регулировании инновационно-инвестиционной деятельности.....	25
Савина О.А. Рынок труда в инновационной экономике: совершенствование структуры подготовки кадров с высшим профессиональным образованием.....	33
Власов Ф.Б. Теоретические основы формирования социального капитала как фактора повышения инновационной активности.....	42

Научная область использования учетно-аналитических систем

Балабанова Т.В. Аналитические процедуры в системе учетно-аналитического обеспечения движения капитальных вложений.....	50
Власова М.А. Динамический и факторный анализ издержек обращения.....	58
Поддубная Л.И. Технологическая карта использования материально-производственных запасов при обработке почвы для целей управленческого учета.....	65
Шайбакова Э.Р. Задачи сегментарной отчетности в условиях функционирования центров ответственности.....	69
Кутер К.М. Особенности учета денег в первых бухгалтерских книгах.....	74
Богатырева В.И. Классификация доходов и расходов в системе бухгалтерского учета организации.....	83

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Гудков А.А. Концепция взаимодействия учетной и налоговой систем в целях формирования управленческого учетно-аналитического обеспечения системы косвенного налогообложения.....	87
Чайковская Н.В. Исследование понятийного аппарата процесса формирования налоговой задолженности в системе прогнозирования и планирования налоговых поступлений.....	94
Попов П.В. Методические подходы к классификации в системе управления и хеджирования финансовых рисков.....	104

Научное развитие экономики и управления предприятием

Попова Л.В. Экономическая информация в управлении промышленным предприятием.....	112
Пономарева А.М., Пономарев А.И. Теоретические основы маркетинг-менеджмента креативной организации.....	117
Скоблякова И.В., Чунаева О.К. Институциональная среда функционирования совместных предприятий.....	127
Гудименко Г.В. Креатив в работе специалиста по рекламе.....	133
Бондарев В.Ф. Экономическая теория адаптации промышленных предприятий в рыночных условиях.....	137
Сизова И.Ю. Особенности воздействия финансовой глобализации на развитие экономики России.....	141

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф., председатель
 Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф., зам. председателя
 Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц., секретарь
 Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
 Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
 Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
 Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
 Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
 Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
 Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
 Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.
 Коростелкина И.А., канд. экон. наук, доц.
 Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р экон. наук, проф.
 Васильева М.В., д-р экон. наук, проф.
 Гетьман В.Г., д-р экон. наук, проф.
 Маслова И.А., д-р экон. наук, проф.
 Павлова Л.П., д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г. канд. экон. наук, доц.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
 Наугорское шоссе, 40
 (4862) 41-98-60
 www.gu-unpk.ru
 E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс 29503
 по объединенному каталогу
 «Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2012

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*

Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*

Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*

Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Korostelkina I.A., *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Get'man V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Dedkova E.G. *Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «*Pressa Rossii*» 29503

© State University-ESPC, 2012

CONTENTS

Science of social management and social development

- Zlobin E.F., Poluhin A.A., Naumov A.I. Key issues and technological modernization of agriculture Oryol.....** 3
- Uvarova A.Y., Nebelova E.V. Production formation of competitive products on base of detinition specilization development in region.....** 9

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Maslova I.A. Establishment of innovation chain on an «triple helix» together with universities, business and regional authorities.....** 18
- Smirnov V.T., Ilingin A.I. Mission and functions of institutional forms of implementation of the state in regulation of innovative investment.....** 25
- Savina O.A. Labour market in innovation economy: improving the structure of training with higher education.....** 33
- Vlasov F.B. Theoretical basis of social capital formation as a factor increasing innovation activity.....** 42

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Balabanova T.V. Analytical procedure in accounting software-analysis of movement of capital investment.....** 50
- Vlasova M.A. The dynamic factor analysis, and distribution costs.....** 58
- Poddubnaya L.I. Technological card of use is material-industrial stocks at soil processing for the administrative account.....** 65
- Shajbakova E.R. Segmental objectives of the statements in the center of liability.....** 69
- Kuter K.M. The peculiarities of money accounting in the first accounting books.....** 74
- Bogatyreva V.I. Classification of revenues and expenditures in the organization of accounting.....** 83

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

- Gudkov A.A. The concept of interaction of accounting and tax system for formation of management accounting – analysis software of indirect taxation.....** 87
- Chajkovskaya N.V. Investigation of the formation of conceptual staff tax debt inforecasting and planning tax income.....** 94
- Popov P.V. Approaches to the classification system management and hedging financial risks.....** 104

Scientific development of economy and operation of business

- Popova L.V. Economic information in the management of industrial enterprises.....** 112
- Ponomareva A.M., Ponomarev A.I. Creative organization theoretical fundamentals of marketing-management.....** 117
- Skoblyakova I.V., Chunaeva O.K. Institutional environment of the joint venture.....** 127
- Gudimenko G.V. Creativity in advertising specialist.....** 133
- Bondarev V.F. Economic theory of adaptation of industrial enterprises in market conditions.....** 137
- Sizova I.Y. Features of the impact of financial globalization on the development of the russian economy.....** 141

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 338.439.222.

Е.Ф. ЗЛОБИН, А.А. ПОЛУХИН, А.И. НАУМОВ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обоснованы проблемы технической и технологической модернизации, инновационного развития сельского хозяйства на уровне Орловской области. На основе ретроспективного анализа оценены тенденции формирования технического потенциала сельского хозяйства региона. Проведен структурный анализ приобретаемой и списываемой техники сельскохозяйственными предприятиями. Представлен анализ технической оснащенности сельского хозяйства Орловской области. Авторами проанализирована возрастная структура тракторов и зерноуборочных комбайнов, используемых сельскохозяйственными производителями. Предложены и экономически обоснованы направления технической и технологической модернизации сельского хозяйства Орловской области

Ключевые слова: *сельское хозяйство, техническая оснащенность, сельскохозяйственная техника, сравнительная характеристика производительности комбайнов и тракторов, рынок сельскохозяйственной техники, экономическая оценка реализации технического потенциала.*

Машинно-технологический комплекс, как инновационная база аграрного производства, является важнейшей производственной системой, регулирующей объемы, качество и экономические характеристики конечной сельскохозяйственной продукции, внедрение высокоэффективных, ресурсосберегающих технологий [5].

В условиях высокой конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции обеспеченность аграрных предприятий техническими ресурсами является одним из ключевых факторов повышения эффективности агробизнеса. Вопросам технической и технологической модернизации, инновационного развития сельского хозяйства уделяется особое внимание на государственном уровне. В проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы выделена отдельная подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» предусматривающая осуществление стимулирования сельскохозяйственных производителей к модернизации своего машинотракторного парка. В Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года заложено, что российские и локализованные производители тракторов к 2020 году выйдут на объем продаж более 65 тыс. шт. тракторов в год; зерно- и кормоуборочных комбайнов более 9 тыс. шт. в год.

Цель технической и технологической модернизации сельскохозяйственных предприятий – обеспечение сельскохозяйственного производства техническими ресурсами, позволяющее достигнуть максимальный экономический эффект при производстве сельскохозяйственной продукции в условиях конкуренции. В этой связи воспроизводство технической базы сельскохозяйственных предприятий необходимо рассматривать с точки зрения модернизации технического парка, а не как обновление новой техникой взамен устаревшей и списанной. В этой связи, необходимо детально изучить современную оснащенность сельского хозяйства техникой (как современной, так и устаревшей морально и физически), особенности формирования материальной базы для приобретения техники, механизмы государственной поддержки и сформулировать организационно-экономические основы эффективной модернизации технической базы АПК [1].

Современный уровень механизации сельскохозяйственного производства позволяет получать высокие урожаи этих культур при относительно низкой себестоимости. Следует

указать, что рынок сельскохозяйственной продукции в Орловской области характеризуется высокой конкуренцией. Это связано с тем, что практически все сельскохозяйственные предприятия производят узкий спектр продукции примерно одинакового качества.

В целом оснащение сельхозпроизводства Орловской области техникой характеризуется отрицательной динамикой. В таблице 1 представлены данные о наличии сельскохозяйственной техники в рассматриваемом регионе.

Таблица 1 - Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях Орловской области (на начало года), шт.

Виды техники	Годы						2011 г., % к 2001 г.
	2001	2003	2005	2007	2009	2011	
Тракторы	10183	8996	7284	5644	4375	3797	37,29
Зерноуборочные комбайны	3873	3590	2818	1978	1415	1207	31,16
Кормоуборочные комбайны	635	543	437	298	233	202	31,81
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	339	292	242	143	85	80	23,60
Доильные установки и агрегаты	1111	1019	793	537	375	308	27,72

Как видно из таблицы 1, сокращение количества тракторов и уборочной техники в 2001-2011 гг. происходило постепенно. Причина тому - ее износ. На наш взгляд, сокращение количества техники - естественное явление на фоне уменьшения площади посевов культур и роста производительности современной техники. Следует отметить, что с 2001 по 2011 г. сокращение количества тракторов ежегодно составило в среднем 6,3% (с 10183 единиц в 2001 году до 3797 единиц на начало 2011 года). Парк зерноуборочных комбайнов сокращается темпом 6,9% в год (с 3873 единиц до 1207 единиц соответственно). В таблице 2 представлены данные об обеспеченности посевных площадей Орловской области тракторами и уборочной техникой.

Таблица 2 - Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Орловской области сельхозтехникой (на начало года)

Показатели	Годы						2011 г., % к 2001 г.
	2001	2003	2005	2007	2009	2011	
на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур приходится комбайнов, <i>шт.</i>							
Зерноуборочных	5,7	5,1	4,7	4,0	2,6	2,2	38,6
свеклоуборочных машин	17	18	15	8	3	3	17,6
Приходится тракторов на 1000 га пашни, <i>шт.</i>	7,7	7,2	6,2	5,4	4,6	3,6	46,8
Приходится посевов (посадки) соответствующих культур на единицу техники, <i>га</i>							
Зерноуборочный	175	195	211	251	381	459	в 2,6 раза
на одну свеклоуборочную машину	59	56	68	126	300	389	в 6,6 раза
Нагрузка пашни на один трактор, <i>га</i>	130	139	162	184	219	279	в 2,1 раза

Наблюдаемое сокращение количества техники связано с рядом факторов, таких как: высокая стоимость сельскохозяйственной техники, повышенная её производительность по сравнению со списываемой техникой, изменение технологий возделывания культур, позволившие сократить потребность в оборудовании [2].

В сравнении со странами, обладающими высоким развитым сельским хозяйством (Германия, США, Канада, Аргентина) в России на 1000 га посевов приходится всего 4 трактора. В Аргентине эта цифра равна 8 шт., Канаде – 16 шт. Самый высокий показатель у Германии – 64 шт. на 1000 га. Схожая ситуация и по комбайнам. Недостаточность парка сельхозтехники на 1000 га посевов ограничивает технические возможности

сельхозпроизводителей и снижает производительность труда в сельском хозяйстве.

Объективные данные позволяют констатировать уменьшение парка сельскохозяйственной техники Орловской области. В то же время высокая загруженность сельскохозяйственной техники в России в целом и в анализируемом регионе в частности, можно рассматривать как конкурентное преимущество. Так увеличение годовой нагрузки на современную технику позволяет значительно сократить сроки её окупаемости (табл. 3).

Таблица 3 - Сравнение технико-экономических характеристик зерноуборочных комбайнов

Показатель	Акрос 530	Полесье 1218	Джон Дир 9640
Производитель	Ростсельмаш	Гомсельмаш	Джон Дир
Страна	Россия	Белоруссия	США
Мощность, л/с.	250	240	340
Среднегодовая наработка, га	500-560	420-460	840-1200
Цена одного комбайна, тыс. руб.	5120	4900	9540
Срок окупаемости, лет	5	5	4

* данные по результатам уборки зерновых культур сельскохозяйственных предприятий Орловской области в 2011 году

Сравнительная оценка эффективности использования зерноуборочной техники различных марок показала, что применение комбайнов импортного производства даёт экономический эффект лишь при высокой загрузке. В тоже время анализ показал, что использование при уборке зерновых культур услуг машинно-технологических станций как в расчете на 1 гектар убранной площади, так и в расчете на центнер зерна напрямую влияет на себестоимость готовой продукции. Следует отметить, что потери при уборке новой зерноуборочной техникой российского и иностранного производства различаются незначительно.

Однако следует учитывать возрастную структуру парка уборочной техники и изменения в предпочтениях сельхозпроизводителей при выборе техники. Например, согласно Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., на крупных и средних предприятиях Орловской области зарегистрировано 53,3% зерноуборочных комбайнов и 74,5% тракторов старше 9 лет. Следует отметить, что данные о поступлении новой и списании старой техники свидетельствуют о том, что обновление машинотракторного парка за период с 2007 по 2011 гг. включительно происходило достаточно медленно. Это свидетельствует о том, что приобретенная техника не возмещает в количественном выражении выбывшую [3].

Структурный анализ возрастного состава основных видов сельскохозяйственной техники Орловского региона указывают на то, что, несмотря на уменьшение количества комбайнов и тракторов, наметилась тенденция обновления парка. В то же время обновление происходит как в количественном выражении, так и с точки зрения модернизации парка техники. Сельскохозяйственные производители приобретают технику с более высокими технико-экономическими показателями, нежели выбывающая техника предыдущего поколения.

Вопросы воспроизводства технической базы сельскохозяйственных предприятий касаются как механизмов функционирования рынка сельскохозяйственной техники, так и формирования ресурсов для её приобретения.

Важно отметить, что при формировании парка сельскохозяйственной техники у разных сельхозпредприятий есть определенные предпочтения при выборе производителя. Оценив структурный состав новой и списанной техники, следует отметить, что 1/3 поступивших тракторов произведена за рубежом (без учета тракторов из Республики Беларусь) и превосходят списанные тракторы по техническим характеристикам, таким как: производительность, мощность и надежность.

Современная поступающая импортная техника при уменьшении ее количественного состава позволяет не сокращать объемы производства. Однако многие ученые до сих пор

констатируют снижение технического потенциала отрасли растениеводства, ссылаясь на то, что по нормативу на 1000 га посева соответствующих культур необходимо 10,5 зерноуборочных комбайнов (в среднем по России - 3,0), 12,6 свеклоуборочных комбайнов (в среднем по России - 4). Данные тенденции свидетельствуют о постепенной технической модернизации сельскохозяйственного производства.

Таким образом, в современных условиях при обосновании направлений технической и технологической модернизации, инновационного развития сельского хозяйства региона следует оценивать уровень обновления технических ресурсов. В таблице 4 представлена информация о приобретении новой техники и списании по износу старой техники. Следует указать, что в данной таблице не учитывается вторичный рынок сельскохозяйственной техники, то есть данные реально указывают на обновление парка.

Таблица 4 - Оценка обновления парка основных видов сельскохозяйственной техники в Орловской области

Показатель	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Приобретено новой техники					
Тракторы	110	193	224	75	79
Зерноуборочные комбайны	85	77	123	48	70
Кормоуборочные комбайны	9	15	29	7	7
Свеклоуборочные машины	6	4	3	0	6
Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники, %					
Тракторы	1,9	4	5,1	1,9	2,1
Зерноуборочные комбайны	4,3	4,8	8,7	3,9	5,8
Кормоуборочные комбайны	3,0	6,2	12,4	3,2	3,5
Свеклоуборочные машины	4,2	3,6	3,5	0	7,5

Существенное влияние на техническую оснащенность аграрных предприятий и на механизмы переоснащения оказывает рынок сельскохозяйственной техники, который за последние годы претерпел значительные изменения. По нашим расчетам, при нормальной загрузке зерноуборочные комбайны региона могут убрать в оптимальные сроки порядка 700 тыс. га зерновых культур. Следует заметить, что посевная площадь зерновых в 2011 г. составила 764,7 тыс. га. Эту оценку подтверждают результаты сбора урожая зерновых за 2011 г. Зерноуборочными комбайнами, привлеченными из других областей, было убрано 15% площадей зерновых.

Из вышеизложенного следует, что структура технического парка АПК Орловской области претерпевает изменения. В регионе наблюдается резкое сокращение количества уборочных комбайнов, тракторов и другой сельскохозяйственной техники. Однако это в большей степени свидетельствует о модернизации сельскохозяйственного производства, а не о снижении технического потенциала. Об этом говорят возрастающие объемы производства продукции. Таким образом, считаем, что основными проблемами технической и технологической модернизации сельского хозяйства Орловской области является физический и моральный износ имеющегося парка; неполная загрузка используемой техники; неразвитая дилерская сеть поставщиков сельскохозяйственной техники. Необходимо отметить и тенденцию роста эффективности использования технических ресурсов в сельском хозяйстве региона.

Профессор Маслов Б.Г. считает, что ключевым фактором, обеспечивающим конкурентоспособность сельскохозяйственного производства и стимулирующим субъекты агробизнеса в инновационном развитии, является уровень государственной поддержки [4].

Предпринимаемые в настоящее время меры недостаточны даже для приостановления снижения технического потенциала сельского хозяйства, необходима комплексная поддержка сельскохозяйственных предприятий в вопросах технической и технологической модернизации в долгосрочной перспективе. По расчетам специалистов Департамента сельского хозяйства Орловской области и ученых Орловского отдела экономики

материально-технической базы АПК, ГНУ Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства при развитии отрасли по инерционному сценарию, то есть при незначительной государственной поддержке, технический потенциал сельского хозяйства будет снижаться, будет количественно сокращаться парк сельскохозяйственной техники на фоне его физического и морального износа. Для дальнейшего поступательного развития сельского хозяйства Орловской области необходимы дополнительные меры поддержки и стимулирования технической и технологической модернизации, а также инновационного развития сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Прока, Н.И. Эффективность использования ресурсного потенциала сельского хозяйства Орловской области [Текст] / Н.И. Прока, А.А. Полухин, И.В. Страшко // Вестник Орел ГАУ. – 2010. - №6(27) - С. 2-8
2. Полухин, А.А. Использование материально-технических ресурсов в сельхозпредприятиях Орловской области [Текст] / А.А. Полухин // АПК: экономика, управление. – 2010. – №11 - С. 122-124
3. Проект Государственной программы развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
4. Маслов, Б.Г. Общеэкономическая характеристика состояния сельского хозяйства в Российской Федерации и Орловской области [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - № 7. - С. 22-28.
5. Маслов, Б.Г. История возникновения и основные характеристики единого сельскохозяйственного налога [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - № 8. - С. 66-70.

Злобин Евгений Федорович

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»
Доктор экономических наук, профессор,
директор Финансово-экономического института
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел: 8 (4862) 43-26-11
E-mail: fiogtu@mail.ru

Полухин Андрей Александрович

ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства
Кандидат экономических наук, доцент,
заведующий Орловским отделом экономики материально-технической базы АПК
123007, Москва, Хорошевское ш., 35, корп.2
Тел.: 8 (4862) 45-37-42
E-mail: polukhinogac@yandex.ru

Наумов Александр Иванович

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Доктор экономических наук, профессор
кафедры «Организация предпринимательской деятельности и менеджмента в АПК»
302028, г. Орел, Бульвар Победы, 19
Тел.: 8 (4862) 45-40-50
E-mail: orgkafedra@mail.ru

E.F. ZLOBIN, A.A. POLUHIN, A.I. NAUMOV

KEY ISSUES AND TECHNOLOGICAL MODERNIZATION OF AGRICULTURE ORYOL

In this paper the problem of justified technical and technological modernization and innovation of agricultural development at the level of the Oryol region. Based on a retrospective analysis evaluated trends shaping the technical potential of agriculture in the region. A structural analysis of the acquired and written off vehicles in agricultural enterprises. The analysis of the technical equipment of Agriculture of Orel region. The authors analyzed the age structure of tractors and harvesters used by agricultural producers. Proposed and economically feasible areas of technical and technological modernization of agriculture Oryol region

Keywords: *agriculture, technical equipment, agricultural machinery, comparative analysis of the performance of combines and tractors, agricultural machinery market, the economic evaluation of the implementation of technological capabilities.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Proka, N.I. Jeftektivnost' ispol'zovanija resursnogo potencijala sel'skogo hozjajstva Orlovskoj oblasti [Tekst] / N.I. Proka, A.A. Poluhin, I.V. Strashko // Vestnik Orel GAU. – 2010. - №6(27) S. 2-8
2. Poluhin, A.A. Ispol'zovanie material'no-tehnicheskikh resursov v sel'hozpredpriyatijah Orlovskoj oblasti [Tekst] / A.A. Poluhin // APK: jekonomika, upravlenie. – 2010. – №11 - S. 122-124
3. Proekt Gosudarstvennoj programmy razvitie sel'skogo hozjajstva i regulirovanie ryнков sel'skohozjajstvennoj produkcii, syr'ja i prodovol'stvija na 2013 - 2020 gody. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa URL: Internet resourse: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
4. Maslov, B.G. Obvejekonomicheskaja harakteristika sostojanija sel'skogo hozjajstva v Rossijskoj Federacii i Orlovskoj oblasti [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. Orel: Gosuniversitet-UNPK, 2009. - № 7. - S. 22-28.
5. Maslov, B.G. Istorija voznikovenija i osnovnye harakteristiki edinogo sel'skohozjajstvennogo naloga [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2009. - № 8. - S. 66-70.

Zlobin Evgenij Fedorovich

State University-ESPC
Doctor of Economic Sciences, Professor
Director of Finance and Economic Institute
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29
Numb.: 8 (4862) 43-26-11
E-mail: fioctu@mail.ru

Poluhin Andrej Aleksandrovich

All-Russia Research Institute of Agricultural Economics
Candidate of Economic Sciences,
Head of the Department «Economics Orlovsky material-technical base of agriculture»
123007 Moscow, Khoroshevskoe highway, 35, building 2
Numb.: 8 (4862) 45-37-42
E-mail: polukhinogac@yandex.ru

Naumov Aleksandr Ivanovich

Orel State Agrarian University
Doctor of Economic Sciences, Professor
of the Department «Organization of business and management in agriculture»
302028, Orel, Boulevard of the Victory, 19
Numb.: 8 (4862) 45-40-50
E-mail: orgkafedra@mail.ru

УДК 332.135 (470.319)

А.Я. УВАРОВА, Е.В. НЕБЕЛОВА

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА

Одним из условий формирования кластера в регионе является наличие специализации отраслей. Для формирования модели инновационного развития отрасли эффективными являются технологически взаимосвязанные комплексы, способные производить конкурентоспособную продукцию. В данной статье предложена модель кластера пищевой промышленности в регионе, исходя из имеющегося потенциала и востребованной как на внутреннем, так и внешнем рынке конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, приоритетные направления развития экономики региона, кластер, инвестиционная привлекательность.

Целевой задачей современного периода развития нашей страны является обеспечение высоких темпов роста валового внутреннего продукта, дальнейшее наращивание эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня качества жизни населения. Поэтому возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития.

Процессы глобализации, усиления международной конкуренции, характеризующие мировую экономику, явились объективной предпосылкой смены парадигмы управления конкурентоспособностью, которая состоит в отказе от традиционной промышленной политики и переходе к новой системе организации производства, основанной на использовании преимуществ специализации и кооперации.

Бурное развитие технологий, логистики, средств транспорта привело к тому, что передача информации, движение финансовых потоков стали практически мгновенным, а транспортировка грузов - дешевой и быстрой. В связи с этим важнейшими факторами достижения и удержания превосходства над конкурентами становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур - кластеров.

Одним из условий формирования кластера в регионе является наличие специализации отраслей. Под специализацией понимается форма общественного разделения труда, которая отражает процесс сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях, производствах и на специализированных предприятиях.

Кластерный подход к анализу региональных экономических процессов предполагает, что каждая конкретная отрасль не может рассматриваться отдельно от остальных, а должна системно изучаться внутри комплекса взаимосвязанных секторов. Становление базовой отрасли служит толчком к развитию отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, образуя кластер экономической эффективности, который и должен быть объектом анализа.

Для формирования модели инновационного развития отрасли эффективным является развитие комплексов, которые представляют технологически взаимосвязанные производства и способны производить конкурентоспособную продукцию. Кластерная модель является наиболее эффективной, поскольку добавленная стоимость формируется прежде всего за счет производства конкурентоспособной продукции [1].

Представляется интересным анализ инвестиционной привлекательности Орловской области как региона с относительно большим инвестиционным потенциалом. Это позволяет не только выявить противоречия и тенденции сложившихся способов осуществления инвестиционного процесса, но и предложить пути решения проблем при помощи информационных институтов и механизмов.

Орловская область располагает значительными конкурентными преимуществами для развития сельскохозяйственного производства:

- выгодное территориально-географическое положение в центре Европейской части России;
- благоприятные природно-климатические условия для возделывания большинства сельскохозяйственных культур;
- наличие плодородных земель, материальной базы и трудовых ресурсов;
- развитая транспортная инфраструктура и система информационных коммуникаций;
- мощнейший научный потенциал и уникальная система аграрного образования.

SWOT-анализ социально-экономического положения Орловской области представлен в таблице 1.

Таблица 1 - SWOT-анализ социально-экономического положения Орловской области

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<p align="center"><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - выгодное географическое положение; - развитая транспортная инфраструктура; - низкая стоимость ресурсов; - профессиональная поддержка инвесторов; - наличие природных рекреационных зон; - наличие резервов производственных мощностей; - наличие свободных земельных участков и помещений 	<p align="center"><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - высокая степень физического и морального износа основных производственных фондов; - недостаток современных технологий; - неразвитость использования современных рыночных систем управления, организации труда, ресурсосбережения и т.д.; - недостаток высококвалифицированных кадров; - наличие проблемных предприятий; - недостаточная развитость финансово-кредитных организаций
Внешняя среда	<p align="center"><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - организация различного рода партнерских отношений; - формирование информационно-аналитических баз данных; - развитие местного законодательства; - привлечение специалистов из других городов и регионов; - повышение конкурентоспособности местных предприятий; - разработка программ по масштабному и системному привлечению инвестиций 	<p align="center"><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - сокращение объемов производства местными предприятиями; - ухудшение экологической обстановки города; - ввоз более дешевой продукции из-за пределов города; - тенденция старения населения и оттока молодых кадров; - увеличение степени износа основных фондов; - низкая удовлетворенность населения в социальном обеспечении

Инвестиционная политика в Орловской области строится в нескольких направлениях, главными из которых являются формирование благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего привлекательность региона для инвесторов всех категорий, и выработка приоритетов и стратегических зон инвестиционной деятельности.

В условиях построения инновационной экономики необходимо формировать стратегическую цель развития промышленности региона, направленную на повышение уровня благосостояния населения и стандартов качества жизни, которые могут быть достигнуты при наличии эффективной, сбалансированной и инновационной экономики региона, благоприятных условий для ведения бизнеса и жизни, способствующих повышению капитализации территории.

Для достижения поставленной цели формируются задачи органов управления региона:

- формирование имиджа региона на основе исторических, культурных, социально-экономических ценностей;
- развитие конкурентных преимуществ региона на основе эффективного использования географического, кадрового, инфраструктурного, производственного, интеллектуального, инновационного потенциала;
- построение взаимодействия между властью и бизнесом при реализации инвестиционной политики на основе следующих принципов: стабильность, предсказуемость, устойчивость, эффективность, справедливость, безопасность.

Важнейшим условием повышения инвестиционного потенциала территории выступает наличие инфраструктурно обустроенных площадок под строительство и комплексное развитие промышленных зон, узлов или размещения отдельных объектов инвестирования. Для этого необходимо, чтобы областные администрации проработали перечень действующих и перспективных инвестиционных площадок для организации на них высокотехнологичного и конкурентоспособного бизнеса [2].

В долгосрочной перспективе необходимо рассматривать региональную экономику в качестве конвейера бизнесов, формирование которых обеспечено наличием трех «горизонтов роста».

На первом горизонте находятся текущие виды деятельности региональных предприятий – направления бизнеса, создающие прибыль сегодня и это в основном, как показали исследования предприятия машиностроения и торговли (рис. 1).

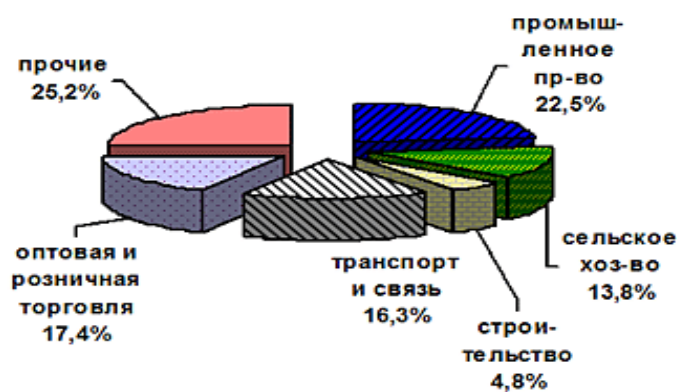


Рисунок 1 – Структура ВРП Орловской области в 2009 г., %

На втором горизонте располагаются перспективные направления бизнеса, которые могут дать прибыль уже в ближайшем будущем – это предприятия приборостроения и электроники, которые могут предложить востребованные рынком конкурентоспособные продукты, способствующие повышению производительности труда и снижению издержек, например, средства управления производством.

Предприятиями-партнерами в приборостроении могут быть ООО «Элинтел», ООО «Спецэлектроника ТД», ЗАО «Электротекс», ЗАО «Протон Импульс», ООО «Потенциал» и НТЦ «Навигатор Технолоджи».

Предпосылками выбора приборостроения как приоритетного направления развития региона можно отметить следующие:

1. Микроэлектроника и информационные технологии были и остаются основной движущей силой в производстве инновационной продукции;
2. Государственная политика в развитии наукоемких технологий способствует активному развитию приборостроения;
3. Постоянная оптимизация процесса производства требует новых идей и способов измерения и измерительных технологий: бесконтактные измерительные технологии, такие, как ультразвуковые и микроволновые, приборы измерения вязкости, приборы измерения коррозии, модульные измерительные системы и т.д.;

4. Повышение требований общества к ответственности предприятий за состояние окружающей среды и, как следствие, разработка технологий очистки воды и воздуха на основе наноструктурированных материалов для различных отраслей;

5. Использование в производстве более современного оборудования формирует потребность в подготовке специалистов со знанием электроники [3].

В этой связи на территории Орловской области возможно формирование кластера «Производство компонентов и интеллектуальных систем измерения, управления, рационального и эффективного реагирования на изменения внешних условий». В рамках данного кластера должно осуществлять производство конкурентоспособной продукции:

1. Производство интеллектуальных средств измерений и коммуникаций:

- высокоточные интеллектуальные датчики давления;
- интеллектуальные измерительные преобразователи температуры;
- расходомеры и счетчики по коммерческому и технологическому учету жидких, газовых сред, нефтепродуктов, пара, воды и водных растворов.

2. Средства цифровых коммуникаций – программный комплекс для эффективной диагностики оборудования.

3. Производство датчиков движения.

4. Производство рекуператоров.

5. Производство тепловых насосов.

Данное направление найдет свое применение в строительстве, машиностроении, приборостроении и т.д.

На третьем уровне находится сфера бизнеса, для которого необходимо оценить научно-исследовательские разработки, которые относятся к шестому технологическому укладу и создавать необходимую научно-исследовательскую, производственную инфраструктуру для вывода данной продукции на рынок. При этом необходимо также формировать спрос на (инновационную продукцию) продукцию шестого технологического уклада на внутреннем рынке. Для Орловской области это формирование инновационного кластера пищевой промышленности (рис. 2).

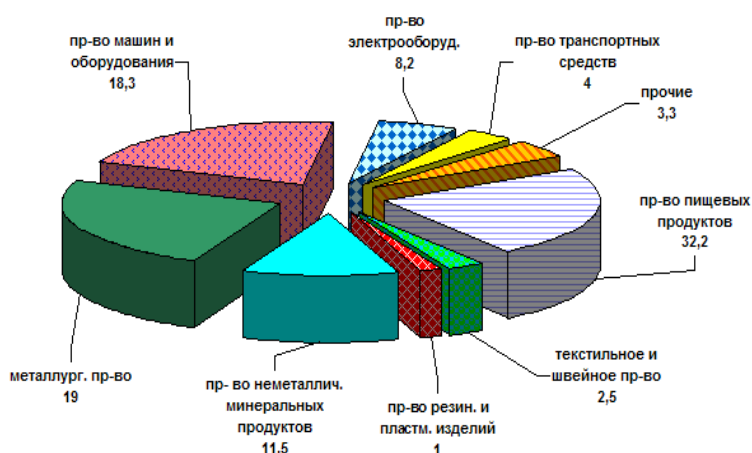


Рисунок 2 – Структура промышленного производства области в 2009 г., %

Агропромышленный комплекс представляет приоритетное направление развития экономики Орловской области. Почти в каждом районе Орловской области есть организации, в основном представители малого бизнеса, которые специализируются на производстве зерновых культур, сахарной свеклы, картофеля, овощей открытого грунта, подсолнечника, рапса, конопли. Также имеются предприятия по переработке молока, картофеля, зерна. Наряду с высокоразвитым растениеводством в настоящее время на территории Орловской области активно формируется высокопродуктивный животноводческий кластер. Это мясное скотоводство и производство молока. Имеется хороший потенциал для развития птицеводства.

Использование ресурсосберегающих технологий, ориентированных на максимальное использование факторов биологизации и поверхностную обработку почвы, современного технологического оборудования для модернизации животноводческих ферм, наращивание генетического потенциала в животноводстве и создание полноценной кормовой базы лежат в основе поступательного увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Улучшение кредитной политики, активизация частного бизнеса, диверсифицирующего свои активы в аграрное производство, создали инвестиционную основу для ухода от низкоинтенсивных технологий, не обеспечивающих конкурентоспособное производство, и внедрения в агропромышленное производство высокопроизводительной техники и других достижений НТП.

Недостаточное потребление организмом необходимых пищевых веществ наносит существенный ущерб здоровью: провоцирует нарушение обменных процессов и развитие ассоциированных с этим патологий.

На современном этапе развития науки и техники одной из основных задач является всемерное совершенствование производства и, в частности, создание новых прогрессивных методов обработки материалов и продуктов, обеспечивающих высокие качественные и экономические показатели.

По мнению профессора Л.В. Поповой, целью разработки стратегии инвестиционного развития пищевой промышленности в Орловской области является повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности, сельского хозяйства, а также реализация новых инвестиционных проектов [5].

Потребление основных видов пищевых продуктов остается ниже рекомендуемых норм, что приводит к возникновению проблемы правильного и сбалансированного питания, от которого напрямую зависит здоровье и работоспособность населения. Эти факты свидетельствуют о необходимости разработки и внедрения в производство функциональных, специализированных пищевых продуктов, а также продуктов, обладающих лечебными свойствами, направленных на решение данных проблем и способствующих профилактике распространенных в России и ее регионах заболеваний. Это, в свою очередь, будет способствовать поддержанию и укреплению здоровья населения, увеличению продолжительности активной жизни, формированию мотивации для ведения здорового образа жизни.

Для решения указанных проблем в регионах разрабатываются соответствующие целевые программы, однако в них не всегда учитывают то, что для успешного существования и развития пищевой промышленности в регионах в условиях неопределенности и повышенного риска стратегическое планирование является единственным способом решения проблем и реализации возможностей, которые могут возникать в будущем. Решение данной проблемы также требует разработки комплексной стратегии инновационного развития предприятий пищевой промышленности, составляющими которой являются продуктовые, технологические, маркетинговые и организационные стратегии, основанные на нововведениях и инновациях.

Пищевая и перерабатывающая промышленность Орловской области обладает большим потенциалом, но производственные мощности используются неэффективно. Имеет место высокая себестоимость продуктов, вырабатываемых местными товаропроизводителями, что приводит к высокой доле на рынке продуктов питания из других регионов и стран. Не смотря на то, что тенденции развития пищевой и перерабатывающей промышленности в Орловской области во многом определяются принятой долгосрочной областной целевой программой «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Орловской области на 2011-2013 годы», многие актуальные проблемы в программе не отражены.

Среди продуктов питания, имеющих особо важное значение для поддержания здоровья, работоспособности и активного долголетия человека, важнейшая роль принадлежит полноценному и регулярному снабжению его организма всеми необходимыми микронутриентами: витаминами, минеральными веществами и микроэлементами.

Микронутриенты относятся к незаменимым пищевым веществам. Они необходимы для нормального осуществления обмена веществ, роста и развития организма, защиты от болезней и неблагоприятных факторов внешней среды, надежного обеспечения всех жизненных функций, включая воспроизводство генофонда.

Организм человека не синтезирует микронутриенты. Способность запастись микронутриентами на сколько-нибудь долгий срок у организма человека отсутствует. Поэтому они должны поступать регулярно в готовом виде (с пищей), в полном наборе и количествах, соответствующих физиологической потребности человека. Результаты массовых обследований, проводимых Институтом питания РАМН, однозначно свидетельствуют о крайне недостаточном потреблении витаминов, ряда минеральных веществ и микроэлементов (железа, йода, кальция и др.) у большей части детского и взрослого населения России.

В большинстве регионов России поливитаминовый дефицит сочетается с недостаточным поступлением йода, кальция, фтора и ряда других макро- и микронутриентов. Дефицит микронутриентов выявляется не у какой-то ограниченной категории детей и взрослых, а является уделом практически всех групп населения во всех регионах страны. Таким образом, недостаточное потребление микронутриентов является массовым и постоянно действующим фактором, оказывающим отрицательное влияние на здоровье, рост и жизнеспособность всей нации.

Весь мировой и отечественный опыт свидетельствует, что наиболее эффективным и экономически доступным способом кардинального улучшения обеспеченности населения микронутриентами является регулярное включение биологически активных пищевых веществ до уровня, соответствующего физиологическим потребностям человека. В Орловской области освоена выпечка йодированных хлебобулочных изделий, вырабатывается кондитерская, молочная, безалкогольная продукция, обогащенная макро- и микронутриентами, витаминными комплексами, продукты диетического и диабетического назначения. В тоже время, ряд необходимых видов профилактического продовольствия не производится вообще. В современных условиях для эффективного функционирования предприятий пищевой промышленности необходима разработка стратегии инновационного развития. На сегодняшний день такая стратегия должна способствовать развитию производства пищевых продуктов, обладающих профилактическими и лечебными свойствами, что обеспечит ориентацию населения на здоровое питание.

Недостаток продовольствия по Орловской области покрывается за счет импорта из других регионов и стран. Несомненно, что пищевая и перерабатывающая промышленность Орловской области не может обеспечить полностью годовой объем потребления по некоторым основным продуктам питания для населения, например, по рыбе и рыбопродуктам, из-за недостаточной сырьевой базы и отсутствия эффективно функционирующих предприятий. Недостаток мясных и молочных продуктов объясняется также отсутствием развитой перерабатывающей базы.

Итогом является разработка продуктов, которые должны удовлетворять потребности населения, удовлетворять требованиям безопасности и быть конкурентоспособными [4].

Так как в последние годы во всем мире отмечается устойчивый рост различных заболеваний эндокринной системы. Наиболее распространенным среди них является сахарный диабет, то есть нарушение работы поджелудочной железы. Второе место в списке таких заболеваний занимают болезни щитовидной железы. Несмотря на все успехи современной медицины, количество заболеваний щитовидной железы по-прежнему не снижается. Также отмечается рост онкологических заболеваний и заболеваний сердечно-сосудистой системы.

На этой волне пищевая индустрия начинает переориентироваться на производство продуктов питания с новыми качествами, улучшающими здоровье. Предлагается формирование кластера «Производство экологически чистых продуктов» в рамках которого будет осуществляться производство экологически чистых продуктов питания быстрого приготовления с комплексными минерально-витаминными добавками, продуктов питания с длительным сроком хранения.

Потребителями продуктов питания быстрого приготовления являются:

- дети дошкольного и школьного возраста, студенты, бизнесмены, офисные работники и служащие, беременные и кормящие женщины, людей пожилого возраста;
- спортсмены, активные люди, туристы, спасатели, шахтеры, вахтовые работники;
- военнослужащие, экипажи самолетов и вертолетов, экипажи кораблей и судов, МЧС.

В этой связи для первого сегмента можно предложить комплекс «7 дней здорового питания»; для второго - суточный паек трехразового питания; для третьего - рациональный паек, который будет включать продукты питания с необходимыми минерально-витаминными добавками, длительным сроком хранения и удобной упаковкой, позволяющей сохранить полезные свойства продукта.

Программа здорового питания, включает серию продуктов питания быстрого приготовления, удовлетворяющих потребность питания и полнорационную по содержанию белками, жирами, углеводами, пищевыми волокнами, витаминами, минералами и другими жизненно важными веществами. Комплекс гарантирует сбалансированность рациона питания, так как содержит широкий спектр биологически активных веществ.

На территории Орловской области имеются необходимые условия для создания пищевого кластера по производству инновационной экологически чистой пищевой продукции.

Орловская область относится к зонам, которые пострадали в результате аварии на Чернобыльской АЭС, что привело к снижению иммунитета людей, а также увеличению количества заболеваний щитовидной железы, росту возникновения онкологических заболеваний. Число пациентов с диагнозом «патология щитовидной железы» заметно возросло в последние годы. Сегодня медики призывают пройти обследование, прежде всего, людей, которые проживали в момент аварии в Брянской, Калужской, Орловской и Тульской областях. К таким заболеваниям относятся: гипотиреоз, микседема, базедова болезнь, тиреотоксикоз, аденома щитовидной железы, рак щитовидной железы и др.

На сегодняшний день население Орловской области потребляет недостаточное количество продуктов питания богатых йодом, таких как морепродукты и морская рыба.

Поэтому для Орловской области актуальным является разработка функциональных пищевых продуктов, обогащенных йодсодержащими добавками. Для профилактики заболеваний эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ предлагаются следующие продукты, разработанные учебно-научно-производственным центром «Пищевые инновации» ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»:

- консервы Соусы «Орловские», изготовленные из плодоовощного сырья с добавлением БАД «Йодказеин». Данные соусы обладают профилактическими свойствами, улучшая деятельность щитовидной железы, предназначены для реализации в розничной торговле и общественного питания;

- вареники быстрозамороженные с плодово-ягодными начинками (с добавлением БАД «Йодказеин»). Вареники обладают повышенной пищевой ценностью и профилактическими свойствами;

- сироп «Стимул» (с добавлением йодита калия) вырабатывается из осветленного яблочного сока с добавлением настоев лекарственного и дополнительного сырья, без применения консервантов. Данный сироп предназначен для реализации в розничной торговой сети, как профилактическое средство, для восполнения недостатка йода в организме человека.

- паста творожная с добавлением БАД «Йодказеин», свекольным сиропом и пшенной кашей.

Для предупреждения заболеваний, связанных с диабетом, необходимо развивать производство овсяного печенья с добавлением порошка топинамбура и сахарозы, булочек с добавлением муки из топинамбура, подсластителя стевиозид, льняного масла и водного настоя из трав «Баланс».

Развитие пищевого кластера по производству экологически чистой продукции даст толчок для создания оздоровительных центров по лечению щитовидной железы. Разработка и производство медицинского оборудования для этих центров возможно на предприятии ЗАО «Научприбор», на котором разрабатываются и производятся в настоящий момент рентгенодиагностическое контрольно-аналитическое и лабораторное оборудование. Среди освоенной заводом продукции: масс-спектрометры (химические, изотопные, электронные), спектрометры для рентгенофлуоресцентного анализа, оборудование для высокоэффективной жидкостной и препаративной хроматографии, аппараты детоксикации крови («искусственная печень»), рентгенодиагностическое медицинское оборудование, системы рентгеновского досмотрового контроля для режимных объектов и др.

В тоже время развитие сельского хозяйства, переработка сельскохозяйственной продукции, производство экологически чистых продуктов для лечения щитовидной железы, создание оздоровительных центров по ее лечению на базе санаториев Орловской области, оснащение этих центров собственным медицинским оборудованием создаст условия для развития туристическо-рекреационного кластера.

Для участия в интеграционном процессе важно иметь ядро интеграции, которое предполагает близость уровней экономического развития. Создание инновационноориентированного пищевого кластера в Орловской области – это стратегическая задача, реализация которой является необходимой не только для Орловской области, но и для соседних регионов, таких как Липецкая, Брянская, Тульская, Калужская и Курская, что, несомненно, будет способствовать более быстрому и выгодному налаживанию сотрудничества.

К числу объективных причин успешности развития данного направления следует отнести наличие большого потенциала: существует ряд научных и промышленных организаций, вузов, которые обладают необходимым заделом и базой для масштабирования технологий, исследования свойств этих пищевых продуктов и их внедрения в практику. Лидирующее положение здесь занимают предприятия хлебопекарной и молочной отраслей промышленности.

Стремительное, а вместе с тем динамичное, поступательное развитие экономики обуславливает необходимость разработки универсального подхода к конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности на основе интеграционных связей. Интеграционные связи является с основными инструментами повышения конкурентоспособности позволят обеспечить более устойчивую и эффективную работу предприятий в динамике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пятинкин, С.Ф., Бысова, Т.П. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт: учебное пособие [Текст] / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Бысова. – Минск: Издательство Тесей, 2008.
2. Уварова А.Я., Небелова Е.В., Стрелкова О.В. Формирование инвестиционной привлекательности промышленности региона [Текст] / А.Я. Уварова, Е.В. Небелова, О.В. Стрелкова // Сборник статей Международной научно-практической конференции. - Абакан: Издательство ГОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», 2010.
3. Уварова А.Я. Проблемы и перспективы совершенствования управления и законодательства в области внешнеэкономической деятельности [Текст] / А.Я. Уварова // Материалы научно-практической конференции. - Орел: Издательство редакции журнала «Образование и общество», 2010.
4. Сайт ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК» [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource: <http://www.gu-unpk.ru>

5. Попова, Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - № 10. - С. 15-21.

Уварова Алена Ярославовна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственное управление и финансы»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 42-11-05

E-mail: president-kcpp@yandex.ru

Небелова Елена Вячеславовна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 42-11-05

E-mail: neb.elena2010@yandex.ru

A.Y. UVAROVA, E.V. NEBELOVA

PRODUCTION FORMATION OF COMPETITIVE PRODUCTS ON BASE OF DEFINITION SPECILIZATION DEVELOPMENT IN REGION

One of the cluster formation in the region is the existence of branch specialization. To form the model of innovative development of the branch efficiently is to develop complexes which are presented as interconnected productions and are able to produce a competitive product. In this article the model of food industry in the region in terms of existing potential and competitive production indemand as at domestic as at foreign markets.

Keywords: regional competitiveness, priority directions of regional economic development, cluster, investment attractiveness.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Pjatinkin, S.F., Bysova, T.P. Razvitie klasterov: suwnost', aktual'nye podhody, zarubezhnyj opyt: uchebnoe posobie [Tekst] / S.F. Pjatinkin, T.P. Bysova. – Minsk: Izdatel'stvo Tesej, 2008.
2. Uvarova A.Ja., Nebelova E.V., Strelkova O.V. Formirovanie investicionnoj privlekatel'nosti promyshlennosti regiona [Tekst] / A.Ja. Uvarova, E.V. Nebelova, O.V. Strelkova // Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. - Abakan: Izdatel'stvo GOU VPO «Hakasskij gosudarstvennyj universitet im. N.F. Katanova», 2010.
3. Uvarova A.Ja. Problemy i perspektivy sovershenstvovanija upravlenija i zakonodatel'stva v oblasti vneshnejekonomicheskoj dejatel'nosti [Tekst] / A.Ja. Uvarova // Materialy nauchno-prakticheskoj konferencii. - Ore: Izdatel'stvo redakcii zhurnala «Obrazovanie i obwestvo», 2010.
4. Sajt FGBOU VPO «Gosuniversitet – UNPK» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa URL: Internet resourse: <http://www.gu-unpk.ru>
5. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-kontrol'noj sistemy raschetnyh odnoszenij na promyshlennom predprijatii [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - № 10. S. 15-21.

Uvarova Aljona Yaroslavovna

State University-ESPC

Candidate of Economic Science, Head of the Department «State administration and finances»

302020, Ore, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 42-11-05

E-mail: president-kcpp@yandex.ru

Nebelova Elena Vyacheslavovna

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «State administration and finances»

302020, Ore, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 42-11-05

E-mail: neb.elena2010@yandex.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.34

И.А. МАСЛОВА

СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕПОЧЕК НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВУЗОВ, БИЗНЕСА И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ

В современных условиях важное место отводится задаче интеграции науки, образования и инновационной деятельности. Предполагается, что это является одним из решающих факторов развития экономики и общества. В статье автором рассматриваются возможности участия ВУЗов, бизнеса и региональных властей в создании инновационных цепочек.

Ключевые слова: инновационные цепочки, инновационное развитие, принцип «тройной спирали», ВУЗ, бизнес, региональные власти.

Потребность в высококвалифицированных и инициативных работниках обостряется в новых условиях, ведет к естественной интеграции ВУЗа и основных работодателей, потребителей их услуг. Интеграция позволяет работодателям действенно участвовать в формировании и оснащении программы обучения, закладывая в условия специализации свои технологические «платформы», активно знакомиться с будущими выпускниками, привлекая их для прохождения практики и участия в проектах по своей проблематике.

Одной из актуальных задач экономики, основанной на знаниях, является организация тесного взаимодействия ВУЗов и работодателей. Эта масштабная задача включает появление новых правовых норм и новых типов договоров, которые бы содействовали ВУЗам в подготовке специалистов, а предприятиям – в оснащении кадрами. Настоящее время – период осмысления опыта и выявления наиболее удачных форм такого сотрудничества.

Необходимость качественных сдвигов, происходящих в современной экономике, связана с убывающими возможностями и снижающейся эффективностью традиционных ресурсов экономического роста. Это означает, что доминантой в становлении модели экономического роста России в XXI веке становится система инновационного развития научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг. Инновационные технологии являются одним из главных базисов построения «экономики знаний», основанной на высоких технологиях, научно-промышленном потенциале и интеллектуальной собственности.

Современная экономика характеризуется процессами перегруппировки источников и факторов, определяющих экономическое развитие. Наблюдающаяся тенденция сокращения традиционных способов экономического роста, связанная с исчерпыванием физических объемов ресурсов, повышением цены и снижением эффективности их использования, приводит к тому, что ведущей силой экономического роста в XXI веке становится система инновационных процессов, научных процессов, новых технологий, продуктов и услуг.

Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [4].

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной

деятельностью [1].

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства.

Инновационный процесс представляет собой последовательность действий по инициации инновации, по разработке новых продуктов и операций, по их реализации на рынке и по дальнейшему распространению результатов.

Инновационный процесс – это процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта.

Основные этапы инновационного процесса приведены на рисунке 1.

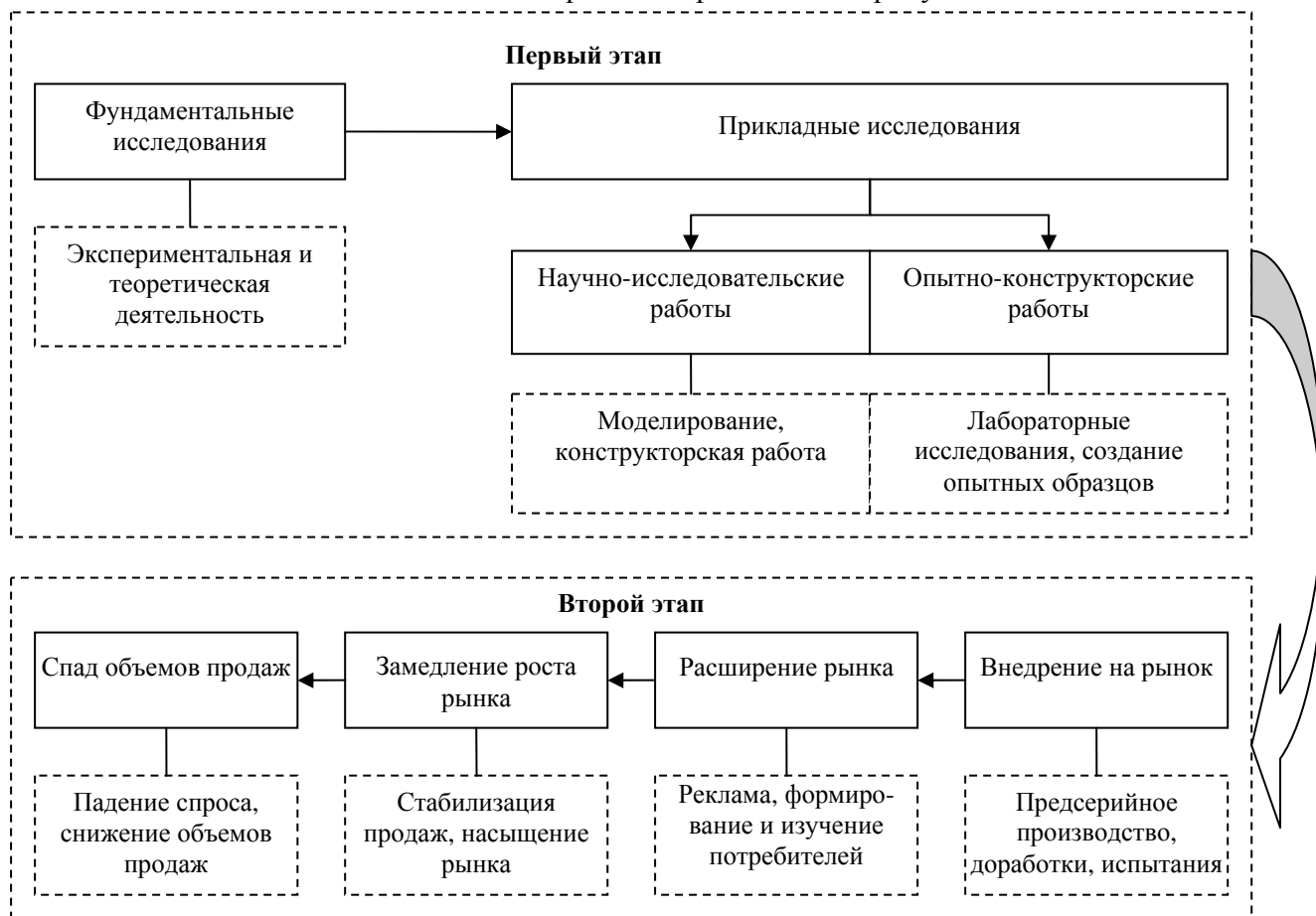


Рисунок 1 – Основные этапы инновационного процесса

Укрупнено инновационный процесс делят на два этапа: первый этап – научные исследования и конструкторские разработки, второй этап представляет собой жизненный цикл продукта.

На первой стадии инновационного процесса исполнителями работ являются: творческие коллективы ученых и инженерно-технических работников ВУЗов, университетов, институтов, научно-технических центров.

Возникновение инновационных идей и возможность использования новых научных результатов происходят на этапе фундаментальных и поисковых исследований и прикладных исследований и разработок [2].

Процесс создания и освоения инновации начинается с фундаментальных исследований, направленных на получение новых научных знаний и выявление наиболее существенных закономерностей.

Фундаментальные исследования представляют собой экспериментальную и

теоретическую деятельность, направленную на получение новых знаний об основных закономерностях строения и функционирования объекта исследования. Фундаментальные исследования делятся на теоретические и поисковые.

Результаты теоретических исследований проявляются в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий. Поисковые исследования направлены на открытие новых принципов создания идеи и технологий. Завершаются поисковые фундаментальные исследования обоснованием и экспериментальной проверкой новых методов удовлетворения общественных потребностей. Генераторами фундаментальных исследований являются ВУЗы, крупные научно-технические организации. Финансирование фундаментальных исследований осуществляется обычно из государственного бюджета или в рамках государственных программ [6].

Под деятельностью, направленной на практическое применение результатов фундаментальных исследований с их дальнейшей коммерциализацией, понимают прикладные исследования.

На этом этапе проверяется техническая осуществимость идеи, анализируются масштабы потребностей рынка, а также потенциальные возможности предприятия по разработке и производству нового продукта. Выполнение прикладных исследований связано с высокой вероятностью получения отрицательных результатов, поскольку возникает риск потерь при вложении средств в проведение прикладных научно-исследовательских работ. Финансированием прикладных научно-исследовательских работ занимается государство и отдельные заказчики в лице крупных промышленных фирм, акционерных обществ, коммерческих фондов и венчурных фирм.

Опытно-конструкторские работы – применение результатов прикладных исследований для создания образцов новой техники, материалов, технологий. Опытно-конструкторские работы являются завершающей стадией научных исследований.

Научно-техническими результатами опытно-конструкторских работ являются прототип, промышленный образец, полезная модель, компьютерные программы, базы данных, научно-техническая документация. Опытно-конструкторские работы проводятся при финансовой поддержке из государственного бюджета или за счёт собственных средств предприятия-заказчика.

Практическая реализация результатов инновационной деятельности осуществляется на рыночном этапе, который включает: внедрение на рынок, расширение рынка, замедление роста рынка и спад объемов продаж.

На этапе внедрения продукта на рынок предприятие-изготовитель производит пробную партию продукта, проводит маркетинговое исследование в виде изучения рынка малыми партиями нового товара. Если анализ рынка проходит успешно, начинается подготовка к активному продвижению товара на рынок [3].

Запуск товара в производство требует крупных инвестиций для создания новых или реконструкции старых производственных мощностей, подготовки кадров, проведения рекламной кампании. Поскольку на этом этапе инновационного процесса реакция рынка на нововведение не известна, существуют риски отторжения предлагаемого товара, а сами инвестиции носят рискованный характер.

На этапе роста объемов производства инновационного процесса цены на новый продукт также растут, обеспечивая продавцу максимальную прибыль, за счет расширения производства.

Со временем темпы роста производства снижаются, происходит рост доли затрат на рекламу и поддержку конкурентоспособности продукции, что заставляет искать новые рынки сбыта. При этом проводится разработка улучшений продукта, совершенствуются технологические процессы.

При появлении большого количества конкурентов и заполнении рынка аналогичными товарами происходит спад объёмов продаж. Сокращение происходит по причине устаревания товара, изменения технологии, смены вкусов и предпочтений потребителей, а

также из-за появления на рынке более совершенных товаров, предлагаемых конкурентами [4].

Современная модель развития экономики предполагает системное внедрение достижений науки в промышленность и реальный сектор экономики, активизацию инновационной деятельности предприятий и организаций. Важная роль при этом отводится инновационной деятельности высших учебных заведений [1].

Высшие учебные заведения определяют кадровый потенциал инновационного развития любого региона России, а также способствуют продвижению инновационных идей и доведению их до конкретных производителей. ВУЗы могут с большей эффективностью, чем другие субъекты инновационной системы, проводить исследования и осуществлять инновационные разработки, которые будут реализованы на практике. Кроме того, цепочки «ВУЗ – НИИ – предприятие» или «ВУЗ – предприятие» дают возможность разрабатывать только те инновационные проекты, которые могут быть реализованы на предприятиях и которые будут профинансированы.

Различные схемы взаимодействия участников инновационного процесса в рамках инновационной цепочки приведены на рисунке 2.

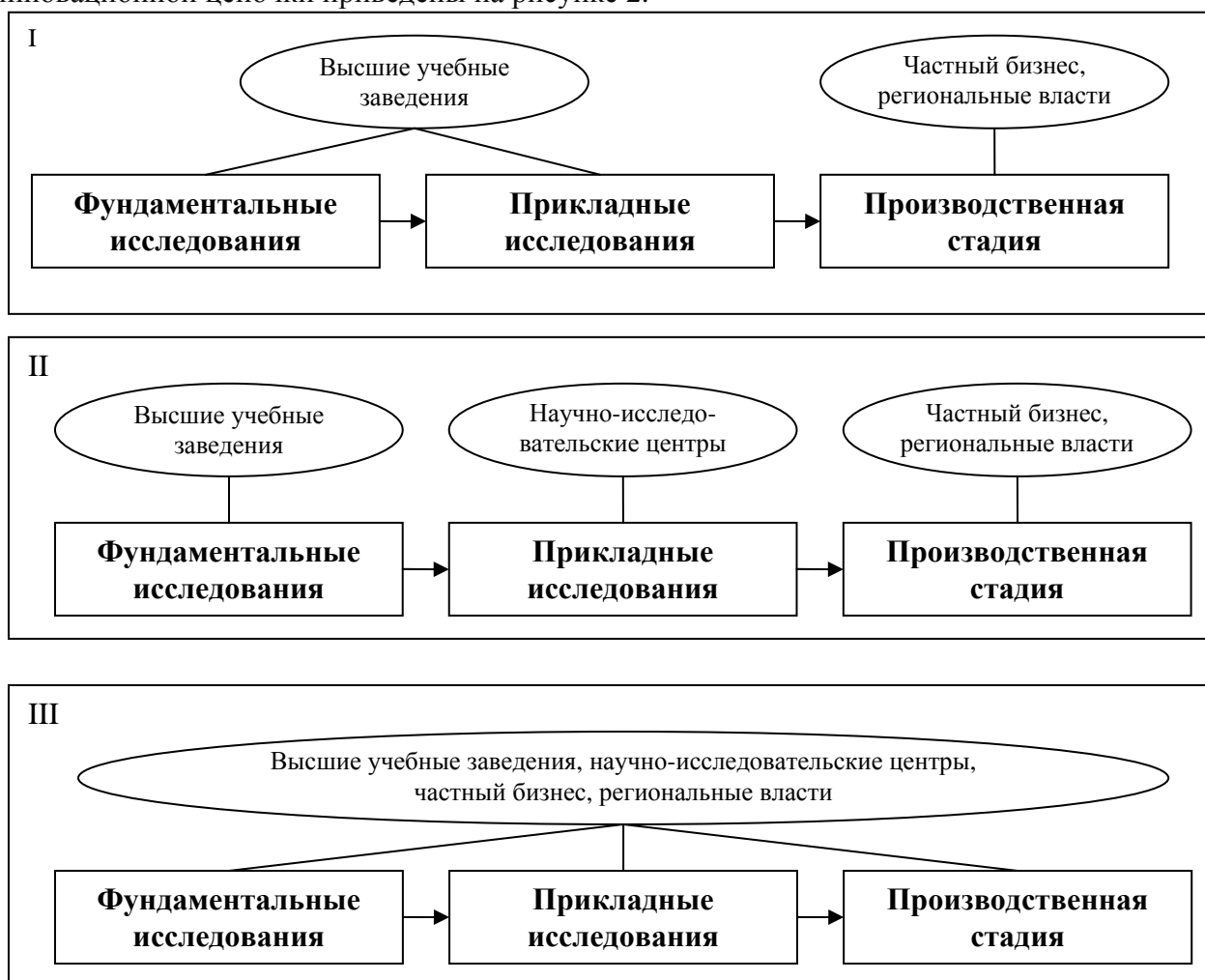


Рисунок 2 – Схемы взаимодействия участников инновационного процесса в рамках инновационной цепочки

Из рисунка 2 видно, что упрощенно можно рассматривать три схемы взаимодействия участников инновационного процесса.

Первая схема взаимодействия является наиболее простой, часто и давно используемой, но при этом не самой эффективной с точки зрения развития экономики

региона и страны в целом. Примером такого сотрудничества является заключение трехсторонних договоров, сущность, которых заключается в обучении и выпуске конкретных специалистов, необходимых предприятиям, за обучение которых они платят. Такая схема практикуется многими ВУЗами России, в том числе Госуниверситетом-УНПК.

Также первая схема может быть реализована посредством создания, а зачастую и реализации определенного продукта и реализации ее дистрибьюторам или конечным потребителям. Успешным примером такого сотрудничества является деятельность АОЗТ «Научприбор» и Госуниверситет-УНПК.

В качестве примера взаимодействия ВУЗа и региональных властей можно привести создание комплекта формирующего оборудования для производства кондитерских изделий, где инициатором проекта выступил Госуниверситет – УНПК, а инвестором – Орловская область.

Большое распространение получила схема взаимодействия участников инновационного процесса №2, при которой в инновационную цепочку включаются научно-исследовательские центры. В Орловской области примером такого сотрудничества является деятельности МИ ОГУ и Научно-Производственного предприятия «Ретиноиды» по массовому изготовлению учебных гистологических и биологических препаратов.

Основными видами инновационной деятельности НИИ и ВУЗов являются проведение собственных научных исследований, опытных работ, выполнение бюджетных и внебюджетных работ. Для ВУЗов становится всё более актуальным получение грантов на выполнение исследований и работ, участие в лотах, подготовка научных кадров высокой квалификации.

Для НИИ основной проблемой остаётся финансирование деятельности, сокращение кадрового и общего инновационного потенциала.

Особое значение приобретает коммерческая деятельность ВУЗов, сотрудничество с малым инновационным бизнесом, инновационными центрами, участие в организации технопарков, что представляет собой реализацию третьей схемы.

Под технопарком понимается новая форма территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Технопарк создается в целях ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений благодаря сосредоточению высококвалифицированных специалистов, использованию оснащенной производственной, экспериментальной, информационной базы.

Схема состояния проекта выполняемого в технопарке приведена на рисунке 3.

Разработка проекта в рамках технопарка начинается с зарождения идеи у ученого или группы специалистов. В условиях рыночной экономики идеи часто возникают в одном месте, а воплощаются в другом, а многие пилотные проекты также иницируются государственными структурами в рамках открытых тендеров на проведение исследовательских работ и научно-технических разработок. В любом случае от момента появления идеи до момента появления продукции проект проходит несколько основных стадий, нуждающихся в финансировании [5].

Идея вначале должна быть проработана и проверена на уровне концепции и сравнена с существующими аналогами и конкурентами. Если идея конкурентоспособна и предполагается коммерческое использование, то необходимы маркетинговые исследования для поиска потенциальных клиентов и заказчиков. Только в этом случае начинается следующая ступень по структуризации и проверке реализуемости идеи. Важным условием является доступность требуемых технологий, и в случае их отсутствия проект может быть отложен.

Далее существуют две параллельные ветви проекта – техническая и маркетинговая, которые тесно взаимосвязаны, при этом отрицательные результаты в одной из ветвей могут блокировать другую.

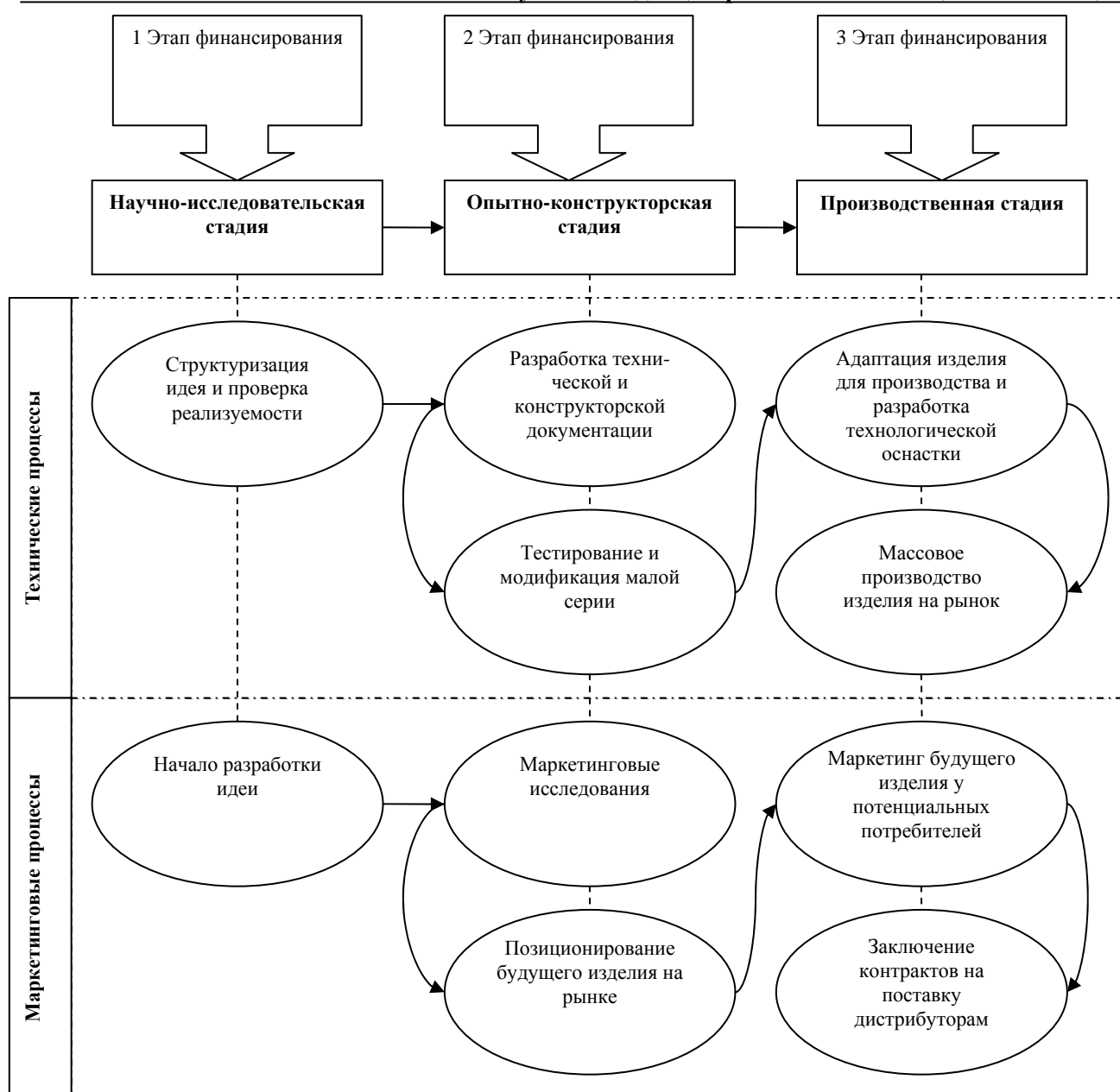


Рисунок 3 – Стадии состояния проекта, выполняемого в технопарке

Следует различать владельца технопарка и компании, которые обеспечивают оперативное управление собственностью. Как правило, федеральные власти порекомендуют управление технопарками крупным университетам, а местные власти – частным компаниям или специально созданным фондам. Это относится к зданиям, сооружениям и инфраструктуре, которые нуждаются в постоянном поддержании в работоспособном состоянии [5].

Развитие в России технопаркового движения явилось мощным толчком к осознанию необходимости внедрения нововведений, реализации инновационной деятельности, инновационного процесса, построения национальной инновационной системы и развития национальных инновационных способностей [2].

В настоящее время технопарки представляют собой наиболее эффективную инфраструктуру поддержки инновационной деятельности: производство малых и средних инновационных фирм, «выращивание» предпринимателей для инновационного научно-технического бизнеса, производство инновационных технологий и техники; диверсификацию экономики в регионах, коммерциализацию интеллектуальной собственности, технологический трансферт, интеграцию образования, науки, производства,

власти с целью насыщения региональной экономики инновациями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимов, Ю.П. Роль ВУЗов в инновационном развитии региона [Текст] / Ю.П. Анисимов // ИнРегионВест, 2010. - №1.
2. Демидова, И.Д. Наука, образование, бизнес: векторы взаимодействия в современном обществе [Текст] / И.Д. Демидова // Демидова И.Д. – СПб: Скифия-принт, 2008. – 288 с.
3. Дурович, А.П. Основы маркетинга: учебное пособие [Текст] / А.П. Дурович. – М.: Новое знание, 2004. – 275 с.
4. Маслова, И.А. Развитие учетно-налоговых систем в рамках инновационного менеджмента [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2011. - № 12. - С. 21-24.
5. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. - М.: ЗАО «Финпресс», 2012. - № 4.

Маслова Ирина Алексеевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: tera_27@mail.ru

I.A. MASLOVA

ESTABLISHMENT OF INNOVATION CHAIN ON AN «TRIPLE HELIX» TOGETHER WITH UNIVERSITIES, BUSINESS AND REGIONAL AUTHORITIES

In modern terms an important place task of integration of science, education and innovation. It is assumed that this is one of the decisive factors in the development of economy and society. In this paper the author discusses the possibility of participation of universities, business and regional authorities in the creation of innovative chains.

Keywords: *innovation chain, innovative development, the principle of «triple helix», university, business, regional authorities.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Anisimov, Ju.P. Rol' VUZov v innovacionnom razvitii regiona [Tekst] / Ju.P. Anisimov // InRegionVest, 2010. - №1.
2. Demidova, I.D. Nauka, obrazovanie, biznes: vektory vzaimodejstvija v sovremennom obwestve [Tekst] / I.D. Demidova // Demidova I.D. – SPb: Skifija-print, 2008. – 288 s.
3. Durovich, A.P. Osnovy marketinga: uchebnoe posobie [Tekst] / A.P. Durovich. – M.: Novoe znanie, 2004. – 275 s.
4. Maslova, I.A. Razvitie uchetno-nalogovyh sistem v ramkah innovacionnogo menedzhmenta [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – Ore: Gosuniversitet-UNPK, 2011. - № 12. - S. 21-24.
5. Maslova, I.A. Metodologija formirovanija otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedljivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. - M.: ZAO «Finpress», 2012. - № 4.

Maslova Irina Alekseevna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Ore, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: tera_27@mail.ru

В.Т. СМЕРНОВ, А.И. ИЛИНГИН

МИССИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Определено соотношение традиционных и современных функций государства во взаимодействии с рыночными институтами регулирования и стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: функции государства, хозяйственный механизм, институты регулирования, цикл инновационных макротехнологий.

Со времен зарождения государство представляло собой систему институтов власти, обеспечивающих безопасность и устойчивость существования стран и народов. Функции и институциональная структура государства изменялись в зависимости от социально-политического строя, исторических и национальных условий.

Социально-экономическая роль государства в развитых странах активизировалась в XX веке, особенно в странах Европы. Доля государства в ВВП достигла 40-50%, в т.ч. на инвестиции в человеческий капитал (социальные расходы) до 25-30% ВВП [1]. Известный российский экономист, директор Института США и Канады РАН, профессор С.М. Рогов предложил сопоставлять две группы функций государства: традиционные и современные [2].

К традиционным функциям государства С.М. Рогов относит задачи по обеспечению внутренней безопасности и защиты от внешних врагов, а также развитие инфраструктурных объектов (дороги, каналы, мосты и др.). Выполнение данных функций требовало концентрации в бюджете государства 10-15% ВВП в XIX веке, и всего 3-4% в конце XX века (кроме США).

Современными функциями социального государства С.М. Рогов называет расходы на социальное обеспечение, образование и здравоохранение. Их доля в ВВП развитых стран достигает 20-30%, что в 5-10 раз превышает расходы на осуществление традиционных функций. Государственные расходы на цели социального обеспечения в европейских странах достигают 12-15%, на образование – 7-8%, на здравоохранение – 7-8% ВВП. К современным функциям государства следует отнести бюджетную поддержку науки и инноватики, что позволяет сохранять глобальную конкурентоспособность страны в освоении макротехнологий [2].

В экономической науке все шире поддерживается позиция в том, чтобы относить расходы по финансированию современных функций государства к социальным инвестициям по воспроизводству национального человеческого капитала, обеспечивающего конкурентоспособность страны [3]. Социальные инвестиции в бюджете России и регионов непрерывно с 2002 г. растут и достигают 35-40% расходов консолидированного бюджета.

Анализ соотношения традиционных и современных функций государства позволяет по-новому определить формы взаимодействия государства и рынка.

В традициях нелиберальной теории государство отождествляется с тоталитарным строем управления, с требованиями минимизации государственного участия в экономике и сокращения госсектора. Делаются попытки доказать преимущества частных предприятий перед государственными [4].

Другой подход к оценке взаимодействия государства и рынка развивается в институциональной теории. Как замечает профессор В.В. Попов: «Госсектор может сыграть существенную роль в развитии страны, потому нельзя допускать его необоснованного сокращения, а при определенных условиях его необходимо расширять. У нас нет твердых теоретических доказательств, что частная собственность всегда лучше государственной» [5].

Как отмечает Г.А. Ахинов и Е.Н. Жильцов: «Государство является лишь одной из

форм организации общества, хотя и концентрировано выражает и символизирует интересы данного общества в целом. Опираясь на силу закона и обладая исключительным правом принуждения, государство осуществляет свои властные функции для достижения целей общества в целом» [6].

Профессор О.С. Сухарев трактует государство как сплетение институтов-законов, политических организаций, учреждений и институций [7]. Активную роль государства в выработке и осуществлении социально-экономической политики подчеркивают И.Е. Греков и В.Г. Садков, выделяя такие ее направления как «бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и валютная, ценовая, антимонопольная, структурная и социальная виды политики» [8].

Государство как система экономических, политических и общественных институтов раскрывается в монографии В.Т. Смирнова и П.А. Побережного. Перечень функций государства они выводят из Конституции РФ и федеральных основ [9].

Активная роль государства особенно важна в переориентации экономики на инновационный путь развития. Профессор Д.Ю. Миропольский отмечает следующее: «В рыночной национальной экономике индустриального типа интенсификация потока инноваций усиливает роль государственного регулирования. Это происходит вследствие того простого факта, что от идеи до коммерческой реализации инновационного проекта происходит много времени, в течение которого есть только затраты и нет результатов. Чем больше этот лаг и чем больше затраты, тем менее охотно частный собственник вкладывает деньги» [10].

Эту особенность поведения частного собственника, ориентированного в основном на краткосрочные периоды получения прибыли отмечает и Председатель Правительства В.В. Путин. В своей программной статье «Нам нужна новая экономика» (Ведомости, 30.01.2012) он пишет, что: «Крупный частный капитал добровольно не идет в новые отрасли – не хочет нести повышенных рисков».

В экономике инновационного типа миссия и назначение институтов государства существенно изменяется. Государство как система институтов и государство как хозяйствующий субъект в рыночной конкурентной экономике понимаются по разному. Государство через властные полномочия вырабатывает политику, задает правила экономического поведения, регулирует и стимулирует экономическую активность предприятий. Государственные и муниципальные предприятия как субъекты хозяйственной деятельности могут конкурировать с частными предприятиями в определенных секторах экономики, особенно в инновационных перспективных отраслях.

Миссия государства определяет долговременные цели, приоритеты и направления деятельности на обозримый период в 10-20 лет, понятные и принимаемые большинством граждан страны. Выбор и формулирование миссии государства является исходной и ответственной политико-идеологической задачей, связанной с определением «национальной идеи». Можно сравнить два подхода к формулированию миссии государства: институциональный и политический.

А.Н. Олейник в книге «Институциональная экономика» миссию государства определяет по аналогии с выбором миссии фирмы (организации). Он акцентирует внимание на основных социально-экономических функциях государства, определяя его как «особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, то есть на основе социального контракта, принуждения и насилия» [11]. В данном подходе определены основные функции государства в экономике и процесс делегирования гражданами своих правомочий государственной власти как особая форма социального контракта (общественного договора).

Но государство существует и совершенствуется тысячи лет, и вряд ли оправданно этот

период называть «особым случаем». Это не случай, а согласованная и законодательно закреплённая система взаимодействий власти и граждан. Ограниченным следует признать и определение оснований для выбора приоритетных функций государства только «правилами» рынка [11]. Государство и рынок – две взаимодействующие институциональные системы, имеющие более глубокие социально-экономические основания своего образования и функционирования.

По мнению профессора Л.В. Поповой, коренные интересы и смысл жизнедеятельности народов и ведущих социальных сил как основы формирования социально-экономических институтов государства стремятся выразить в своих программных документах политические партии и общественные движения. Политико-идеологический подход позволяет выявить общие основания и рынка, и государства, и других институтов. Сравнительный анализ политических программ ведущих партий России позволяет определить понимание миссии государства в единстве с миссией рынка, миссией предприятий и домохозяйств, то есть найти глубинные корни формирования и развития институциональной структуры и инфраструктуры общества [14].

Так, большинство политических партий России выделяют социальную направленность и ответственность всех институтов общества, утверждая необходимость формирования «социального рыночного хозяйства», «социального государства», «социальной ответственности бизнеса», «гражданского контроля». Конечно, налицо политико-идеологические расхождения в трактовке содержания и форм «социальности» экономики, например, у коммунистов или либерал-демократов. Но учитывать глубинные духовные основы и политические интересы народа в миссии государства необходимо.

Формулирование миссии и высших целей деятельности государства должно учитывать следующие источники:

- коренные долгосрочные интересы народа, основных социальных групп населения;
- политические программы и идеологические платформы ведущих партий и общественных движений;
- собственный исторический опыт и оценку приоритетных социально-экономических проблем в динамике по данным мониторинга общественного мнения;
- опыт и политические платформы успешных демократических государств (Швейцария, Франция, Германия, Япония и др.);
- состояние культуры и духовного мира активных социальных групп и религиозных конфессий.

Анализ данных источников позволяет следующим образом сформулировать миссию и социально-экономические функции государства на период трансформации общественной системы в России в предстоящие 20–30 лет (табл. 1).

Таким образом миссия и общественная польза государства состоит в том, что согласно социальному контракту законодательно в конституции формируется система институтов представительной, исполнительной и судебной власти, призванных обеспечивать благоприятные условия для повышения уровня и улучшения качества жизни граждан страны на основе стимулирования их деловой и трудовой активности; правил закрепления и защиты прав собственности; формирования и совершенствования социальной, производственной и институциональной инфраструктуры экономики; содействия развитию цивилизованного рынка и ограничения монополий; оценки общественных потребностей и регулирования производства общественных и мериторных благ через госзаказ или учреждение государственных и муниципальных предприятий; разработки и осуществления активной социально-экономической политики, практически осуществляемой через систему национальных, региональных и местных программ и проектов; содействия становлению и активной деятельности институтов гражданского общества и гражданского контроля; учета и развития традиции и норм многонациональной культуры народов и этносов, живущих в России.

Таблица 1 – Структура и перечень основных институциональных функций государства и органов местного самоуправления*

Уровни государственной власти и управления	1. Властные полномочия и директивные (обязательные) решения	2. Экономические функции и полномочия	3. Социальные услуги (некоммерческие)	4. Коммерческие (платные) услуги	5. Организационно-управленческие инновации и эксперименты
Федеральный (общегосударственный) уровень (Российская Федерация)	1.1. Конституция и федеральные законы 1.2. Контроль исполнения федеральных законов 1.3. Федеральные суды и судебные решения 1.4. Сбор федеральных налогов и платежей 1.5. Осуществление правомочий федеральной собственности	2.1. Федеральная фискальная политика 2.2. Кредитно-денежная политика 2.3. Инновационно-инвестиционная политика 2.4. Производство общественных (общенациональных) благ и услуг, федеральные заказы 2.5. Структурная политика и осуществление крупных национальных проектов и программ	3.1. Федеральная социальная политика 3.2. Федеральные медицинские учреждения и программы 3.3. Федеральные образовательные учреждения и программы 3.4. Федеральные учреждения культуры и искусства 3.5. Федеральная жилищная политика и ипотечные программы 3.6. Программы социальной помощи	4.1. Регистрация и защита прав собственности 4.2. Разрешение хозяйственных споров 4.3. Приватизация и национализация федерального имущества 4.4. Стимулирование внешнеэкономической деятельности 4.5. Реализация продукции и услуг казенных предприятий	5.1. Финансирование крупных и перспективных инновационных проектов 5.2. Формирование национальных информационных сетей и систем связи 5.3. Концентрация сил и средств на прорывных направлениях укрепления национальных конкурентных преимуществ 5.4. Национальные инфраструктурные проекты
Региональный уровень (Субъекты Российской Федерации)	1.6. Устав и законы СРФ 1.7. Контроль исполнения федеральных и региональных законов 1.8. Региональные суды и судебные решения 1.9. Сбор региональных налогов и контроль налоговой дисциплины 1.10. Осуществление правомочий региональной собственности	2.6. Региональная фискальная политика 2.7. Инновационно-инвестиционная политика, крупные региональные проекты и программы 2.8. Производство региональных общественных благ 2.9. Региональный заказ на поставку благ и услуг	3.7. Региональные социальные проекты и программы 3.8. Региональные медицинские и образовательные учреждения 3.9. Жилищная политика и ипотека 3.10. Программы социальной защиты населения и преодоления бедности	4.6. Лицензирование предпринимательской деятельности 4.7. Приватизация региональной собственности 4.8. Сдача в аренду земли и недвижимости 4.9. Оценка недвижимости, капитала и бизнеса 4.10. Выполнение заказов государственными унитарными предприятиями	5.5. Программы развития конкурентных преимуществ региона 5.6. Инфраструктурные региональные проекты 5.7. Развитие региональных информационных систем 5.8. Включение в национальные и международные экономические сети
Муниципальный уровень	Муниципальные образования (МО)	2.10. Муниципальная фискальная политика 2.11. Программы развития малого и среднего бизнеса 2.12. Земельная политика и регулирование рынка недвижимости 2.13. Производство местных общественных благ и услуг 2.14. Муниципальный заказ	3.11. Муниципальные социальные проекты и программы 3.12. Дошкольное и общее образование 3.13. Муниципальные медицинские учреждения 3.14. Полиция общественной безопасности и народные дружины	4.11. Регистрация прав собственности на землю, жилье и недвижимость 4.12. Лицензирование бизнеса 4.13. Сдача в аренду земли и недвижимости 4.14. Регистрация актов гражданского состояния	5.9. Выявление и развитие конкурентных преимуществ МО 5.10. Инфраструктурные проекты 5.11. Развитие локальных информационных сетей и систем коммуникации 5.12. Содействие сообществам бизнеса и росту экономической активности населения
	Городские и сельские поселения (ГСП)	2.15. Исполнение бюджета ГСП 2.16. Местные проекты и программы 2.17. Стимулирование экономической активности населения 2.18. Развитие производственной и транспортной инфраструктуры	3.15. Социальные проекты и программы 3.16. Благоустройство поселений 3.17. Обеспечение общественного порядка и личной безопасности 3.18. Программы общественных работ и занятости населения	4.15. Землеотвод и сделки с недвижимостью 4.16. Лицензирование малого бизнеса 4.17. Выполнение заказов муниципальными предприятиями 4.18. Регистрация актов гражданского состояния	5.13. Определение и развитие конкурентных преимуществ ГСП 5.14. Проекты инвестиционной привлекательности МО 5.15. Локальные информационные сети 5.16. Содействие профессиональным сообществам и союзам предпринимателей

*Источник: Сошников И.В. Структурная модернизация экономики. – М.: «Изд. Машиностроение-1», 2006. – С.96.

Такова миссия демократического государства в соответствии с современными теоретическими позициями.

В реальном положении назначение и функции государственных институтов власти и управления закрепляются законодательно, прежде всего, в Конституции России и федеральных законах [13].

В статье 10 Конституции РФ устанавливается разделение государственной власти на законодательную, исполнительную и судебную, их самостоятельность. В статье 71 определены предметы ведения и полномочия Федеральных органов власти.

В Конституциях республик и Уставах других субъектов Российской Федерации установлены прерогативы региональной власти по управлению и урегулированию экономической деятельности.

Конституционный выбор и правовое закрепление основных социально-экономических функций государства в условиях переориентации деятельности на инновационное развитие требует адекватной переориентации хозяйственного механизма.

В составе имущественного комплекса государства и фирм должна возрасти доля объектов интеллектуальной собственности, особенно в наукоемких отраслях деятельности, в сфере критических технологий.

1. Стратегическое, программное и проектное планирование необходимо переориентировать на разработку инновационных проектов и программ.

2. В структуре национальной экономики более интенсивно следует развивать предприятия и организации инновационного сектора.

3. Предстоит разработать и сбалансировать меры по стимулированию инновационной активности, существенному увеличению бюджетных и частных инвестиций в инновации.

4. Наконец, важно совершенствовать институты финансового и административного контроля за процессами реализации инновационных проектов и программ, повышения эффективности использования бюджетных средств, предупреждения их нецелевого использования.

Значит, все функции хозяйственного механизма: состав активов, планирование, организацию, стимулирование и контроль предстоит настроить на успешную инновационную деятельность как в государственном, так и в корпоративном и частном секторах экономики.

Целевая ориентация хозяйственной деятельности на достижение конкурентных преимуществ за счет опережающих инноваций изменяет сам деловой цикл хозяйствования предприятий.

На рисунке 1 представлены основные процессы разработки и осуществления инноваций с соответствующими мерами государственной поддержки.

По мнению И.А. Масловой, на всех стадиях инновационного цикла роль государства велика, особенно на исходных стадиях генерации идей и выполнения НИОКР. Бюджетное финансирование фундаментальной науки, создание государственно-частных партнерств для выполнения крупных научно-исследовательских проектов и программ, стимулирование НИОКР и опытных производств через формирование особых экономических зон, инновационных кластеров и технологических платформ, формирование технопарков и инновационных бизнес-инкубаторов, стимулирование создания инновационных фирм и венчурных фондов, налоговое стимулирование деятельности инновационных корпораций и фирм в период освоения новых технологий, структурная политика – все эти меры формируют благоприятный деловой климат для инновационной деятельности [13].

В стратегии инновационного развития России определены приоритетные инновационные макротехнологии, в которых наша страна имеет основательный научный задел и производственный опыт.

В статье В.В. Путина названы кандидаты на возвращение России технологического лидерства: «это такие отрасли как: фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, информационно-коммуникативные технологии, нанотехнологии, атомная промышленность и космос».

Перечень возможных технологических прорывов не закрыт и может рассматриваться по инициативе инноваторов и фирм.



Рисунок 1 – Цикл инновационных макротехнологий и роль государства

Таким образом, современные функции государства требуют бюджетного маневра в инвестиционной политике с переориентацией инвестиций на разработку и осуществление прорывных технологических инноваций, на подготовку инновационных кадров, на формирование инновационной инфраструктуры и модернизацию хозяйственного механизма, обеспечивающего благоприятный деловой климат для инновационного предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегические ориентиры экономического развития России: научный доклад [Текст] – СПб: Алетейя, 2010. – С.77.
2. Рогов, С.О. роли государства в возрождении созидательного потенциала России [Текст] / С.О. Рогов // Российский экономический журнал. - 2005. - №7-8. – С. 35-46
3. Смирнов, В.Т. Основы экономической теории [Текст] / В.Т. Смирнов, В.Ф. Бондарев, В.И. Романчин, Ф.Б. Власов – Орел: ОрелГТУ, 2004. – С. 376-379
4. Сошников, И.В. Структурная модернизация экономики. [Текст] / И.В. Сошников. – М.: «Изд. Машиностроение-1», 2006. – С. 226-227

5. Шибаева, Н.А. Управление инвестиционными процессами в регионах [Текст] / Н.А. Шибаева. – М.: «Изд. Машиностроение-1», 2006. – С. 205-207
6. Скоблякова, И.В. Циклы воспроизводства человеческого капитала [Текст] / И.В. Скоблякова. – М.: «Изд. Машиностроение-1», 2006. – С. 88-104
7. Родионова, Е.М. Интеллектуальный капитал научно-инновационных кадров [Текст] / Е.М. Родионова. – Орел: ОрелГТУ. – 2009. – С. 48-60
8. Хайек, Ф. Дорога к рабству [Текст] / Фридрих Хайек. - Пер. с англ. М. Гнедовского. – М.: АСТ: Астрель, 2010. – С. 141-156
9. Мовсесян, А.Г. Либерализм и экономика [Текст] / А.Г. Мовсесян. – М.: ЛОГОС, 2003. – С. 94-99
10. Потемкин, А. Бюрократическая экономика [Текст] / А. Потемкин. – М.: ПоРог, 2006. – С. 98-125.
11. Попов, В.В. Стратегии экономического развития [Текст] / В.В. Попов. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. – С. 221.
12. Маслова, И.А. Развитие учетно-налоговых систем в рамках инновационного менеджмента [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2011. - № 12. - С. 21-24.
13. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. - М.: ЗАО «Финпресс», 2012. - № 4.
14. Попова, Л.В. Приоритеты инновационного общества и перспективы модернизации экономики: региональный аспект [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2011. - № 4. - С. 3-13.

Смирнов Владимир Тимофеевич

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
Зав. кафедрой «Экономическая теория и управление персоналом»,
доктор экономических наук, профессор
302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40, ауд. 903
Тел.: (4862) 41-58-04
E-mail: alexdelf@mail.ru

Илингин Алексей Игоревич

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
Аспирант
302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40, ауд. 903
Тел.: 8 (495) 7895101
E-mail: alexdelf@mail.ru

V.T. SMIRNOV, A.I. ILINGIN

**MISSION AND FUNCTIONS OF INSTITUTIONAL FORMS OF
IMPLEMENTATION OF THE STATE IN REGULATION OF INNOVATIVE
INVESTMENT**

Specified the correspondence between traditional and modern functions of government, in collaboration with institutions of market regulation and stimulation of innovation and investment.

Keywords: *functions of the state, the economic mechanism, regulatory institutions, cycle of macro-innovations.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Strategicheskie orientiry jekonomicheskogo razvitija Rossii: nauchnyj doklad [Tekst] – SPb: Aletejja, 2010. – S.77.
2. Rogov, S.O. roli gosudarstva v vozrozhdenii sozidatel'nogo potenciala Rossii [Tekst] / S.O. Rogov // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. - 2005. - №7-8. – S. 35-46
3. Smirnov, V.T. Osnovy jekonomicheskoy teorii [Tekst] / V.T. Smirnov, V.F. Bondarev, V.I. Romanchin, F.B. Vlasov – Орел: ОрелГТУ, 2004. – S. 376-379

4. Soshnikov, I.V. Strukturnaja modernizacija jekonomiki. [Tekst] / I.V. Soshnikov. – M.: «Izd. Mashinostroenie-1», 2006. – S. 226-227
5. Shibaeva, N.A. Upravlenie investicionnymi processami v regionah [Tekst] / N.A. Shibaeva. – M.: «Izd. Mashinostroenie-1», 2006. – S. 205-207
6. Skobljakova, I.V. Cikly vosproizvodstva chelovecheskogo kapitala [Tekst] / I.V. Skobljakova. – M.: «Izd. Mashinostroenie-1». – 2006. – S. 88-104
7. Rodionova, E.M. Intellektual'nyj kapital nauchno-innovacionnyh kadrov [Tekst] / E.M. Rodionova. – Orel: OrelGTU. – 2009. – S. 48-60
8. Hajek, F. Doroga k rabstvu [Tekst] / Fridrik Hajek. - Per. s angl. M. Gnedovskogo. – M.: AST: Astrel', 2010. – S. 141-156
9. Movsesjan, A.G. Liberalizm i jekonomika [Tekst] / A.G. Movsesjan. – M.: LOGOS, 2003. – S. 94-99
10. Potemkin, A. Bjurokraticheskaja jekonomika [Tekst] / A. Potemkin. – M.: PoRog, 2006. – S. 98-125.
11. Popov, V.V. Strategii jekonomicheskogo razvitija [Tekst] / V.V. Popov. – M.: Izd. dom VShJe. – 2011. – S. 221.
12. Maslova, I.A. Razvitie uchetno-nalogovyh sistem v ramkah innovacionnogo menedzhmenta [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – Orel: Gosuniversitet-UNPK, 2011. - № 12. - S. 21-24.
13. Maslova, I.A. Metodologija formirovanija otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedlivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. - M.: ZAO «Finpress», 2012. - № 4.
14. Popova, L.V. Priorityety innovacionnogo obwestva i perspektivy modernizacii jekonomiki: regional'nyj aspekt [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – Orel: Gosuniversitet-UNPK, 2011. - № 4. - S. 3-13.

Smirnov Vladimir Timofeevich

State University-ESPC

Head of the Department «Economic theory and human resource management»

Doctor of Economic Sciences, Professor

302040, Orel, Naugorskoe highway, 40/903

Numb.: (4862) 41-58-04

E-mail: alexdelf@mail.ru

Ilingin Alexej Igorevich

State University-ESPC

Postgraduate student

302040, Orel, Naugorskoe highway, 40/903.

Numb.: 8 (495) 78 951 01

E-mail: alexdelf@mail.ru

РЫНОК ТРУДА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ С ВЫСШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Статья посвящена анализу проблем рынка труда в инновационной экономике и его влияния на подготовку кадров с высшим профессиональным образованием. Рассмотрены аналитические методы исследования инновационного развития экономики. Приведено описание инфологической модели формирования структуры подготовки кадров с высшим профессиональным образованием и результаты прогнозирования.

Ключевые слова: рынок труда, инновационная экономика, кадры, квалификация.

В XXI веке не существует альтернативы инновационному пути развития России. Это обуславливает опережающее развитие производительных сил человека. В государственной политике признание важности этого фактора выражается в стремлении реформировать систему высшего профессионального образования, организовать подготовку специалистов, востребованных рынком труда. «Переход к инновационной экономике приведет к трансформации рынка труда. Неэффективные и малооплачиваемые рабочие места будут замещаться новыми, соответствующими современным требованиям», – заявил президент РФ Дмитрий Медведев на совещании в Элисте, посвященном проблемам занятости [1]. В итоге, по его словам, произойдет перераспределение рабочих мест по всей экономике. «В этом контексте задача бизнеса, регионов, правительства России – создавать именно такие высокотехнологичные рабочие места и планомерно, без перетрясок и скачков двигаться к современной структуре занятости», – отметил Президент.

В инновационной экономике, «экономике знаний», ведущая роль принадлежит интеллектуальной трудовой деятельности, итогом которой являются нововведения. Все большая часть прибавочного общественного продукта создается в процессе умственного труда. Современное состояние развития техники и технологий, а также их изменения предъявляют все новые, быстроменяющиеся требования к качеству и содержанию умственной составляющей любой трудовой деятельности. Именно это делает особенно актуальным вопрос развития системы высшего профессионального образования, совершенствования его структуры.

Переход на инновационный путь развития экономики приводит к росту эффективности использования производственных ресурсов и росту производительности труда. Основой для исследования влияния инноваций на производительность труда является агрегированная модель экономики, которая позволяет оценить потребность народного хозяйства в кадрах с высшим профессиональным образованием [2]. Среди методов описания технического прогресса в агрегированных моделях можно выделить четыре основных направления, приведенных в таблице.

Автономный технический прогресс моделируется как заданное извне улучшение качества капитала или квалификации рабочей силы. Обычно выделяют три основных частных случая автономного технического прогресса (табл. 1):

Таблица 1 – Основные направления моделирования технического прогресса

№ п/п	Название	Характеристика
1	Автономный технический прогресс	Рост эффективности использования ресурсов считается не зависящим от капиталовложений и динамики рабочей силы, т. е. привносится извне
2	Овеществленный технический прогресс	Прогресс вносится вместе с новым, более совершенным оборудованием и новой, более квалифицированной рабочей силой, причем улучшение оборудования и повышение квалификации опять же задаются извне как функции времени

Продолжение таблицы 1

3	Индукцированный технический прогресс	Прогресс связывается с предыдущим развитием экономики и является следствием этого развития
4	Отраслевой технический прогресс	Выделение особой отрасли в экономической системе, продуктом которой является технический прогресс

1) эффективность капитала и трудовых ресурсов растет пропорционально времени, в этом случае используется производственная функция с постоянной отдачей от расширения масштабов производства;

2) эффективность капитала остается на прежнем уровне, а эффективность использования трудовых ресурсов растет;

3) эффективность использования трудовых ресурсов остается без изменения, а эффективность использования капитала возрастает.

Основной особенностью моделей автономного технического прогресса является зависимость повышения эффективности производства только от одного фактора – времени. Обычно такая зависимость описывается экспоненциальной функцией, значения коэффициентов которой определяются путем обработки соответствующей экономической статистики. Постулируемая независимость автономного технического прогресса от капиталовложений исключает возможность исследования источников возникновения технического прогресса.

В модели *овеществленного* технического прогресса предполагается, что более эффективным является только вводящееся в данный момент времени оборудование. Следовательно, должна быть выдвинута гипотеза о распределении рабочих по различным видам деятельности, которая должна отражать хозяйственный механизм, действующий в экономике. Кроме того, необходимо определить темп выбытия оборудования. Модели *овеществленного* прогресса обладают существенным достоинством, состоящим в том, что в них прогресс не появляется сам по себе, а связывается с капиталовложениями, однако его происхождение остается неясным.

Для объяснения причин возникновения технического прогресса используются модели, которые основываются на идее *индуцированного* прогресса. Основной предпосылкой такого подхода, является предположение о том, что технический прогресс зависит преимущественно от объема капиталовложений, сделанных в данной стране за всю ее историю. Такое воздействие объясняется интуитивно понятной зависимостью между ростом капиталовложений и созданием инноваций, содействующих техническому прогрессу.

Актуальным направлением является также подход, основанный на зависимости технического прогресса от развития науки, поскольку без этих целенаправленных затрат никакие капиталовложения не могут вызвать быстрый рост повышения эффективности производства. Этот рост с каждым десятилетием все сильнее зависит от развития науки, которая все в большей степени становится производительной силой. Для описания воздействия на производство затрат, идущих на развитие науки и техники, используются модели, в которых научно-технический прогресс рассматривается как *отрасль* производства.

Использование аппарата производственных функций [3-5] позволяет построить расчетную модель.

В разработанной модели совершенствования структуры подготовки кадров с высшим профессиональным образованием (ВПО) используется следующая входная информация (рис. 1):

- сведения о структуре кадров с высшим профессиональным образованием (ВПО), занятых в экономике РФ на базовый год;
- сведения о приоритетных направлениях развития экономики РФ на n лет;
- сведения о демографической ситуации в РФ на базовый год;
- прогнозы изменения демографической ситуации в РФ на n лет.

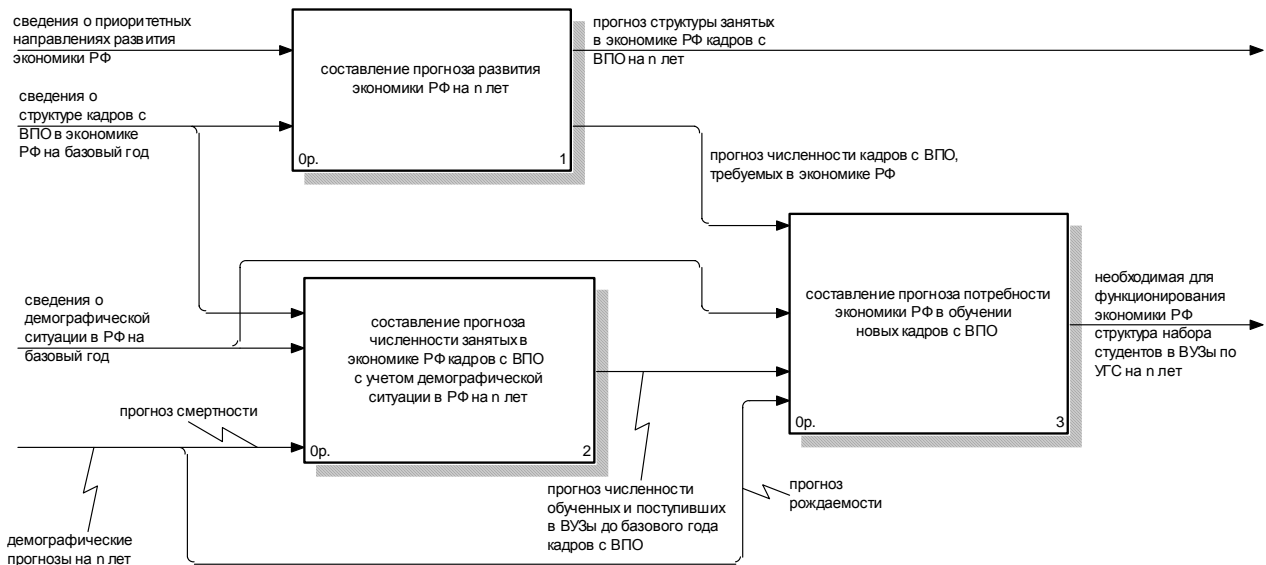


Рисунок 1 – Разработка модели совершенствования формирования структуры подготовки кадров с ВПО

Выходом модели совершенствования структуры подготовки кадров с ВПО являются спрогнозированная, согласно планируемым инвестициям по приоритетным направлениям и ожидаемому развитию демографической ситуации в РФ, структура занятых кадров с ВПО на *n* лет и необходимая для обеспечения потребностей развивающейся экономики РФ структура набора студентов в ВУЗы.

В модели выделены три основных блока.

1. Составление прогноза развития экономики РФ на *n* лет. На входе данный блок получает сведения о текущей структуре кадров с ВПО, занятых в экономике РФ, и о приоритетных направлениях развития экономики РФ на *n* лет. Выходом блока является прогноз структуры занятых в экономике РФ кадров с ВПО на *n* лет и прогноз численности кадров с ВПО, требуемых для обеспечения функционирования и развития экономики.

2. Составление прогноза численности занятых в экономике РФ кадров с ВПО с учетом демографической ситуации в РФ на *n* лет. На вход блока поступают сведения о демографической структуре занятых, безработных и работающих не по специальности кадров с ВПО, студентов, поступивших в ВУЗы до базового года, а также демографический прогноз выбытия кадров с ВПО из производственного процесса. Выходом блока является прогноз на пять лет численности кадров с ВПО, поступивших в ВУЗы до базового года.

3. Составление прогноза потребности экономики РФ в обучении новых кадров с ВПО. На входе блок получает прогноз потребности экономики в кадрах с ВПО, уже обученных и начавших обучение, а также сведения о демографической ситуации в РФ и прогноз рождаемости, определяющие ограничения на количество абитуриентов. На выходе блока формируется необходимая для обеспечения функционирования и развития экономики РФ структура набора студентов в ВУЗы на *n* лет.

Составляющими базы данных для формирования прогноза развития экономики РФ на *n* лет являются следующие информационные массивы:

- матрица структуры занятых, двумерный массив, показывающий количество специалистов в тысячах человек, отнесенных к УГС, занятых в каждом виде экономической деятельности, на базовый год;
- матрица коэффициентов развития видов экономической деятельности, двумерный массив, показывающий ожидаемый коэффициент роста каждого вида экономической деятельности по годам на *n* лет;

– матрица коэффициентов увеличения производительности труда, двумерный массив, показывающий ожидаемый коэффициент увеличения производительности труда для каждой УГС по годам на n лет;

– прогноз численности кадров с ВПО, требуемых в экономике РФ, двумерный массив, показывающий количество специалистов в тысячах человек, отнесенных к УГС, требуемых для обеспечения потребностей развивающейся экономики РФ, по годам на n лет;

– прогноз численности занятых кадров с ВПО с учетом увеличения производительности труда, двумерный массив, показывающий количество специалистов в тысячах человек, отнесенных к УГС, требуемых для обеспечения потребностей развивающейся экономики РФ, при развитии технологий, обеспечивающих рост производительности труда, по годам на n лет;

– прогноз структуры занятых в экономике РФ кадров с ВПО, двумерный массив, показывающий количество специалистов в тысячах человек, отнесенных к УГС, занятых в каждом виде экономической деятельности, на n лет.

Для составления прогноза развития экономики РФ до 2030 года в модели решаются следующие задачи (рис. 2):

1. Определение структуры занятых в экономике РФ кадров с ВПО по укрупненным группам специальностей (УГС) и видам экономической деятельности на 2009 год. Основу решения данной задачи составляют сведения о текущей структуре кадров с ВПО, занятых в экономике РФ, поступающие на вход модели. Результатом решения задачи является матрица структуры занятых.

2. Составление прогноза инвестирования приоритетных видов экономической деятельности по годам на n лет. Для решения задачи используются сведения о приоритетных направлениях развития экономики РФ. Предполагается, что развитие по каждому ВЭД прямо пропорционально объему инвестиций. Результатом выполнения блока будет матрица коэффициентов развития ВЭД.

3. Составление прогноза увеличения производительности труда по УГС по годам на n лет. Для решения задачи используются сведения о направлениях развития технологий, обеспечивающих рост производительности труда по УГС. Результатом выполнения блока будет матрица коэффициентов увеличения производительности труда.

4. Составление прогноза по годам численности кадров с ВПО по УГС, требуемых для функционирования и развития экономики РФ до n -го года. Для решения задачи необходимы матрицы, построенные на предыдущих этапах решения. Задача решается в два этапа. На первом этапе строится прогноз численности кадров с ВПО, требуемых в экономике РФ, показывающий количество требуемых специалистов по УГС при развитии ВЭД, на втором этапе строится прогноз численности занятых кадров с ВПО с учетом увеличения производительности труда. Выходом блока является прогноз численности занятых кадров с ВПО с учетом увеличения производительности труда.

5. Составление прогноза структуры занятых в экономике РФ кадров с ВПО по ОКВЭД и УГС до 2030 года. Выходом блока является прогноз численности занятых кадров с ВПО с учетом увеличения производительности труда.

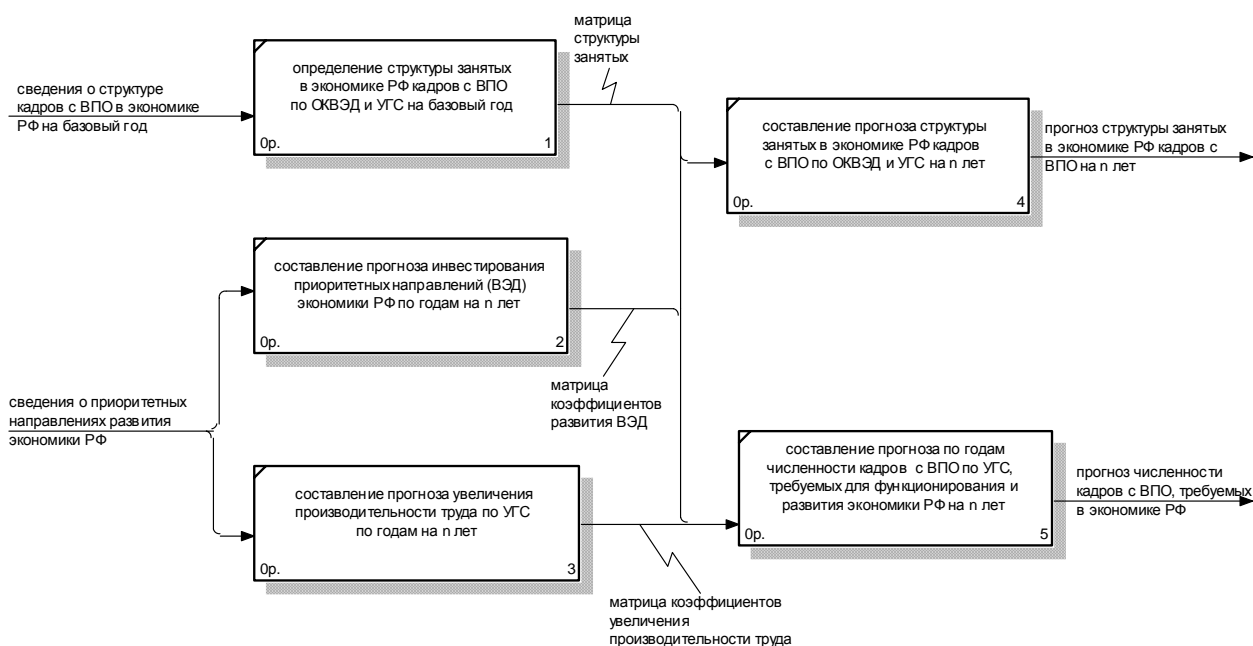


Рисунок 2 – Формирование прогноза развития экономики РФ на n лет

Далее в модели формируется прогноз численности занятых в экономике РФ кадров с ВПО с учетом демографической ситуации в РФ на n лет, в процессе построения которого используются следующие информационные массивы:

- матрица распределения занятых кадров с ВПО по возрастным группам, двумерный массив, показывающий количество кадров с ВПО, работающих по специальности, в тысячах человек, распределенных по УГС и возрастным группам (20-25 лет, 25-30 лет, и т. д. до 60 лет, всего 8 групп), на базовый год;
- матрица распределения безработных кадров с ВПО по возрастным группам, двумерный массив, показывающий количество кадров с ВПО, безработных или работающих не по специальности, в тысячах человек, распределенных по УГС и возрастным группам, на базовый год;
- матрица распределения студентов по курсам обучения, двумерный массив, показывающий количество студентов ВУЗов, в тысячах человек, распределенных по УГС и курсам обучения (от первого до шестого), на базовый год;
- прогноз до n -го года количества занятых из числа получивших ВПО до базового года и поступивших в ВУЗы до базового года, двумерный массив, показывающий количество специалистов в тысячах человек, отнесенных к УГС, по годам до n -го года, с учетом завершения обучения студентов, выхода на пенсию специалистов старше 60 лет, и выбытия специалистов с ВПО из производственного процесса по иным причинам.

Для формирования прогноза численности занятых в экономике РФ кадров с ВПО с учетом демографической ситуации в РФ до n -го года (рис. 3) решаются следующие задачи:

1. Составление матрицы распределения занятых в экономике РФ специалистов с ВПО по возрастным группам. Основу решения данной задачи составляют сведения о текущей структуре кадров с ВПО, занятых в экономике РФ, поступающие на вход модели. Результатом решения задачи является матрица распределения занятых кадров с ВПО по возрастным группам.

2. Составление матрицы распределения безработных/работающих не по специальности специалистов с ВПО по возрастным группам. Для решения задачи используются сведения о текущей структуре кадров с ВПО, занятых в экономике РФ. Результатом выполнения блока будет матрица распределения безработных/работающих не по специальности специалистов с ВПО по возрастным группам.

3. Составление матрицы распределения студентов ВУЗов по возрастным группам. Для решения задачи используются сведения о демографической ситуации в РФ на базовый год. Результатом выполнения блока является матрица распределения студентов ВУЗов по возрастным группам.

4. Составление прогноза на n лет численности занятых кадров, получивших ВПО и поступивших в ВУЗы до базового года, с учетом выхода на пенсию и выбытия из производственного процесса по иным причинам.

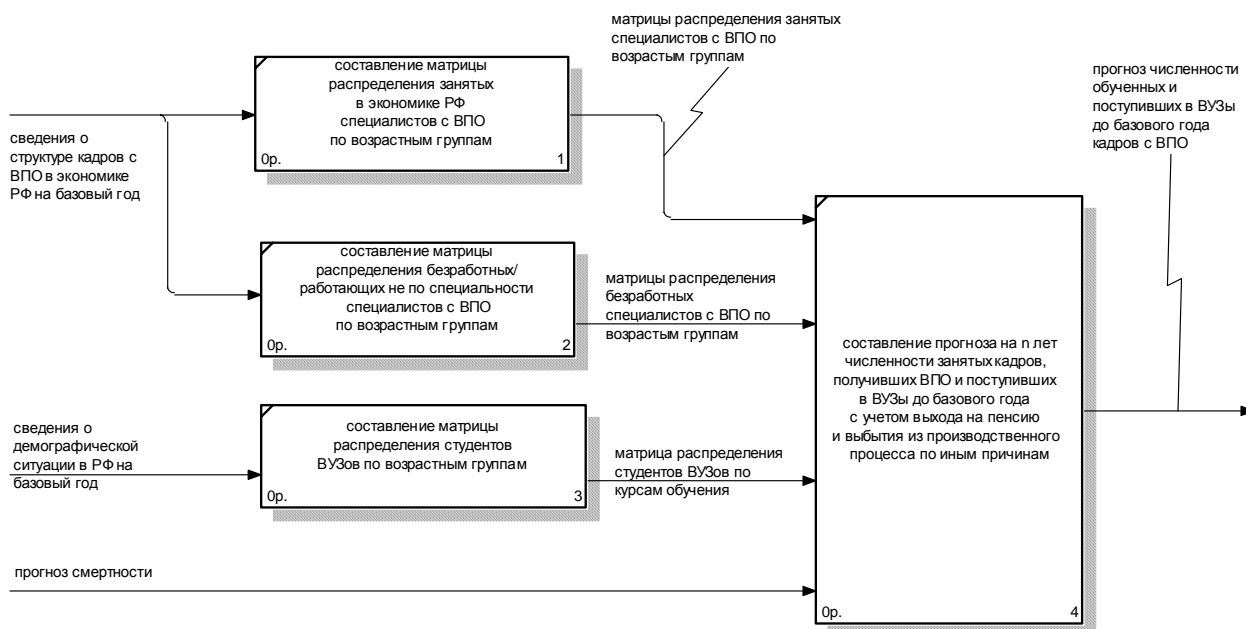


Рисунок 3 – Формирование прогноза численности занятых в экономике РФ кадров с ВПО с учетом демографической ситуации в РФ до n -го года

Для решения задачи, кроме уже сформированных массивов, необходим также прогноз смертности, выраженный в виде коэффициента выбытия специалистов с ВПО из производственного процесса. Задача сводится к динамическому расчету количества имеющихся в РФ специалистов с ВПО в каждом году до окончания периода прогнозирования (n -й года), исходя из предположения, что студенты могут начать работать по специальности с четвертого курса (с 20 лет), и заканчивают работу в 60 лет. Результатом выполнения блока будет прогноз до n -го года количества занятых из числа получивших ВПО и поступивших в ВУЗы до базового года.

Для формирования прогноза потребности экономики РФ в обучении новых кадров с ВПО используются следующие информационные массивы:

- прогноз количества недостающих кадров с ВПО, двумерный массив, показывающий количество недостающих кадров с ВПО, тысячах человек, распределенных по УГС, по годам до n -го года;
- прогноз количества абитуриентов, одномерный массив, показывающий ожидаемое количество абитуриентов по годам до n -го года;
- прогноз набора в ВУЗы по УГС, двумерный массив, показывающий количество абитуриентов, в тысячах человек, распределенных по УГС, которое должно быть набрано в ВУЗы в каждом году с базового по n -й год.

Формирование прогноза численности занятых в экономике РФ кадров с ВПО с учетом демографической ситуации в РФ до n -го года (рисунок 4) включает блоки, соответствующие решению следующих задач:

1. Расчет недостающих в экономике РФ кадров с ВПО по УГС по годам до 2030 года. Задача сводится к динамическому расчету разницы между требующимся в экономике и

имеющимся количеством специалистов с ВПО в каждом году до окончания периода прогнозирования (n -й год). Вычисление избытка специалистов не входит в цель исследования, поэтому учитывается лишь положительная разница, отражающая нехватку специалистов. Результатом выполнения блока будет прогноз количества недостающих кадров с ВПО ($P1$).

2. Построение матрицы прогноза количества абитуриентов по годам до n -го года. Для решения задачи используются сведения о демографической ситуации в РФ на базовый год и прогноз рождаемости. Результатом выполнения блока будет матрица прогноза количества абитуриентов по годам до до n -го года ($P2$).

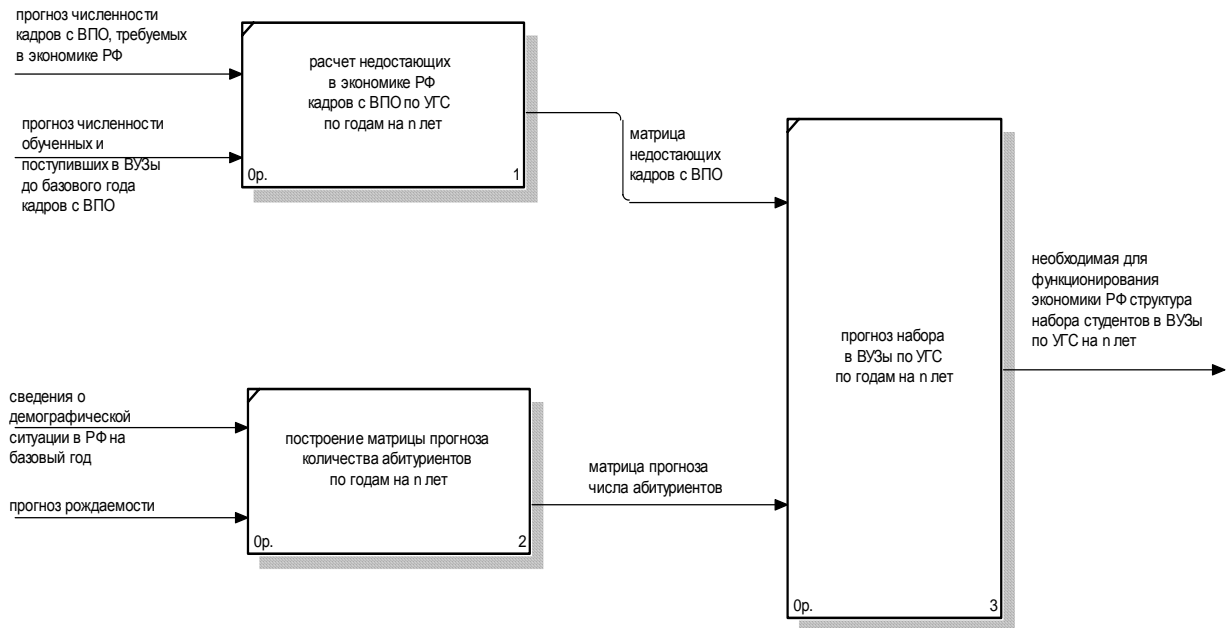


Рисунок 4 – Формирование прогноза потребности экономики РФ в обучении новых кадров с ВПО

3. Составление прогноза набора в ВУЗы по УГС по годам до до n -го года. Для решения задачи необходимы уже построенные матрицы $P1$ и $P2$. Задача сводится к динамическому расчету количества абитуриентов, которые должны поступить в ВУЗы в каждом году до окончания периода прогнозирования (до n -го года), исходя из предположения, что обучение занимает 4-6 лет и к моменту окончания выпускник сможет найти работу по специальности.

Результатом выполнения блока будет прогноз набора в ВУЗы по УГС по годам до n -го года ($P3$). В процессе расчета выполняется проверка: не превосходит ли рассчитанное количество поступающих по УГС общего количества абитуриентов, имеющих в РФ в текущем году. Если неравенство не выполняется, то требуется проведение специальных расчетов для увеличения набора студентов на некоторые УГС в год, предшествующий или следующий за текущим.

Прогноз набора специалистов на различные группы специальностей в 2015, 2020 и 2025 году приведен на рисунке 5.

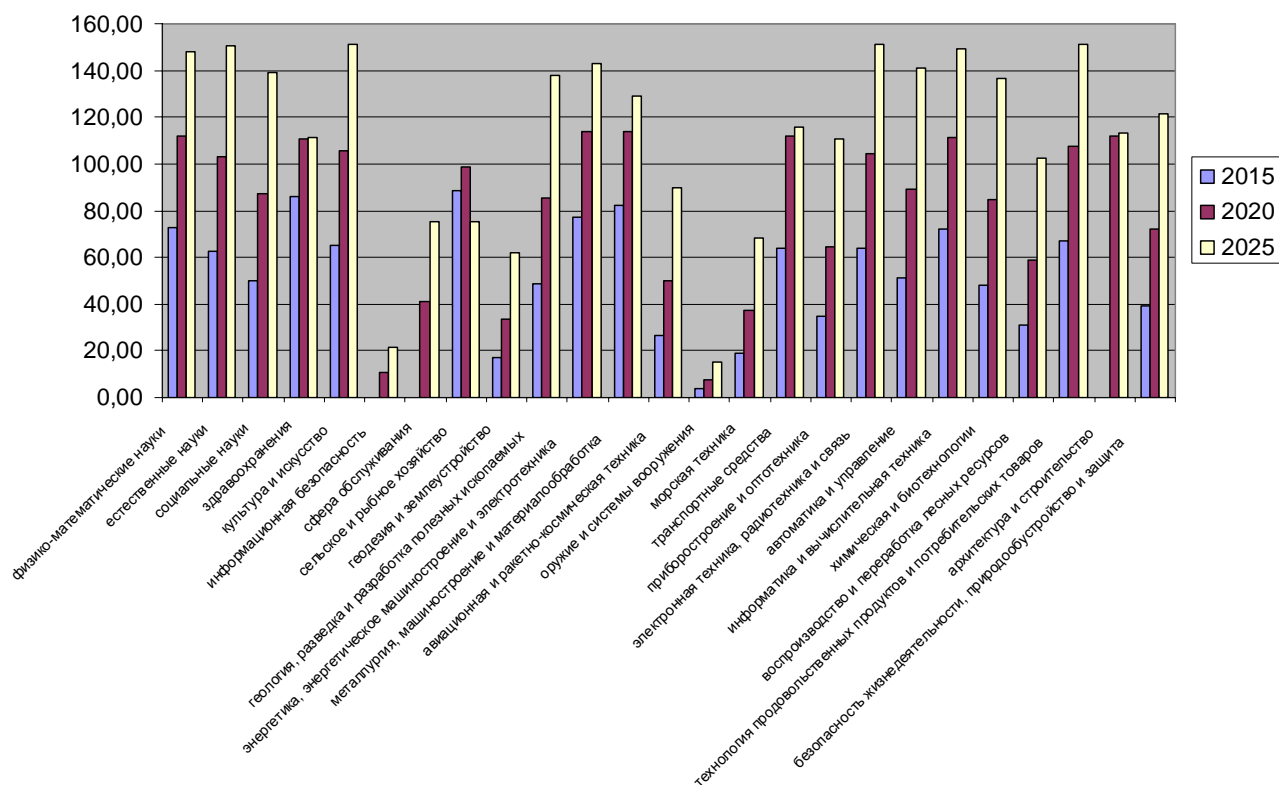


Рисунок 5 – Прогноз набора специалистов на различные группы специальностей в 2015, 2020 и 2025 годах

Проведенные расчеты показывают, что темп набора студентов на различные группы специальностей должен неуклонно возрастать, чтобы обеспечить потребности растущей экономики РФ. Наибольшим спросом к 2025 году будут пользоваться специалисты следующих групп специальностей:

- физико-математические науки;
- естественные науки;
- энергетика;
- металлургия;
- ракетно-космическая техника;
- электронная техника;
- автоматика и управление;
- информатика;
- химия и биотехнологии.

Ежегодный набор студентов на перечисленные группы специальностей должен достигнуть к 2025 году цифры в 140 тысяч человек. Набор студентов на гуманитарные и экономические специальности должен быть резко сокращен, в связи с наличием в экономике чрезмерного количества специалистов данных групп.

В заключении следует отметить, что на современном этапе исследование рынка труда в инновационной экономике и совершенствование структуры подготовки кадров с высшим профессиональным образованием может и должно быть реализовано на базе современных компьютерных технологий.

Предлагаемый подход позволяет проводить обоснованный расчет набора специалистов в разрезе укрупненных групп специальностей по годам планируемого периода с учетом потребности в специалистах в разрезе видов экономической деятельности и проведении модернизации экономики России при переходе на инновационный путь развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки: пер. с англ. Т. 1. [Текст] / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 320 с.
2. Кремер, Н.Ш. Исследование операций в экономике. Издание 2. [Текст] / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман. – М. Изд-во «Юрайт», 2010. – 430 с.
3. Саймон, Г. Науки об искусственном. Пер. с англ. [Текст] / Г. Саймон. – М. Изд-во «URSS», 2009. – 144 с.
4. Моисеев, Н.Н. Предисловие к книге Орловского С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации [Текст] / Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – С. 5–12.
5. Маслова И.А. Моделирование расчетов необходимых объемов и нормативов государственной поддержки [Текст] / И.А. Маслова, Е.С. Савкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №10. – С. 3-9.

Савина Ольга Александровна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК»

Профессор кафедры «Информационные системы»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: + 7(4862)76-19-10

E-mail: o.a.savina@gmail.com

O.A. SAVINA

LABOUR MARKET IN INNOVATION ECONOMY: IMPROVING THE STRUCTURE OF TRAINING WITH HIGHER EDUCATION

This article analyzes the problems of labor in the roar of innovative economy and its impact on training with higher education. We consider analytical methods for studying innovation development of economy. The paper describes a model of structure formation infological training with higher education and the prediction results.

Keywords: labor market, innovative economy, human resources, skills.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Marshall, A. Principy jekonomicheskoy nauki: per. s angl. T. 1. [Tekst] / A. Marshall. – M.: Izdatel'skaja grupa «Progress», 1993. – 320 s.
2. Kremer, N.Sh. Issledovanie operacij v jekonomike. Izdanie 2. [Tekst] / N.Sh. Kremer, B.A. Putko, I.M. Trishin, M.N. Fridman. – M. Izd-vo «Jurajt», 2010. – 430 s.
3. Sajmon, G. Nauki ob iskusstvennom. Per. s angl. [Tekst] / G. Sajmon. – M. Izd-vo «URSS», 2009. - 144 s.
4. Moiseev, N.N. Predislovie k knige Orlovskogo S.A. Problemy prinjatija reshenij pri nechetkoj ishodnoj informacii [Tekst] / N.N. Moiseev. - M.: Nauka, 1981. - S. 5-12.
5. Maslova I.A. Modelirovanie raschetov neobhodimyh obemov i normativov gosudarstvennoj podderzhki [Tekst] / I.A. Maslova, E.S. Savkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №10. – S. 3-9.

Savina Ol'ga Aleksandrovna

State University-ESPC

Professor of the Department «Information Systems»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: 7 (4862) 76-19-10

E-mail: o.a.savina @ gmail.com

Ф.Б. ВЛАСОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Исследуются сущность и формы социального капитала в экономике, его институциональные предпосылки и роль как фактора инновационной активности.

Ключевые слова: *социальный капитал, доверие, институты, нравственные нормы, инновационная активность.*

Сегодня для экономики России ключевым приоритетом является переход к инновационной модели экономического развития. Чтобы добиться этого необходимо серьезно повысить уровень инновационной активности экономических агентов. Одним из условий такого повышения служит укрепление доверия на всех уровнях хозяйственного взаимодействия. В свою очередь, доверие выступает важным признаком накопленного страной социального капитала.

В России концепция социального капитала получила признание сравнительно недавно. Само это понятие стало широко использоваться в публикациях по экономической тематике после появления статьи Дж. Коулмана. В ней сущность данной категории раскрывается через противопоставление физическому и человеческому капиталу. «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов», - пишет Коулман [1].

Материальным носителем социального капитала являются социальные сети устойчивые системы социальных связей, основанные на доверии между индивидами. Доверие, в свою очередь, опирается на единое понимание членами сообщества норм морали. Их роль особенно четко показана в трудах Ф. Фукуямы. «Доверие – это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами», - пишет он [2]. Характеризуя роль доверия в экономике и моральных норм, на которых оно основывается, Фукуяма отмечает: «Не принижая роли договора и эгоистического интереса как основ ассоциации, надо сказать, что наиболее действенные организации имеют под собой другую основу: коллектив, объединенный общими этическими ценностями. Членам таких коллективов не требуется подробная контрактно-правовая регламентация их отношений, потому что существующий между ними моральный консенсус является базисом их взаимного доверия» [2].

Фукуяма обращает внимание на то, что социальный капитал обычно создается и передается посредством культурных механизмов, таких как: религия, традиция или обычай, способствующих укреплению общности и взаимопониманию на основе усвоения людьми единых этических норм. Приобретение социального капитала происходит через включение индивида в существующую социальную сеть, посредством его «адаптации к моральным нормам определенного сообщества и усвоения в его рамках таких добродетелей, как преданность, честность и надежность» [2].

Социальный капитал является универсальной категорией, используемой представителями различных общественных наук. Объясняется это тем, что его ресурсы могут использоваться в самых разных областях человеческой деятельности. Потому-то и формы его проявления весьма многообразны. В экономике, социологии, культуре, политике, образовании, других областях деятельности социальный капитал проявляет себя по-разному.

В экономике, например, полезный эффект от его использования выступает в виде прибыли или экономии издержек. На политической сцене он выразится в количестве голосов, поданных за того или иного кандидата в ходе выборов в органы власти. В сфере образования - реализуется в количестве абитуриентов, подавших заявление в тот или иной вуз. В других сферах деятельности формы проявления данного полезного эффекта будут иными. В силу указанных причин социальный капитал, как научная категория, изучается представителями самых разных областей знания: социологами, экономистами, философами, культурологами, политологами, представителями других научных дисциплин. Этим объясняется многообразие подходов к исследованию социального капитала. Л. Стрельникова, например, выделяет четыре относительно самостоятельных подхода: социо-антропологический, социологический, экономико-институциональный, политологический [3].

Тем не менее, все исследователи признают, что социальный капитал предстает как своеобразный ресурс. Это позволяет использовать его в различных областях человеческой деятельности с целью извлечения дополнительных выгод. Согласие существует и в том, что он заключен в сложившейся сети отношений между людьми, говоря иначе, в социальных сетях. Все исследователи признают также обязательным признаком социального капитала доверие между участниками сети.

Социальный капитал, таким образом, выступает продуктом развития социальных отношений. Частным случаем таких отношений являются социальные связи, возникающие между экономическими агентами. Необходимо, однако, понимать, что не всякая система социальных связей продуцирует социальный капитал. Как субъект социального действия человек, одновременно, включен в самые разные системы социальных связей: семейных, соседских, родственных, профессиональных, досуговых и других. Но они лишь тогда предстают в качестве социального капитала, когда обеспечивают своим участникам реальные преимущества в той или иной сфере общественных отношений. Экономическая сущность этих преимуществ может выражаться в приоритетном доступе к финансовым и материальным ресурсам, рынкам сбыта готовой продукции, прогрессивным технологиям, экономически значимой информации. В этой связи, трудно не согласиться с П. Шихиревым, подчеркивающим, что социальный капитал определяется качеством социальных связей [4].

Преимущества принадлежности к социальной сети предполагают, что ее участники принимают на себя определенные обязательства. В свою очередь, обязательства вызывают определенные ожидания. Поэтому подобные сети функционируют как устойчивые социальные структуры, а их участники получают реальные выгоды, именно потому, что обязательства выполняются, а ожидания сбываются. Из этого вытекает такое свойство социальных сетей, как доверие между их участниками. Поэтому доверие является ключевым признаком социального капитала. Взаимное доверие значительно упрощает и облегчает процесс заключения сделок, позволяет избежать лишних формальностей и затрат на осуществление контрольных процедур, обеспечивая реальную экономию времени и транзакционных издержек. Проведенный анализ позволяет предложить следующее определение. Социальный капитал - это совокупность социальных связей и отношений между экономическими агентами, отличающихся доверием и обеспечивающих приоритетный доступ к редким ресурсам, рынкам сбыта, другие преимущества экономического характера.

Таким образом, социальный капитал представляет собой некоторый потенциал сотрудничества между людьми, опирающийся на сложившуюся систему формальных и неформальных связей, единое понимание ценностей и норм поведения, предсказуемость и доверие.

Классификация форм социального капитала может осуществляться на основе разных критериев:

- 1) по субъектам – носителям;
- 2) по широте и глубине социальных связей;
- 3) по месту в системе общественного разделения труда.

По первому критерию приобретают определенность такие субъекты социального капитала, как индивид, семья, фирма, муниципалитет, государство, объединения предпринимателей, профессиональные союзы, общества потребителей, товарищества собственников жилья и другие. Специфическим субъектом – носителем социального капитала предстает национальный социум, как некая общность, скрепленная единством территории, языка, культуры, традиций, институтов государственной власти и управления.

Каждый из перечисленных субъектов имеет свои экономические интересы, которые могут совпадать или расходиться с интересами других субъектов социального взаимодействия. Кроме того, каждый из них опирается на свою социальную сеть, имеющую собственную конфигурацию, структуру, институциональное оформление. В данном разрезе особое значение приобретает увязка и согласование социальных связей, призванных служить интересам всего общества и тех, что развиваются в рамках локальных социальных сетей.

По широте и глубине охвата можно выделить: семейные, товарищеские, профессиональные, клановые, корпоративные, местные, региональные, национальные, глобальные социальные сети. Каждая из них отличается, во-первых, качественно различными масштабами сформировавшихся связей и отношений, во-вторых, мерой их локализации в рамках определенных сообществ. В своем единстве эти признаки сети достаточно полно характеризуют социально-экономические свойства, накопленного социального капитала.

По месту в системе общественного разделения труда можно вести речь о социальном капитале отраслей, сфер и подразделений общественного производства. Очевидно, что накопленный ими социальный капитал величина непостоянная. Она зависит от востребованности обществом соответствующих хозяйственных единиц. Востребованность, в свою очередь, определяется конъюнктурой рынка и приоритетами политики государства. При этом мерой величины социального капитала можно считать степень влияния соответствующей сети на процессы социально-экономического и политического развития. Сегодня, например, громадным социальным капиталом обладают добывающие отрасли национальной экономики: нефтяная и газовая в особенности. Именно в них сконцентрированы основные источники доходов федерального бюджета, что и предопределяет потенциал их общественного влияния. Традиционно велик социальный капитал военно-промышленного комплекса, хотя и по иным причинам. В то же время, при всей очевидной общественной значимости здравоохранения, образования, науки, культуры влияние существующих в них социальных сетей на текущую политику невелико. Подтверждением тому служит, в частности то, что данные отрасли традиционно финансируются по остаточному принципу. Такое положение побуждает лишний раз задуматься не только о противоречивой сущности социального капитала, но и о тех дисбалансах, которые сложились в социальных сетях в масштабе всей страны.

Профессор Л.В. Попова считает, что множественность социальных сетей и сопутствующих им форм социального капитала указывает на относительность понятия эффективности социального взаимодействия [7]. Например, накопленные социальные связи индивида, клана или фирмы могут быть очень эффективны в плане максимизации индивидуальных функций полезности. Однако если эти связи строятся на коррупционной основе, предполагают действия, идущие в разрез с законом, если используются методы недобросовестной конкуренции, тогда максимизация индивидуальных функций полезности будет вступать в противоречие с интересами общества. Поэтому накопленный социальный капитал индивида или группы – далеко не всегда благо. Он будет способствовать развитию национальной экономики только при условии, если члены сети преследуют цели санкционированные обществом.

Для понимания природы социального капитала, важно знать, какие именно ресурсные факторы мобилизуются в процессе активизации социальных связей. Очевидно, что все они, так или иначе, связаны с налаживанием каналов обмена информацией, ее распространением и последствиями ее усвоения участниками сети. К таким последствиям следует отнести рост

профессиональных знаний, укрепление единства системы ценностей и норм поведения, лучшее понимание своего места и роли в организации, возрастание взаимных обязательств и доверия.

Стратегической задачей, стоящей сегодня перед российским государством является переход к инновационной модели экономического развития. Чтобы обеспечить ее решение необходимо сформировать такую систему отношений в обществе и экономике, которая была бы восприимчива к инновациям и обеспечивала их расширенное воспроизводство. К сожалению, существующая система успешно противодействует новшествам. Это означает, что качество накопленного страной социального капитала не отвечает требованиям инновационной экономики. Чтобы изменить ситуацию, необходимы перемены в психологии людей, в системе ценностей и поведенческих стереотипах.

Нравственность и культура являются решающей предпосылкой инновационной модели поведения [6]. Дело в том, что готовность человека к поиску новых организационных решений, созданию новых продуктов и услуг, разработке прогрессивных технологий, его желание рисковать, детерминированы социальной средой, в которой он формируется как личность, её культурными характеристиками. Если окружающие люди непредвзято и с одобрением относятся к его поискам, интересуются достигнутыми результатами, если удачливый новатор и изобретатель пользуется известностью и уважением сограждан, это служит для него мощным мотивирующим фактором к наращиванию творческих усилий, поощряет к внедрению в хозяйственную практику своих открытий и разработок. Бесспорным лидером в области инноваций сегодня являются США. Именно здесь появились впервые или получили широкое признание многие достижения научно-технической, конструкторской и предпринимательской мысли. Несомненно, этому способствует культурная и нравственная атмосфера, в которой изобретатель и новатор пользуются всеобщим признанием и уважением.

Если же новаторские решения, технические новинки и изобретения вызывают у окружающих людей недоверие и настороженность, если предложения по внедрению новшеств рассматриваются как покушение на общественные устои, существующий порядок и традиции, а люди инициативные, творчески мыслящие, склонные к переменам воспринимаются как «выскочки», тогда мотивационный потенциал инновационной модели поведения будет крайне низок.

Другая, не менее важная, сторона инновационно ориентированного поведения заключается в готовности окружающих сотрудничать с новатором и изобретателем. Такая готовность базируется на взаимном доверии и предполагает честность партнеров, их верность взятым на себя обязательствам, решимость, несмотря на трудности, идти до конца, компетентность в своей части совместного проекта.

В разных обществах укорененность культурных предпосылок инновационно ориентированного поведения не одинакова. Различны уровень и характер доверия между людьми. В одних странах распространено доверие между незнакомыми людьми. Достаточным условием такого доверия признается взаимная заинтересованность в совместном проекте. В других странах доверие строится, в основном, по родственному или клановому признаку. Есть страны, где принято доверять только единомышленникам или хорошо знакомым и проверенным людям. Существуют и другие типы доверия. Но, всегда, доверие является культурно обусловленным феноменом. Поэтому, целесообразно разграничивать специфические культуры доверия.

Достаточно полно понятие «культура доверия» раскрыто в трудах польского социолога Штомпки [5]. Он выделяет три измерения доверия. Первое измерение строится на анализе объективных предпосылок складывающихся взаимоотношений. Они сводятся к тому, что и доверяющий, и тот, кому доверяют, являются и воспринимают друг друга как рациональных деятелей, стремящихся максимизировать «прибыль» и минимизировать «издержки» на основе взвешенной оценки имеющейся информации. Основная проблема, возникающая при этом - недостаток информации по всем аспектам изучаемой ситуации, и,

следовательно, наличие неопределенности и риска.

В соответствии со вторым измерением доверие связывается с личностными характеристиками индивида, особенностями его психологии. Соответственно, речь идет о людях, которым можно или нельзя доверять. Игнорирование «личностного» измерения нивелирует многогранность человеческой личности и многообразие вариантов человеческого поведения, снижает ценность анализа объективных предпосылок доверия.

Третье измерение учитывает культурный контекст человеческого поведения, существование социально-культурных норм, сдерживающих или поощряющих проявление доверия. Данное измерение отражает коллективный опыт людей, накопленный ими на протяжении всей своей истории. А поскольку история каждого народа уникальна, неповторима и присущая ему «культура доверия». Она выступает как исторически обусловленная ценностно-нормативная система, оказывающая независимое от других обстоятельств давление на индивида: поощряя его доверять другим и требуя быть заслуживающим доверия, или, наоборот, провоцируя недоверчивое отношение к другим людям.

Типы культур доверия многообразны. Различаются они между собой в зависимости от того, каким формам доверия та или иная культура отдает предпочтение. Но разные формы доверия в неодинаковой степени благоприятствуют инновациям. С этой точки зрения особенно важны различия между личностным, персонифицированным доверием, как доверием к конкретным людям, и деперсонифицированным доверием, как доверием к людям вообще и обезличенным институтам.

Идея Штомпки выделить культурные предпосылки доверия, ценности и поведенческие нормы, способствующие его укреплению или ослаблению, перекликается с идеями Фукуямы, изложенными в его работе «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию». В концепции Фукуямы особое значение придается общему обезличенному доверию, под которым понимается готовность и способность незнакомых людей взаимодействовать ради достижения экономических целей. В трактовке ученого, доверие основывается на наличии некоторых этических, нравственных норм, имеющих общечеловеческий или локальный, ограниченный рамками отдельных социальных групп, характер. При этом способность к доверию передается из поколения в поколение посредством культурных механизмов.

Укрепление общего доверия Фукуяма связывает со спонтанной социализацией, под которой понимается самоорганизация людей, создание добровольных объединений по интересам, или ради достижения некоторых общих целей. Эти объединения занимают в социальной структуре промежуточное положение между семьей и государством. Именно в процессе создания таких объединений у людей вырабатывается навык к самоорганизации и крепнет доверие к незнакомым людям. Будучи перенесенным в экономику, этот навык способствует созданию крупных, профессионально управляемых корпораций, что обеспечивает более полную реализацию эффекта масштаба производства, использование современного оборудования и прогрессивных технологий и, в конечном счете, поддержанию высоких и устойчивых темпов экономического роста.

На основе выработанных им критериев, Фукуяма дает классификацию стран в зависимости от присущего им уровня общего доверия. К странам с высоким уровнем доверия он относит США, Германию и Японию. Именно они отличаются развитой спонтанной социализированностью, в них впервые возникли и получили распространение крупные современные корпорации и именно эти страны на протяжении многих десятилетий демонстрируют высокие и устойчивые темпы экономического роста, одновременно, являясь лидерами в области инноваций.

К странам с менее высоким уровнем доверия Фукуяма относит Францию и Италию, а также страны с, так называемыми, фамилистическими традициями – Китай, Тайвань, Республику Корея, в которых всегда большое влияние, в том числе на экономику, оказывала семья. Недостаток доверия в этих странах достаточно успешно восполняет государство, что

позволило им, как и странам первой группы, добиться впечатляющих успехов в социально-экономическом развитии. Вместе с тем, по мнению Фукуямы, недостаток доверия может быть лишь смягчен, но не компенсирован государственным вмешательством в хозяйственную жизнь, и поэтому государственная регламентация способна поддерживать хозяйственную эффективность, но не в состоянии привести к позитивным переменам в социальном целом.

Россию Фукуяма относит к странам с низким уровнем общего доверия. Общества в этой группе стран отличаются внутренней «десоциализацией», иногда на первый взгляд незаметной. Они, как правило, характеризуются семейной, клановой или групповой замкнутостью и в меньшей степени способны к динамичному развитию.

Выводы Фукуямы подтверждаются данными социологических опросов [6]. Согласно этим данным уровень общего доверия в России действительно невысок. Аргументы в пользу такого вывода содержатся и в статье Е. Балацкого [7]. За основу предлагаемой в ней типологии национальных моделей корпоративного сектора экономики фактически приняты различные культуры доверия. Согласно представлениям автора, питательной средой для возникновения крупных частных корпораций является крепкая и сплоченная семья. Именно на основе семейных отношений возникает и крепнет малый бизнес. Если деловое предприятие развивается успешно, то со временем оно способно перерасти в корпорацию. Но это произойдет при условии, если его владельцы сумеют преодолеть предубеждение к чужакам и выйдут за пределы ограничений, накладываемых семейными узами. Если же присущая данному обществу культура доверия препятствует выходу за эти рамки, тогда недостаток доверия призвано компенсировать государство.

К сожалению, в России в настоящее время отсутствуют необходимые условия для формирования эффективно работающих частных корпораций. И первопричиной этого является низкий уровень общего доверия. «Если, - как пишет Балацкий, - экономические агенты ориентированы на воровство и обман окружающих их людей, то никакой долгосрочный бизнес с ними построить нельзя ... Большинство предпринимателей, чиновников и простых наемных работников думают преимущественно о наживе, тогда как реальные дела для них отступают на периферию их интересов» [7]. Положение усугубляется разрушением института семьи. Отсутствие прочной опоры для бизнеса в виде крепкой семьи и внутрисемейного доверия, препятствуют перерастанию малых фирм в средние, а тем более, в крупные предприятия корпоративного типа. Вместе с тем, как пишет Балацкий, дореволюционный имперский и советский опыт, а также богатые административные традиции централизованной системы хозяйствования порождают сильное, если не сказать гипертрофированное, государство. Поэтому, по его мнению, «чтобы запустить стратегически важные проекты государству на какое-то время снова придется опереться на государственный сектор экономики» [7].

Обосновывая свои выводы, Балацкий опирается на такой показатель как горизонт планирования предпринимательской деятельности. В своем анализе ученый опирается на данные опроса, проведенного в сентябре – октябре 2008 года общественной организацией «Опора России» и интернет – журналом «Капитал страны». Согласно этим данным, 60% всех компаний не планируют свою деятельность дольше, чем на 1 год [7]. По оценке Балацкого, среднее российское предприятие имеет горизонт планирования, немного превышающий 2 года. Понятно, что такие сроки не позволяют осуществлять серьезные инновационные проекты, связанные с модернизацией и техническим перевооружением производства.

Полученная цифра в целом соответствует доминирующим ожиданиям россиян, которые обычно не распространяются далее двух – трех лет. Показательно, что большинство срочных вкладов, предлагаемых Сбербанком физическим лицам, рассчитано на срок в два года. По свидетельству бывшего министра финансов А. Кудрина, в канун недавнего кризиса, удельный вес депозитов, размещенных на срок более трех лет в банковской системе России, не превышал 5-6% [8].

Сделанный Балацким вывод, относительно величины горизонта планирования, очень важен в контексте нашей тематики. Слишком короткий горизонт планирования в принципе не позволяет частным российским компаниям решать задачу построения инновационной экономики. Поэтому, скорее всего, ее решение придется брать на себя государству. Однако, с учетом царящей в стране безответственности и существующих масштабов коррупции, возникают серьезные сомнения в его осуществимости и при непосредственном участии государства. Но, если даже указанную трудность удастся преодолеть, останется проблема традиционной для России культуры доверия.

Данные социологических опросов, свидетельствующие о низком уровне общего доверия, хорошо согласуется с личным опытом россиян. Сегодня, многие, если не большинство россиян, при решении жизненно важных вопросов (устройстве на работу или учебу, обращении в лечебные учреждения и т.д.) избегают идти официальным путем, предпочитая искать знакомых, способных оказать помощь и поддержку. Аналогичным образом строятся отношения и в бизнес-сообществе [9-10].

Таким образом, есть все основания полагать, что основой прочных деловых отношений в России являются персонифицированные сети доверия. Этим и определяется качественная специфика накопленного страной социального капитала, препятствующая инновациям. Не доверяя чужим, люди дорожат личными связями, стремятся к их упрочению и расширению. Обратной стороной недоверия к чужим является живучесть патерналистских настроений, выражающихся в стремлении уберечь детей и родственников от проблем, связанных с незнакомым социальным окружением. Поэтому важной чертой российских реалий является поступление на работу или учебу, а сегодня и вхождение в бизнес-сообщество по протекции. Но такая система отношений противостоит новшествам, поскольку они способны вызвать непредсказуемые сдвиги в сложившейся структуре личных связей, привести к их утрате и нарушению существующего статус-кво. Именно с этим связан консерватизм социального капитала, невосприимчивость к инновациям и их отторжение. Положение усугубляется тем, что за годы реформ многократно усилились социальное расслоение, отчужденность и разочарование в широких кругах российского общества. Существенно упростилась структура экономики, резко сузились возможности для творческого, интеллектуально насыщенного труда. В этих условиях люди стремятся сохранить то, что имеют и, в своей массе, не склонны к переменам.

Таким образом, перспективы повышения инновационной активности в России тесно связаны с улучшением качественных характеристик социального капитала, на основе сглаживания социальных различий, развития институтов гражданского общества и повышения общего уровня доверия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий [Текст] / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. - №3.
2. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ: Ермак. – 2004.
3. Стрельникова, Л. Социальный капитал: типология зарубежных подходов [Текст] / Л. Стрельникова // *Общественные науки и современность*. – 2003. - №2.
4. Шихирев, П. Природа социального капитала: социально-психологический подход [Текст] / П. Шихирев // *Общественные науки и современность*. – 2003. - №2.
5. Штомпка, П. Социология. Анализ современного общества [Текст] / П. Штомпка. – М.: Логос. – 2005.
6. Попова, Л.В. Роль налога как элемента социологии налогообложения [Текст] / Л.В. Попова // *Экономические и гуманитарные науки*. – 2011. - №3.– С. 76-80.
7. Попова, Л.В. Значение социологии налогообложения для российской финансовой науки [Текст] / Л.В. Попова // *Управленческий учет*. – 2011. - №5. – С. 63-68

Власов Федор Борисович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: 8-486-245-32-01

E-mail: econte@ostu.ru

F.B. VLASOV

THEORETICAL BASIS OF SOCIAL CAPITAL FORMATION AS A FACTOR INCREASING INNOVATION ACTIVITY

We investigate the nature and forms of social capital in the economy, its institutional background and role as a factor for innovation.

Keywords: social capital, trust, institutions, moral norms, innovative activity.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Koulman, Dzh. Kapital social'nyj i chelovecheskij [Tekst] / Dzh. Koulman // Obwestvennye nauki i sovremennost'. – 2001. - №3.
2. Fukujama, F. Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju [Tekst] / F. Fukujama. – M.: AST: Ermak. – 2004.
3. Strel'nikova, L. Social'nyj kapital: tipologija zarubezhnyh podhodov [Tekst] / L. Strel'nikova // Obwestvennye nauki i sovremennost'. – 2003. - №2.
4. Shihirev, P. Priroda social'nogo kapitala: social'no-psihologicheskij podhod [Tekst] / P. Shihirev // Obwestvennye nauki i sovremennost'. – 2003. - №2.
5. Shtompka, P. Sociologija. Analiz sovremennogo obwestva [Tekst] / P. Shtompka. – M.: Logos. – 2005.
6. Popova, L.V. Rol' naloga kak jelementa sociologii nalogooblozhenija [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №3.– S. 76-80.
7. Popova, L.V. Znachenie sociologii nalogooblozhenija dlja rossijskoj finansovoj nauki [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №5. – S. 63-68

Vlasov Fedor Borisovich

State University-ESPC

Professor of the Department «Economic theory and human resource management»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Numb.: 8-486-245-32-01

E-mail: econte@ostu.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.4

Т.В. БАЛАБАНОВА

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

В статье автором рассмотрен жизненный цикл проекта капитальных вложений, определены суммарные текущие расходы при разных вариантах строительства торгового комплекса, предложено распределение доходов и расходов при двух вариантах вложения средств, а также рассчитаны показатели эффективности капитальных вложений.

Ключевые слова: аналитические процедуры, система учетно-аналитического обеспечения, экономический субъект, детализированные процедуры.

Аналитические процедуры представляют собой один из способов получения аудиторских доказательств и один из видов аудиторских процедур, состоящих в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемого экономического субъекта. Аналитические процедуры основаны на существовании явной причинно-следственной связи между анализируемыми показателями. Значимость аналитических процедур косвенно выражается и в том, что обычно они обходятся дешевле, чем более детализированные процедуры, ориентированные на первичные документы и на регистры синтетического и аналитического учета. Процедуры, с помощью которых получают «точную» информацию, имеют свои отрицательные стороны: аудитор может оказаться не столь компетентным, чтобы обнаружить недостатки, а клиент, в свою очередь, может влиять на мнение аудитора, предоставив заведомо ложные сведения.

Перед началом строительства необходимо рассчитать суммарные затраты, которые возможны при осуществлении капитальных вложений и получаемые экономические выгоды. К инвестиционным расходам относятся все виды первоначальных (стартовых) затрат, которые предприятию предстоит осуществить до начала функционирования производства. К ним относят затраты, которые предстоят фирме в случае временного прекращения бизнеса и на последующее его возобновление. Срок работы проекта называют его жизненным циклом. Проект делится на фазы в зависимости от того, в какой стадии находятся вложения (табл. 1).

Таблица 1 – Жизненный цикл проекта капитальных вложений

Фаза	Название	Описание
Первая фаза	Прединвестиционная	Проводятся исследование, разработка и обоснование проекта, готовится проектная документация; производится техническая, технологическая и экономическая разработка инвестиционного проекта, определяются возможности его применения, организационные основы его осуществления, рассчитываются объемы финансирования
Вторая фаза	Инвестиционная	Характеризуется поглощением выделяемых средств. На этой стадии строятся здания, обновляется технологическое оборудование, создается новая инфраструктура и модернизируется старая. Это затратная фаза реализации проекта. Вместе с тем именно на этой фазе начинается и его реализация, приносящая доход. Проект начинает окупаться
Третья фаза	Эксплуатационная	По мере завершения капитальных вложений проект входит в эксплуатацию, объем доходов от вложений увеличивается. Проект выходит на проектную мощность, увеличиваются объемы продаж, издержки производства. Именно в эксплуатационной фазе при нормальном развитии проекта достигается «точка окупаемости», т.е. момент, когда общая сумма дохода от внедрения проекта становится равной стоимости капитала, вложенного в проект

Продолжение таблицы 1

Четвертая фаза	Устаревание	Спрос на торговые услуги снижается, основные средства морально и физически устаревают, требуют систематического ремонта. Жизненный цикл проекта идет к завершению, и в целях недопущения убытков предприятия проект следует свертывать
----------------	-------------	--

Строительство торгового комплекса в Орловской области находится в 1 фазе, осуществляется его техническое и экономическое обоснование, готовится проектная документация.

Инвестиции влияют на все экономические показатели результатов производства: себестоимость продукции, прибыль, налогооблагаемую базу; соответственно с особым вниманием должны рассчитываться планируемые цены реализации продукции, денежные потоки, расчеты с инвесторами за предоставленные кредиты, налог на имущество [1]. Согласно расчету окупаемости торгового комплекса, предполагаемая стоимость 1 торгового места составит 5 тыс. руб., доходы в месяц - 50 844 тыс. руб. В настоящее время аренда 1 места - 2 тыс. руб. После ввода в эксплуатацию плата по кредиту составит 13,6 тыс. руб., суммарные расходы 27 428,8 тыс. руб. Прибыль до налогообложения:

$$50\ 844 - 27\ 428,8 = 23\ 415,2 \text{ (тыс. руб.)}$$

В итоге в месяц торговый комплекс будет приносить прибыль в размере $23\ 415,2 \times 20\% = 17\ 795,6$ (тыс. руб.)

Основой принятия решений по капитальным вложениям является оценка и сравнение объемов предполагаемых вложений и будущих денежных поступлений. Для этого сравним предложенные ОПО «Союз Орловщины» варианты по строительству торгового комплекса. Так, ОПО «Союз Орловщины» направило запрос в ООО «Вентал» о расчете стоимости строительства. ООО «Вентал» предложило 2 варианта по изготовлению здания. Оба варианта предлагают строительство комплекса из 6 основных элементов: каркас, кровля, водосливная система, стены, окна и межэтажное перекрытие. Вариант 1 использует более дешевые материалы стоимость которых составит 50 000 тыс. руб. Но монтаж металлоконструкций более сложный чем во втором варианте, поэтому стоимость работ составит 15 000 тыс. руб. Второй вариант предлагает комплектующие для кровли и стен из утепленных материалов и профилированного стального листа. Это увеличит стоимость здания на 15 000 тыс. руб., однако стоимость монтажных работ составит 10 000 тыс. руб. Общая стоимость работ составит в 1 случае 65 000 тыс. руб., во втором – 75 000 тыс. руб.

При принятии решений инвестиционного характера менеджер базируется на использовании определенных методов оценки капитальных вложений. Расчет периода окупаемости - определяется время, необходимое для возмещения вложенных в проект средств по формуле 1 [2].

$$T = \frac{IC}{P}, \tag{1}$$

где T - срок окупаемости проекта;

IC - первоначальная сумма вложений;

P - доход, предполагаемый от вложений.

«Союз Орловщины» выбрало 1 вариант предложенный «Вентал» для строительства торгового комплекса, так как затраты на возведение объекта ниже на 10 000 тыс. руб. Первоначальные вложения ОПО «Союз Орловщины» в строительство составят:

65 000 тыс. руб. – возведение торгового комплекса ООО «Вентал»

15 000 тыс. руб. – организационные и накладные расходы.

То есть, если затраты по проекту составляют 80 000 тыс. руб., а ежегодные поступления - 17 795,6 тыс. руб., то срок окупаемости проекта составит 4,5 года:

$$T = \frac{80000}{17795,6} = 4,5 \text{ (года)}$$

Ожидаемые поступления не постоянны. Поэтому срок окупаемости определяют

суммированием ежегодных доходов до тех пор, пока сумма доходов не станет равной инвестиционным расходам. Рассчитаем срок окупаемости отвергнутого проекта. Первоначальные вложения составят:

$$75\ 000 \text{ тыс. руб.} + 15\ 000 \text{ тыс. руб.} = 90\ 000 \text{ тыс. руб.}$$

Доходы от сдачи в аренду торговых площадей составят ту же сумму, что и при первом варианте - 50 844 тыс. руб. Однако расходы снизятся, из-за утепленных конструкций в кровле и стенах. Согласно данным из предварительного расчета стоимости комплектующих в крыше торгового комплекса, при выборе второго варианта строительства, будут вмонтированы окна. Это позволит дополнительно сэкономить электроэнергию на 2 этаже торгового комплекса. В летнее время не будет требоваться искусственное освещение, так как торговля будет вестись до 16.00-17.00 часов. На этом основании можно снизить расходы на электроэнергию и теплоэнергию примерно на 50% (рис. 1):

$$2\ 989,8 + 340,8 = 3\ 330,6 \times 50\% = 1\ 665,3 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, суммарные расходы: 25 763,5 тыс. руб., вместо имеющих при 1 варианте 27 428,8 тыс. руб. Прибыль:

$$50\ 844 - 25\ 763,5 = 25\ 080,5 - (25\ 080,5 \times 20\%) = 19\ 061,18 \text{ (тыс. руб.)}$$

Следовательно, срок окупаемости по формуле (1) составит:

$$T = \frac{90000}{19061,18} = 4,7 \text{ (года)}$$

Рассчитаем точное количество необходимого времени:

$$\frac{7}{10} = \frac{x}{12}, x = 8,4$$

Следовательно, 1 проект окупится в течение четырех лет и пяти месяцев, а окупаемость 2 проекта наступит через 4,8 лет реализации проекта.

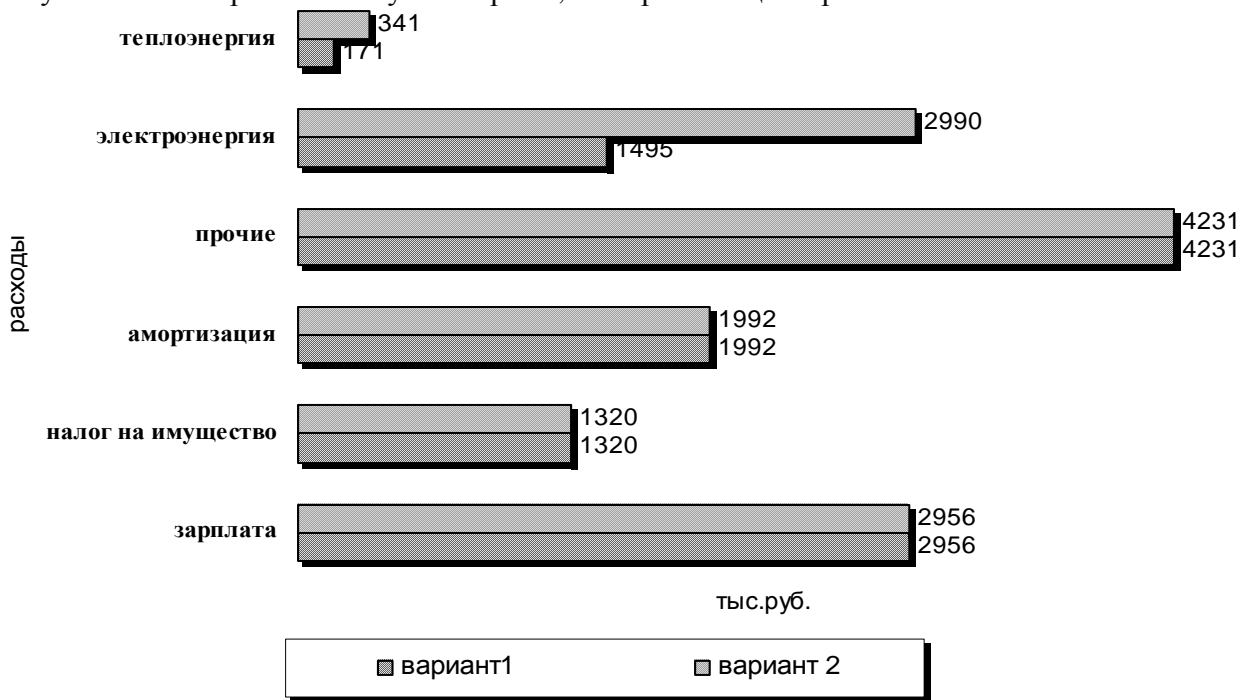


Рисунок 1 – Суммарные текущие расходы при разных вариантах строительства торгового комплекса

Исходя из срока окупаемости, можно сделать вывод, что 1 проект выгоднее 2 проекта. Но в долгосрочной перспективе лучше снижение затрат. Предположим, что торговый комплекс будет работать в течение 10 лет, через 5 лет кредит, взятый на строительство, и проценты по нему будут погашены. Следовательно, расходы через 5 лет сократятся на 13 600 тыс. руб. Допустим, что стоимость 1 торгового места за 10 лет не изменится и составит 5 тыс. руб. «Союз Орловщины» через 10 лет получит следующую прибыль от

арендных платежей:

Вариант 1: Доход $50\,844 \times 10 \text{ лет} = 508\,440$ (тыс. руб.)

Расходы: $27\,428,8 \times 5 \text{ лет} = 137\,144$ (тыс. руб.) – с учетом процентов за кредит;

$27\,428,8 - 13\,600 = 13\,828,8 \times 5 = 69\,144$ (тыс. руб.)- без процентов.

Прибыль: $508\,440 - (137\,144 + 69\,144) = 302\,152$ (тыс. руб.)

Налог на прибыль: $302\,152 \times 20\% = 72\,517$ (тыс. руб.)

Чистая прибыль: $302\,152 - 72\,517 = 229\,636$ (тыс. руб.)

Вариант 2: Доход $50\,844 \times 10 \text{ лет} = 508\,440$ (тыс. руб.)

Расходы: $25763,5 \times 5 \text{ лет} = 128\,818$ (тыс. руб.) – с учетом процентов;

$25\,763,5 - 13\,600 = 12\,163,5 \times 5 = 60\,818$ (тыс. руб.)- без процентов.

Прибыль: $508\,440 - (128\,818 + 60\,818) = 308\,804$ (тыс. руб.)

Налог на прибыль: $308\,804 \times 20\% = 74\,113$ (тыс. руб.)

Чистая прибыль: $308\,804 - 74\,113 = 234\,691$ (тыс. руб.)

Следовательно, доход, полученный от реализации 2 проекта, в абсолютном выражении на 5 055 тыс. руб. больше дохода от реализации 1 проекта (рис. 2). Значит, если ОПО «Союз Орловщины» выбрало бы 2 вариант строительства торгового комплекса, то в течение 10 лет получило бы большую сумму прибыли.

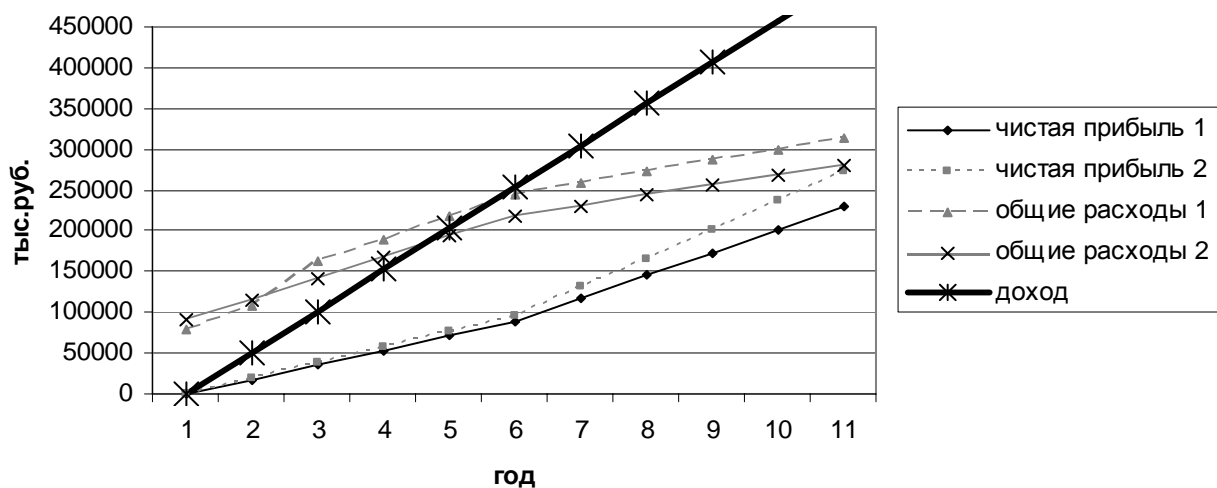


Рисунок 2 – Распределение доходов и расходов при 2 вариантах вложения средств

Метод определения срока окупаемости имеет несколько существенных недостатков, влияющих на принятие решений о капиталовложениях [3]. При использовании этого метода не учитываются доходы, полученные после срока окупаемости проекта. Кроме того, при исчислении срока окупаемости полностью игнорируется разница во времени инвестирования и поступления доходов. Будущие поступления доходов нельзя обоснованно сравнивать с первоначальными затратами до тех пор, пока они не будут сопоставимы.

Абсолютный экономический эффект (Э) от реализации проекта может быть рассчитан как разница между полученными доходами (Р) и вложением капитала (1С). Его можно рассчитать по формуле 2:

$$\text{Э} = \text{Р} - 1\text{С}, \quad (2)$$

При реализации различных вариантов строительства торгового комплекса ОПО «Союз Орловщины» будет получен абсолютный экономический эффект в сумме:

$$\text{Э}1 = 229\,636\,000 - 80\,000\,000 = 149\,636\,000 \text{ (руб.)};$$

$$\text{Э}2 = 234\,691\,000 - 90\,000\,000 = 144\,691\,000 \text{ (руб.)}$$

На основе рассчитанного коэффициента, характеризующего абсолютный экономический эффект от реализации проекта капиталовложений ОПО «Союз Орловщины», можно сделать вывод о том, что при 1 варианте эффект выше на 4 945 тыс. руб. То есть в десятилетней перспективе затраты вложенные во второй проект не окупятся. Если предполагается использовать торговый комплекс не больше 10 лет, то необходимо принимать вариант 1.

Экономический эффект рассчитывается на любой период реализации проекта: например, если рассчитать абсолютный экономический эффект на 15 лет, то эффект уже будет больше при 2 варианте строительства. Прибыль рассчитывается аналогично, она составит соответственно 370 293 и 389 277 тыс. руб. Рассчитаем абсолютный экономический эффект:

$$\text{Э1} = 370\,293 - 80\,000 = 290\,293 \text{ (тыс. руб.)};$$

$$\text{Э2} = 389\,277 - 90\,000 = 299\,277 \text{ (тыс. руб.)}.$$

В своих трудах доцент Е.Л. Малкина пишет, что эффект от реализации проекта изменяется во времени. По мере реализации проекта он вначале отрицательный, а затем, минуя срок окупаемости, становится положительным. Следовательно, выбор варианта зависит от срока полезного использования торгового комплекса [4].

Экономическая эффективность инвестиций определяется как отношение прибыли, полученной от реализации проекта (абсолютный экономический эффект), к величине инвестиций. При условии, что эффективность проекта > 0 , проект следует принять; если эффективность проекта < 0 , проект следует отклонить. Рассчитаем экономическую эффективность из расчета 10 лет использования:

$$\text{Эффективность 1} = 149\,636 / 80\,000 = 1,87$$

$$\text{Эффективность 2} = 144\,691 / 90\,000 = 1,61$$

Согласно этому показателю оба проекта эффективны, значение больше нуля. Оба проекта принесут прибыль ОПО «Союз Орловщины».

Таким образом, можно сделать вывод, что ни один из перечисленных методов не может служить объективным критерием для оценки эффективности предполагаемых вложений. При оценке показателей, полученных с помощью того или иного метода оценки, может быть получен взаимоисключающий эффект.

Помимо расчета показателей эффективности в западных странах получили распространение и другие коэффициенты (табл. 2).

Таблица 2 – Показатели эффективности капитальных вложений

Наименование показателя	формула	обозначения	значение
Чистый приведенный доход	$NPV = \frac{nPK}{(1+r)^k} - IC$ $PK = IC \times (1+m)^n - IC$	IC - величина капитальных вложений; nPK - сумма чистых денежных поступлений, генерируемых ими в течение n лет; r - коэффициент дисконтирования; k - период, k=1	Если: $NPV > 0$, то проект следует принять; $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть; $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный
Рентабельность капиталовложений	$PI = \frac{nPK}{(1+r)^k} : IC$	PI - Индекс рентабельности; NPV - чистый приведенный доход	Если: $PI > 1$, то проект следует принять; $PI < 1$, то проект следует отвергнуть; $PI = 1$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным

Профессор Попова Л.В. считает, что при прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений, которые могут быть связаны с данным проектом [5]. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов. Это характеризуется показателем чистого приведенного дохода (NPV). В отличие от показателя NPV, индекс рентабельности (PI) является относительным показателем. Он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений (чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект). Расчет показателя NPV заключается в альтернативном варианте вложения средств. ОПО «Союз Орловщины» может вложить средства в возведение торгового комплекса или

положить их в банк под проценты. Если осуществить вложения в строительство, то ежегодная прибыль в течение 4,5 (окупаемость) лет будет равняться 17 795,6 тыс. руб.

Предположим, что ОПО «Союз Орловщины» внесло средства в банк под 13% годовых на 5 лет. Рассчитаем чистый приведенный доход (NPV) при данном вложении (табл. 2).

В формуле для расчета NPV необходимо спрогнозировать величину r . Ставку процента (r) определяет менеджер-аналитик исходя из ежегодного процента возврата средств по вложениям, либо это расчетный уровень инфляции.

Выберем уровень инфляции. Для вычисления прогнозного значения инфляции существуют несколько методов: с использованием специальных программных средств (например, Brain Maket), позволяющих предсказать достаточно точно значение; и менее точные – с использованием экстраполяции (выделение трендовой функции).

Учитывая стоимость специального программного обеспечения (7500 дол. США), применим трендовый метод.

Рассчитаем значение уровня инфляции с помощью программного обеспечения MS Excel. График индекса инфляции и соответствующей ему трендовой функции с прогнозом на 5 лет представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Прогнозный уровень инфляции, рассчитанный с помощью логарифмической функции

На основе статистических данных уровня инфляции с 2000 г. по 2008 г. [1], при помощи логарифмической функции определим, что будущее значение индекса инфляции 9%. ОПО «Союз Орловщины» располагает свободными средствами в размере 20 000 тыс. руб. Используя формулу из таблицы 10, рассчитаем сумму доходов по вкладам на 2008 – 2013 гг.

$$PK_{2008} = 20\,000\,000 \times (1+0,13) - 20\,000\,000 = 2\,600 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$PK_{2009} = 22\,600\,000 \times (1+0,13) - 20\,000\,000 = 5\,538 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$PK_{2010} = 25\,538\,000 \times (1+0,13) - 20\,000\,000 = 8\,857 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$PK_{2011} = 28\,857\,000 \times (1+0,13) - 20\,000\,000 = 12\,609 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$PK_{2012} = 32\,609\,000 \times (1+0,13) - 20\,000\,000 = 16\,848 \text{ (тыс. руб.)}$$

Рассчитаем чистый приведенный доход:

$$NPV = \frac{2600}{(1+0,09)^1} + \frac{5538^2}{(1+0,09)^2} + \frac{8857}{(1+0,09)^3} + \frac{12609}{(1+0,09)^4} + \frac{16848}{(1+0,09)^5} - 20000$$

$$NPV = 2\,385 + 4\,660 + 6\,839 + 8\,933 + 10\,950 - 20\,000 = 13\,760 \text{ (тыс. руб.)}$$

$NPV = 13\,760$ тыс. руб. > 0 , проект следует принять. Рассчитаем рентабельность вложения (PI) в банк.

$$PI = \frac{2600}{(1+0,09)^1} + \frac{5538^2}{(1+0,09)^2} + \frac{8857}{(1+0,09)^3} + \frac{12609}{(1+0,09)^4} + \frac{16848}{(1+0,09)^5} / 20000 = 1,688$$

$PI = 1,69 > 1$, следовательно, проект следует принять. Индекс рентабельности показывает, что на вложенный рубль средств ОПО «Союз Орловщины» получит 1,69 рубля прибыли.

Таким образом, при альтернативном вложении средств в банк чистый приведенный доход за 5 лет составит 13 760 тыс. руб., а рентабельность составит на каждый вложенный рубль 1,69 руб. прибыли.

Если ОПО «Союз Орловщины» вложит средства в строительство торгового комплекса, то за 5 года оно получит: $17\,795,6 \times 5 = 88\,978$ тыс. руб. Затраты на строительство составляют 80 000 тыс. руб. Предположим, что строительство комплекса, при котором потребкооперация не сможет получать доход, будет идти около 1 года. Кредит, взятый на строительство, погасится в течение 5 лет, расходы на выплату процентов по кредиту составляют 13 600 тыс. руб. Следовательно, на 6 год чистая прибыль увеличится на 19 220 тыс. руб. и будет постоянно расти. Таким образом, ОПО «Союз Орловщины» выгоднее вложить средства в расширение своих производственных фондов.

Основой принятия решений по капитальным вложениям является оценка и сравнение объемов предполагаемых вложений и будущих денежных поступлений.

При принятии решений инвестиционного характера необходимо исходить из использования различных методов оценки капитальных вложений: расчет периода окупаемости, абсолютного экономического эффекта и экономической эффективности; а также чистого приведенного дохода и рентабельности капиталовложений. Первые 3 коэффициента основываются на альтернативном варианте вложения средств в строительство.

Оставшиеся показатели предполагают вложение средств либо в возведение объекта основных средств, либо извлечение выгоды путем инвестирования ценностей в банк под проценты.

Ни один из перечисленных методов не может служить объективным критерием для оценки эффективности предполагаемых вложений, так как в основе этих методов лежит перспективная оценка будущих выгод, точность которых нельзя гарантировать. При оценке показателей, полученных с помощью того или иного метода оценки, может быть получен взаимоисключающий эффект.

Таким образом, принятие решений по капитальным вложениям - это процесс, основанный не только на использовании экономических методов оценки капиталовложений, но и на знании конъюнктуры рынка и опыте управленческого персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ерина, Т.А. Управленческий анализ в отраслях: учебный курс (учебно-методическое пособие) [Текст] / Т.А. Ерина. – М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2009. – 124 с.
2. Полевой, А.Н. Теория и расчет продуктивности сельскохозяйственных культур [Текст] / А.Н. Полевой. – Ленинград: Гидрометеоздат, 1983. – 176 с.
3. Русак, Н.А. Экономический анализ деятельности перерабатывающих предприятий АПК [Текст] / Н.А. Русак. – М.: ВО «Агропромиздат», 1990. – 271 с.
4. Малкина, Е.Л. Методика адаптации учетно-налоговой системы к принципам МСФО [Текст] / Е.Л. Малкина // Управленческий учет. – 2011. - №12. – С. 100 – 107.
5. Попова, Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №10. – С. 15-21

Балабанова Татьяна Валерьевна

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Кандидат педагогических наук, доцент

308015, Белгородская область, г. Белгород, ул. Победы, д. 85

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

T.V. BALABANOVA

ANALYTICAL PROCEDURE IN ACCOUNTING SOFTWARE-ANALYSIS OF MOVEMENT OF CAPITAL INVESTMENT

In this paper the author discussed the life cycle of the project capital investment, total operating costs are determined for different variants of construction of a shopping complex, the proposed distribution of income and expenditure for the two investment options, as well as calculated indicators of capital investment.

Keywords: *analytical procedures, the system of accounting and analytical support of, economic entity, the detailed procedures.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Erina, T.A. Upravlencheskij analiz v otrasljah: uchebnyj kurs (uchebno-metodicheskoe posobie) [Tekst] / T.A. Erina. – М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2009. – 124 s.
2. Polevoj, A.N. Teorija i raschet produktivnosti sel'skhozjajstvennyh kul'tur [Tekst] / A.N. Polevoj. – Leningrad: Gidrometeoizdat, 1983. – 176 s.
3. Rusak, N.A. Jekonomicheskij analiz dejatel'nosti pererabatyvajuwih predprijatij APK [Tekst] / N.A. Rusak. – М.: VO «Agropromizdat», 1990. – 271 s.
4. Malkina, E.L. Metodika adaptacii uchetno-nalogovoj sistemy k principam MSFO [Tekst] / E.L. Malkina // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №12. – S. 100 – 107.
5. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-kontrol'noj sistemy raschetnyh otnoshenij na promyshlennom predprijatii [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskpie i gumanitarnye nauki. – 2010. - №10. – S. 15-21

Balabanova Tat'yana Valer'evna

Belgorod National Research State University

Candidate of Education Sciences, Assistant Professor

308015, Belgorod, str. Victory Day, 85

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

ДИНАМИЧЕСКИЙ И ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

В статье автором представлена модель управленческого анализа розничных торговых организаций, рассмотрена совокупность факторов, влияющих на уровень издержек обращения. Выбран объект проведения динамического и факторного анализа издержек обращения – ЗАО «Орелнефтепродукт».

Ключевые слова: динамический анализ, факторный анализ, издержки обращения, управленческий анализ, розничные торговые организации.

Модель управленческого анализа розничных торговых организаций включает несколько этапов, последовательная реализация которых позволит дать системную оценку состояния и проблем хозяйственной деятельности выбранного объекта исследования – ЗАО «Орелнефтепродукт».

Профессор Попова Л.В. в своих трудах пишет о том, что анализ издержек обращения представляет первый этап управленческого анализа торговых организаций. Оценка наличия и движения издержек обращения проводится в разрезе стадий, отражающих информационное обеспечение управленческого анализа, анализ динамики издержек, их факторный анализ и совершенствование современной практики анализа издержек обращения в торговых организациях [1]. Информационное обеспечение содержит два относительно независимых элемента: документальное обеспечение и компьютерное (в том числе программное) обеспечение анализа издержек обращения. В свою очередь, документальная база издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт» включает данные учетных регистров (журналов-ордеров, оборотно-сальдовых ведомостей и пр.), данные счета 44 «Расходы на продажу» и его субсчетов, сведения экономического анализа, статистические данные, отчетность. Компьютерное обеспечение представляет сложный информационно-технический комплекс, в состав которого входят компьютерные сети, офисное оборудование, программные продукты и иные элементы. Для проведения анализа издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт» необходима информация по статьям затрат за несколько периодов. Рассмотрим аналитические данные по статьям издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт» за первый квартал 2008 г. с разбивкой по месяцам (табл. 1).

Таблица 1 - Аналитические данные по статьям издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт» за январь, февраль, март 2011 г., в тыс. руб.

Наименование статьи затрат	январь 2011 г.		февраль 2011 г.		март 2011 г.	
	постоянные	переменные	постоянные	переменные	постоян- ные	перемен- ные
Агентское вознаграждение операционной компании	177,04		82,68		315,74	
Амортизация основных средств	424,61		419,24		421,64	
Вознаграждение за организацию транспортировки НП						337,87
Доставка нефтепродуктов и газа до АЗС (автотранспорт Терминала)		1401,60		1559,99		2017,26
Железнодорожный тариф (с/а)						10829,22
Капитальный ремонт					110,81	
Кнопка тревожной сигнализации	0,11		8,88		5,05	
Коммунальные услуги	2,72		1,59		0,19	
Мероприятия по экологии	0,42		0,42		28,20	
Налог на землю					1,62	
Обслуживание АСУТП	17,48		4,85		12,25	

Продолжение таблицы 1

Обслуживание бизнес-приложений			8,69			
Плата за выбросы загрязняющих веществ в пределах норм					29,54	
Пожарная охрана	0,94		0,94		0,94	
Потери нефтепродуктов в пределах норм естественной убыли		-29,71		196,25		145,35
Прочие автотранспортные затраты				0,39		
Прочие железнодорожные затраты		24744,2		19708,54		
Прочие услуги	139,57		139,59		139,24	
Расходы по подготовке кадров по плану компании	1,20		7,00			
Реклама ненормируемая	10,52		10,52			
Специальная одежда	23,09		38,90		26,33	
Сырье и основные материалы	1,08		3,58		2,10	
Текущий ремонт	157,92		696,07		247,21	
Техобслуживание	0,38				0,26	
Транспортно-экспедиторское обслуживание						1092,28
Услуги диспетчеризации (т/п)						248,48
Услуги инкассации	7,04		6,65		7,77	
Услуги по возврату порожних цистерн						4208,99
Услуги по предоставлению собственных (аренд) цистерн						3452,62
Услуги по хранению и перевалке (наливу) нп		8927,44		9868,99		11760,17
Услуги связи	0,17		0,68		1,33	
Услуги транспортировки НП по т/п						3753,15
Услуги ЦСМ	40,69		7,40		5,28	
ЧОП	1,10					
Электрoэнергия	11,28		8,95		7,22	
Итого	1017,36	35043,53	1446,63	31334,15	1362,72	37845,40

Данные таблицы 1 свидетельствуют об увеличении объема издержек обращения по многим статьям, что отрицательно сказывается на ценовой политике ЗАО «Орелнефтепродукт». Однако оценка изменений в разрезе статей показывает обоснованность увеличения сумм затрат, поскольку повышение уровня издержек в основном связано с ростом условно-постоянных затрат (агентское вознаграждение, услуги связи, плата за выбросы загрязняющих веществ и пр.), минимизация которых существенно затруднена из-за государственного регулирования большинства таких расходов. Вместе с тем, положительной тенденцией является уменьшение объема издержек по некоторым группам условно-переменных расходов, например потери нефтепродуктов, железнодорожные затраты. Уменьшение расходов на рекламу нельзя однозначно расценивать как положительный момент в финансово-хозяйственной деятельности организации, так как повышение уровня таких издержек может привести к росту объема прибыли. В целом, оценивая общую ситуацию относительно издержек обращения в анализируемой организации, можно сделать вывод об увеличении их доли с течением времени, что негативно сказывается на прибыльности предприятия. Однако целесообразно подчеркнуть двойственность многих статей издержек (железнодорожные расходы, расходы на рекламу и т.д.), которая проявляется во влиянии как на финансовые параметры (сумма прибыли, уровень рентабельности продаж и др.), так и на нефинансовые параметры деятельности организации (уровень социальной активности и комфортности, качество обслуживания покупателей, уровень обеспеченности социальными льготами).

Следующим элементом анализа издержек обращения является анализ их динамики, т.е. изменения уровня издержек во временном лаге (периоде либо периодах). При этом суммы затрат необходимо сопоставлять с объемом товарооборота за исследуемый период.

Результаты анализа издержек обращения в целом по торговой деятельности ЗАО «Орелнефтепродукт» за 1 квартал 2011 г. обобщены в таблице 2.

Таблица 2 – Общая динамика издержек обращения торговой деятельности ЗАО «Орелнефтепродукт» за 1 квартал 2011г., в тыс. руб.

Показатель	Январь 2011 г.	Февраль 2011 г.	Март 2011 г.	Отклонение (март от января)	
				в сумме	в %
Розничный товарооборот	191675,16	199174,36	199853,38	8178,23	4,27
Издержки обращения, в т.ч.	36060,89	33053,95	39208,12	3147,23	8,73
постоянные	1017,36	1446,63	1362,72	345,36	33,95
переменные	35043,53	31334,15	37845,40	2801,87	8,00
Доля издержек обращения в розничном товарообороте, в %	18,81	16,60	19,62		0,80
Доля постоянных издержек обращения в розничном товарообороте, в %	0,53	0,73	0,68		0,15
Доля переменных издержек обращения в розничном товарообороте, в %	18,28	15,73	18,94		0,65

По данным таблицы 2 можно сделать вывод об увеличении объема розничного товарооборота в отчетном периоде и объема издержек обращения. Следует отметить, что объем издержек обращения растет более быстрыми темпами, чем объем товарооборота. При этом доля издержек обращения в розничном товарообороте увеличилась лишь на 0,8%, что является положительным фактом. Соотношения между объемами товарооборота и затрат предприятия показаны также на рисунке 1.

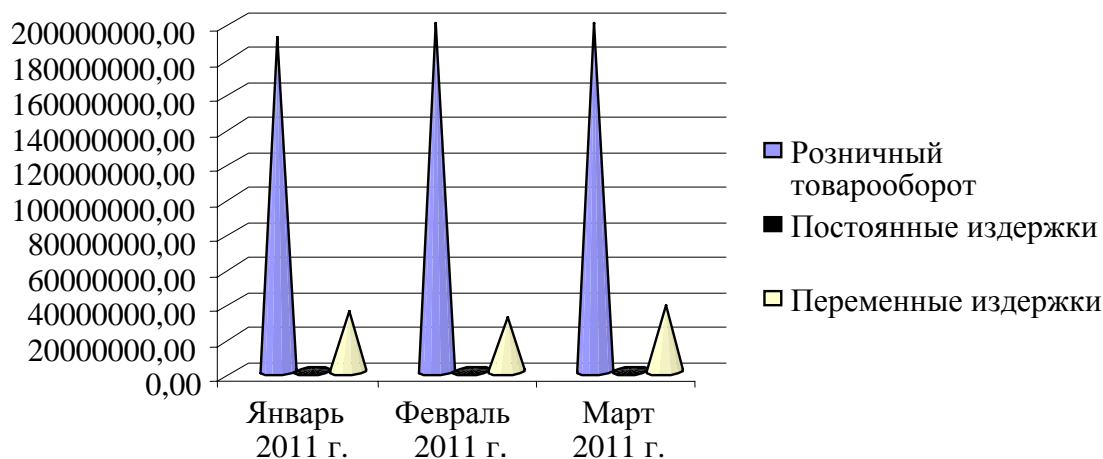


Рисунок 1 – Соотношение розничного товарооборота и издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт»

Исходя из данных рисунка 1 переменные издержки обращения преобладают в составе розничного товарооборота, а доля постоянных затрат предприятия минимальна – около 1%.

Вместе с тем руководству организации нужно обратить внимание на достаточно большой удельный вес издержек обращения в розничном товарообороте в целях поиска резервов сокращения себестоимости товаров.

Однако расчет только абсолютных отклонений по издержкам обращения не позволяет дать полную картину изменения их уровня, вследствие чего в практике управленческого анализа применяют относительные показатели, в том числе темп изменения уровня издержек

обращения, скорректированные уровни условно-постоянных и условно-переменных издержек обращения.

Темп изменения уровня издержек обращения определяется по формуле 1:

$$T_{\text{изм.ур.и.о.}} = \frac{\text{Уровень марта 2011г.} - \text{Уровень января 2011г.}}{\text{Уровень января 2011г.}} * 100\% \quad (1)$$

Подставив значения показателей таблицы 2 в приведенную формулу, получим:

$$T_{\text{изм.ур.и.о.}} = \frac{39208122,40 - 36060893,13}{36060893,13} * 100\% = 8,73\%$$

Иными словами, объем издержек обращения в отчетном периоде увеличился на 8,73% по сравнению с их объемом в начале квартала. Таким образом, организации следует искать пути минимизации издержек обращения, основные усилия направляя на управление условно-переменными издержками обращения.

Как ранее отмечалось, по абсолютному отклонению нельзя дать полную оценку изменения издержек обращения. Для определения относительных отклонений, связанных с изменением розничного товарооборота, производится пересчет уровня условно-постоянных затрат по формуле 2:

$$y_{\text{С.УПост.И}} = \frac{\text{УПостИ}_{\text{январь 2011г.}}}{\text{ТО}_{\text{март 2011г.}}} * 100\% , \quad (2)$$

где $y_{\text{С.УПост.И}}$ - уровень скорректированных условно-постоянных издержек обращения;

$\text{УПостИ}_{\text{январь 2011г.}}$ - сумма условно-постоянных издержек обращения за январь 2011г.;

$\text{ТО}_{\text{март 2011г.}}$ - объем розничного товарооборота за март 2011г.

Для рассматриваемого предприятия этот показатель составит:

$$y_{\text{С.УПост.И}} = \frac{1017,63}{199853,38} * 100\% = 0,51$$

Таким образом, доля условно-постоянных издержек обращения в розничном товарообороте составила лишь 0,51%.

Далее сопоставим скорректированный уровень условно-постоянных издержек обращения с уровнем января 2011 г. в целях определения величины влияния изменения розничного товарооборота на уровень издержек обращения с помощью формулы 3:

$$\Delta y_{\text{пост}} = y_{\text{С.УПост.И}} - \text{УПостИ}_{\text{январь 2008г.}} \quad (3)$$

$$\Delta y_{\text{пост}} = 0,51 - 0,53 = -0,02$$

Таким образом, увеличение уровня постоянных издержек обращения ЗАО «Орелнефтепродукт» за 1 квартал 2011 г. за счет влияния объема товарооборота произошло лишь на 0,02 процентных пункта.

Аналогичный алгоритм расчета используется при расчете скорректированного уровня условно-переменных издержек обращения.

$$y_{\text{С.УПерем.И}} = \frac{35043,53}{199853,38} * 100\% = 17,53$$

То есть доля условно-переменных затрат исследуемого предприятия в объеме розничного товарооборота составляет 17,53%, что является достаточно весомой долей, поэтому необходимо стремиться к уменьшению именно этого показателя.

$$\Delta y_{\text{перем}} = 17,53 - 18,28 = -0,75$$

Таким образом, влияние изменения объемов товарооборота на уровень увеличения условно-переменных затрат ЗАО «Орелнефтепродукт» гораздо больше, чем на уровень увеличения условно-постоянных издержек, и составляет 0,75 %.

Следующей стадией построения системы управленческого анализа издержек обращения является их факторный анализ, выступающий мощным инструментом вскрытия резервов минимизации затрат в торговых организациях и одним из наиболее популярных, широко распространенных способов экономического анализа.

Маслова И.А. в своих трудах пишет, что всю совокупность факторов, влияющих на уровень издержек обращения, целесообразно разделить на планируемые (управляемые) и непланируемые (неуправляемые) факторы [2].

К первой категории факторов - планируемым факторам - относятся степень рационального, эффективного использования основных и оборотных средств, микросреда маркетинга, эффективность применяемых форм торгового обслуживания, производительность труда, применяемые формы оплаты труда и система социальной поддержки работников, стиль управления и многое др.

Во вторую категорию факторов обычно включают внешние воздействия макроэкономики, в том числе уровень цен на ресурсы (материалы, энергоресурсы), тарифы на транспортные услуги, размер арендных платежей, размер ставок налогов и наличие налоговых льгот, система государственной поддержки бизнеса и пр. Среди перечисленных факторов необходимо отметить значительное влияние транспортных тарифов и расходов на энергоресурсы, увеличивающихся каждый год и приводящих к резкому, скачкообразному росту розничных (продажных) цен в системе российской торговли. Неуправляемый характер этих издержек обращения заставляет руководство торговых организаций искать другие пути минимизации товарной себестоимости, делать акцент на оптимизации величины условно-переменных (косвенных) издержек обращения.

Для расчета влияния основных факторов, влияющих на объемы издержек обращения, целесообразно использовать обобщающий показатель себестоимости, который выражает её связь с прибылью по формуле 4:

$$Z_{т.п.} = \frac{\text{Сумма затрат}}{\text{Объем товарной продукции}}, \quad (4)$$

где $Z_{т.п.}$ - затраты на рубль товарной продукции.

Информация, необходимая для расчета данного показателя, представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Данные, необходимые для анализа структуры себестоимости товарной продукции ЗАО «Орелнефтепродукт», в тыс. руб.

Наименование показателя	Период			Затраты на рубль товарной продукции		
	Январь 2011 г.	Февраль 2011 г.	Март 2011 г.	Январь 2011 г.	Февраль 2011 г.	Март 2011 г.
Сумма затрат	36060,89	32780,80	39208,12			
Объем товарной продукции	191675,16	199174,36	199853,38	0,18814	0,16458	0,19618

С помощью факторного анализа можно оценить влияние перечисленных выше факторов на изменение анализируемого показателя по формуле 5:

$$Z_{т.п.} = \frac{\sum Z_i * Q_i}{\sum p_i * Q_i} \quad (5)$$

На основе индексного метода можно проанализировать влияние факторов на показатели.

Общее отклонение затрат на рубль товарной продукции:

$$\Delta Z_{т.п.} = Z_{т.п. \text{ март}} - Z_{т.п. \text{ январь}} = 0,19618 - 0,18814 = 0,00804;$$

$$U_{3_{тп}} = \frac{\sum Z_{\text{март}} * Q_{\text{март}}}{\sum p_{\text{март}} * Q_{\text{март}}} : \frac{\sum Z_{\text{январь}} * Q_{\text{январь}}}{\sum p_{\text{январь}} * Q_{\text{январь}}} = \frac{\sum Z_{тп \text{ март}}}{\sum Z_{тп \text{ январь}}} = \frac{0,19618}{0,18814} = 1,043;$$

На основе абсолютных отклонений по формулам 6-10:

$$\Delta Z_{ТП} = \frac{\sum Z_{\text{март}} * Q_{\text{март}}}{\sum P_{\text{март}} * Q_{\text{март}}} - \frac{\sum Z_{\text{январь}} * Q_{\text{январь}}}{\sum P_{\text{январь}} * Q_{\text{январь}}} = \frac{\sum Z_{ТП \text{ март}}}{\sum Z_{ТП \text{ январь}}}; \quad (6)$$

$$Z_{ТП} = \frac{Z}{ТП}; \quad Z = ТП * Z_{ТП}; \quad (7, 8)$$

$$Y_3 = \frac{\sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ март}}}{\sum ТП_{\text{январь}} * Z_{ТП \text{ январь}}}; \quad \Delta Y_3 = \sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ март}} - \sum ТП_{\text{январь}} * Z_{ТП \text{ январь}} \quad (9, 10)$$

$$Y_3 = \frac{199853,38 * 0,19618}{191675,16 * 0,18814} = 1,087$$

$$\Delta Y_3 = 199\ 853,38 \times 0,19618 - 191\ 675,16 \times 0,18814 = 3\ 145,47$$

Таким образом, уровень изменения затрат на рубль товарной продукции в течение 1 квартала 2011 г. составил 1,087. То есть за счет изменения суммы затрат предприятия произошло изменение анализируемого показателя на 3 145,47 тыс. руб. Также необходимо проанализировать степень влияния на структуру себестоимости такого фактора, как изменение объема товарной продукции по формулам 11 и 12.

$$Y_{ТП} = \frac{\sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ январь}}}{\sum ТП_{\text{январь}} * Z_{ТП \text{ январь}}}; \quad \Delta Y_{ТП} = \sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ январь}} - \sum ТП_{\text{январь}} * Z_{ТП \text{ январь}} \quad (11, 12)$$

$$Y_{ТП} = \frac{199853,38 * 0,18814}{191675,16 * 0,18814} = 1,043$$

$$\Delta Y_{ТП} = 199853,38 \times 0,18814 - 191675,16 \times 0,18814 = 1538,65$$

Данные расчеты показали, что степень влияния изменения объема товарной продукции на динамику затратноемкости составляет лишь 1,043 или 1538,65 тыс. руб., что практически в 2 раза меньше степени влияния изменения объема затрат предприятия.

Сравнивая результаты расчетов, можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на степень изменения затратноемкости продукции предприятия оказывает темп изменения суммарных затрат (формулы 13 и 14).

$$Y_{ЗТП} = \frac{\sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ март}}}{\sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ январь}}}; \quad \Delta Y_{ЗТП} = \sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ март}} - \sum ТП_{\text{март}} * Z_{ТП \text{ январь}} \quad (13, 14)$$

$$Y_{ЗТП} = \frac{199853,38 * 0,19618}{199853,38 * 0,18814} = 1,04273$$

$$\Delta Y_{ЗТП} = 199853,38 \times 0,19618 - 199853,38 \times 0,18814 = 1606,82$$

Таким образом, общее изменение уровня затрат ЗАО «Орелнефтепродукт» под влиянием всех факторов составило 1,04273 или 1606,82 тыс. руб.

То есть путем сокращения затратноемкости отдельных единиц продукции предприятие может добиться снижения себестоимости товарной продукции в целом, что приведет к увеличению прибыли предприятия.

Однако решающее воздействие на объем издержек обращения всегда оказывают такие параметры как: величина товарооборота, его структура и скорость.

Увеличение объема товарооборота одновременно повышает уровень торговых затрат при снижении относительного уровня.

Если объем товарооборота уменьшается, то данный процесс сопровождается снижением абсолютной величины издержек обращения при одновременном росте их относительного уровня.

Для более глубокого и детального факторного анализа необходимо оценить влияние изменений в структуре товарооборота на уровень торговых издержек.

Такой анализ позволяет выявить резервы и определить направления роста объема прибыли вследствие рационального подбора товарных групп для продажи.

Если же рассматривать изменение издержек без учета фактора структуры товаров, данные отчетного и предыдущих периодов могут быть несопоставимыми. В этом случае можно оценивать влияние того или иного фактора на издержки и не знать, что экономия или перерасход, возможно, в значительной степени произошли за счет изменения товарного состава.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Финансовый менеджмент и его роль в современной системе менеджмента / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - № 8. – С. 87-91.
2. Маслова, И.А. Основные показатели менеджмента, характеризующие финансовое состояние и деловую активность предприятия / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - № 8. - С. 92-98.

Власова Мария Александровна
ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»
Доктор экономических наук, доцент
кафедры «Экономика и менеджмент»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Тел.: (4862) 41-95-65
E-mail: jashiin@yandex.ru

M.A. VLASOVA

THE DYNAMIC FACTOR ANALYSIS, AND DISTRIBUTION COSTS

In this paper the author presents a model of managerial analysis of retail trade organizations, discussed a range of factors affecting the level of distribution costs. Object is selected, and the dynamic factor analysis of distribution costs – «Orelnefteprodukt».

Keywords: dynamic analysis, factor analysis, the costs of treatment, management analysis, retail trade organization.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova, L.V. Finansovyy menedzhment i ego rol' v sovremennoj sisteme menedzhmenta / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - № 8. – S. 87-91.
2. Maslova, I.A. Osnovnye pokazateli menedzhmenta, harakterizujuwie finansovoe sostojanie i delovuju aktivnost' predpriyatija / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - № 8. - S. 92-98.

Vlasova Mariya Aleksandrovna
State University-ESPC
Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor of the Department «Economics and Management»
302020, Orel, Naugorskoe highway, 40
Numb.: (4862) 41-95-65
E-mail: jashiin@yandex.ru

Л.И. ПОДДУБНАЯ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ОБРАБОТКЕ ПОЧВЫ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье рассматриваются проблемы технологии сельскохозяйственного производства, которые напрямую связаны с качеством и конкурентоспособностью продукции. Автор показывает необходимость формирования технологической карты для совершенствования технологических процессов. Предложена структура технологической карты использования материально-производственных запасов при обработке почвы.

***Ключевые слова:** технологии возделывания, агроэкономические критерии отбора, элемент управленческой информации, технологическая карта.*

В условиях рыночной экономики сельскохозяйственное производство зависит от конкурентоспособности продукции, которая, в свою очередь, зависит от выбранной на предприятии технологии и от управления технологическими процессами.

Начало нового сезона начинается с построения оперативного плана проведения сельскохозяйственных работ, где принимается решение о возделывании культур в соответствии с разработанными в хозяйстве севооборотами. Выбирается технология возделывания, которая применима к экономическому состоянию хозяйства. При выборе технологии учитывают имеющиеся в распоряжении хозяйства технические средства на проведение агроопераций, агроэкономические критерии отбора: качество зерна, изменение экологических показателей почвы в результате применения технологии.

Система бухгалтерского финансового учета, несмотря на объемность общедоступной информации, содержащейся в отчетности, в силу действующего порядка ее нормативного регулирования и ограниченности свободы выбора, носит общий, унифицированный характер и не в состоянии удовлетворить потребности современного менеджмента. Развитие товарных рынков, глобализация экономики, преобразования в средствах коммуникации вынуждают участников экономических процессов отдавать предпочтение актуальной управленческой информации даже в ущерб ее точности. Одним из основных элементов управленческой информации является технологическая карта.

Технологическая карта (смета) [1] в растениеводстве представляет собой план агротехнических и организационно-экономических мероприятий по возделыванию одной или группы однородных по технологии сельскохозяйственных культур с расчетом себестоимости конечной продукции растениеводства.

В условиях экономического кризиса возможно изменение цен на семена, удобрения, средства защиты растений, нефтепродукты. Поэтому трудно обосновать технологию возделывания, рассчитать затраты. Повышенный уровень неопределенности в отрасли растениеводства требует особого учета на всех этапах производства продукции. Для снижения степени неопределенности необходимо формировать **технологическую карту использования материально-производственных запасов при обработке почвы**.

Нами разработана структура технологической карты использования материально-производственных запасов (МПЗ) при обработке почвы, в которой отражены: год урожая; поле севооборота; сельскохозяйственная культура; приемы обработки почвы; дата выполнения; МПЗ, отпущенные в производство; фактическое использование МПЗ; нормативное использование МПЗ; механизмы.

Рассмотрим более подробно некоторые объекты технологической карты.

Характеристика поля севооборота [2]. Основной качественный показатель оценки плодородия почвы – бонитет. Бонитировка почвы (нем. bonitieren - оценивать плодородие почвы, от лат. bonitas - доброкачественность), сравнительная оценка почв по их важнейшим агрономическим свойствам. Бонитировку почвы выражают в обобщенных относительных

показателях - баллах. Обычно основой для бонитировки почвы служат материалы почвенных обследований, в которых отражены: механический состав почвы, содержание в ней гумуса и элементов питания растений, кислотность (рН), важнейшие физические свойства и т.д.

Бонитировку почв производят с учетом урожайности разных культур (так называемой «нормальной» урожайности). «Нормальная» урожайность пересчитывается в баллы бонитета. Расчет баллов бонитета производится по шкале, в которой за 100 баллов принята урожайность в 50 ц кормовых единиц (к.е.). При этом используется формула 1:

$$B = \frac{U * K}{0,5}, \quad (1)$$

где B – балл качественной оценки;

U_н – «нормальная» урожайность;

K – коэффициент перевода продукции в кормовые единицы;

0,5 – общероссийская цена баллов в центнерах кормовых единиц.

Для центрально-черноземных областей приняты следующие коэффициенты перевода продукции в кормовые единицы:

- зерновые и зернобобовые культуры в среднем – 1,00;
- сахарная свекла – 0,26;
- кукуруза на силос и зеленый корм – 0,16;
- однолетние травы на сено – 0,45;
- многолетние травы на сено – 0,49.

Характеристика сельскохозяйственных культур. Растениеводство можно условно разделить на подотрасли: производство зерна, производство масличных культур, производство картофеля и овощей, выращивание плодов и ягод.

Традиционно принято разделять всю зерновую продукцию на продовольственную и фуражную. При этом в составе продовольственных культур выделяют хлебные и крупяные. Основные сельскохозяйственные культуры можно классифицировать: продовольственные хлебные зерновые культуры (пшеница, рожь); фуражные культуры (ячмень, овес); продовольственные крупяные зерновые культуры (просо, гречиха, кукуруза, рис); зернобобовые культуры; масличные культуры (подсолнечник); сахарная свекла.

Характеристика приемов обработки почвы:

- весенняя предпосевная обработка почвы под ранние яровые культуры - горох, бобово-злаковые смеси (горох + овес, вика + овес), яровая рожь, яровая пшеница, ячмень, овес, подсолнечник на силос, многолетние травы и другие. Их начинают высевать (по зонам) в конце апреля, первой декаде мая и более поздние сроки;

- весенняя предпосевная обработка почвы под поздние яровые культуры - кукуруза на силос, однолетние травы, рапс яровой, картофель и другие. Их высевают в конце мая, в первой декаде июня;

- посев сельскохозяйственных культур;

- обработка почвы после посева;

- система обработки почвы под озимые культуры.

Характеристика материально-производственных запасов, отпущенных в производство [3].

Семена зерновых и ряда других культур по основным посевным качествам – чистоте, всхожести и влажности – делят на три, а семена трав, сахарной свеклы, кормовых корнеплодов – на два класса. Хозяйства должны проводить посев семенами только первого класса. При посеве семенами второго класса снижаются полевая всхожесть и урожайность. Посев семенами третьего класса резко снижает эти показатели.

При расчетах вносимых удобрений органические удобрения в тоннах переводятся в центнеры действующего вещества (ц д.в.) через коэффициент 0,12, а минеральные – через процентное содержание питательных веществ.

Химические средства защиты растений требуют знаний по их физико-химическим свойствам, особенностям применения для отдельных видов растений, нужной дозировке и поведения в биологических средах.

Рост цен на нефтепродукты увеличивает рост потребления их в стоимостном выражении, а не потребление в натуре.

С помощью электроэнергии сушат зерно и сено, создают микроклимат в помещениях и хранилищах, орошают поля и луга, готовят корма для животных и птиц, перерабатывают продукты, ее используют для культурно-бытовых целей.

Характеристика механизмов. Машины разделяются на две подгруппы: машины для основной обработки почвы, машины для поверхностной обработки почвы.

Ежегодное повышение цен на горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения, пестициды, запасные части приводит к преобладанию затрат на покупные ресурсы, хотя в натуральной форме их использование из года в год сокращается, что, в свою очередь, влечет за собой упрощение производственных технологий. Это способствует снижению урожайности, ухудшению качества и удорожанию продукции, снижению ее конкурентоспособности.

По мнению доцента Коростелкина М.М. в структуре себестоимости растениеводческой продукции основная часть затрат имеет технологическое и техническое происхождение. Технический фактор особенно актуален в связи с крайне неудовлетворительным состоянием обеспеченности хозяйств техникой и все возрастающей ее стоимостью [4].

Технологическая карта использования материально-производственных запасов при обработке почвы отражает:

- степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов;
- уровень организации производства, степень использования производственных мощностей;
- экономичность использования материальных ресурсов.

Грамотно разработанная технологическая карта обеспечивает качество *продукции* - основной составляющей *конкурентоспособности* сельскохозяйственного предприятия. В аналитическом учете затраты по качеству распределены по многим статьям затрат и выделить их в процессе анализа невозможно. При таком подходе отсутствует граница между обеспечением и повышением качества и процессом сельскохозяйственного производства в целом.

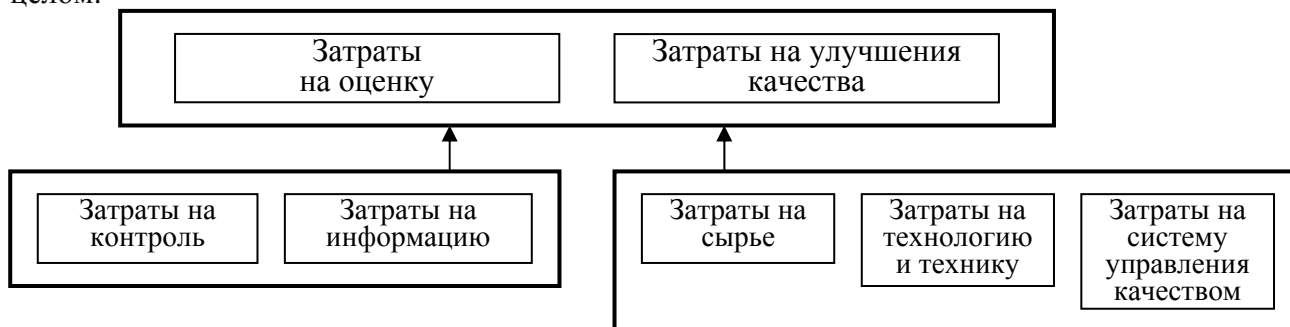


Рисунок 1 - Схема формирования затрат на повышение качества продукции на сельскохозяйственном предприятии

Профессор Маслов Б.Г. считает, что в целях организации учета затрат на повышение качества и структуры растениеводческой продукции в системе бухгалтерского учета необходимо открыть к счету 20 «Основное производство» активный собирательно-распределительный субсчет «Затраты на повышение качества продукции растениеводства» [5].

Схема формирования затрат на повышение качества продукции на предприятии представлена на рисунке 1. Таким образом, технологическая карта использования материально-производственных запасов при обработке почвы предоставляет руководству стратегически важную информацию для принятия обоснованных и стратегически важных решений, создает потенциал для рентабельного, конкурентоспособного и устойчивого функционирования сельскохозяйственного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный регистр технологий производства продукции растениеводства (Система технологий) [Текст] / под ред. А.А. Артюшин. - М.: ГНУ ИНФОРМАГРОТЕХ 2000. -515 с.
2. Уваров, Г.И. Практикум по почвоведению с основами бонитировки почв [Текст] / Г.И. Уваров, П.В. Голеусов. – Белгород: Изд-во Белгородского государственного ун-та, 2004. – 140 с.
3. Хоружий, Л.И. Бухгалтерский учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях: учеб. пособие для вузов [Текст] / Л.И. Хоружий, К.А.Джикия, В.И. Хоружий. – М.: Издательство Альфа-Пресс, 2005. – 224 с.
4. Коростелкин, М.М. Методический потенциал современных информационных систем в управленческом учете на микро- и макроуровне [Текст] / М.М. Коростелкин // Управленческий учет. – 2012. - №2. – С. 3-9
5. Маслов, Б.Г. Интегрированная система финансового и управленческого учета [Текст] / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. - №1. – С. 29-36

Поддубная Любовь Ивановна

Старооскольский технологический институт (филиал)
ФГОУ ВПО «Национальный исследовательский
технологический университет «МИСИС»
Старший преподаватель
309516, Белгородская область, г. Старый Оскол, микрорайон Макаренко, д. 42
Тел.: (4725) 32-43-61, 32-79-28
E-mail: pli56@mail.ru

L.I. PODDUBNAYA

TECHNOLOGICAL CARD OF USE IS MATERIAL-INDUSTRIAL STOCKS AT SOIL PROCESSING FOR THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT

In article problems of technology of agricultural production which directly are connected with quality and competitiveness of production are considered. Authors show necessity of formation of a technological card for perfection of technological processes. The structure of a technological card of use of is material-industrial stocks is offered at soil processing.

Keywords: *technologies of cultivation, agroeconomic criteria of selection, an element of the administrative information, a technological card*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Federal'nyj registr tehnologij proizvodstva produkcii rastenievodstva (Sistema tehnologij) [Tekst] / pod red. A.A. Artjushin - M.: GNU INFORMAGROTEH 2000. -515 s.
2. Uvarov, G.I. Praktikum po pochvovedeniju s osnovami bonitirovki pochv [Tekst] / G.I. Uvarov, P.V. Goleusov. – Belgorod: Izd-vo Belgorodskogo gosudarstvennogo un-ta, 2004. – 140 s.
3. Horuzhij, L.I. Buhgalterskij uchet zatrat na proizvodstvo i kal'kulirovanie sebestoimosti produkcii v sel'skohozjajstvennyh organizacijah: ucheb. posobie dlja vuzov [Tekst] / L.I. Horuzhij, K.A.Dzhikija, V.I. Horuzhij. – M.: Izdatel'stvo Al'fa-Press. 2005. – 224 s.
4. Korostelkin, M.M. Metodicheskij potencial sovremennyh informacionnyh sistem v upravlencheskom uchete na mikro- i makrourovne [Tekst] / M.M. Korostelkin // Upravlencheskij uchet. – 2012. - №2. – S. 3-9
5. Maslov, B.G. Integrirovannaja sistema finansovogo i upravlencheskogo ucheta [Tekst] / B.G. Maslov // Jekonomicheski i gumanitarnye nauki. – 2012. - №1. – S. 29-36

Poddubnaya Lyubov Ivanovna

Sary Technological Institute (branch)
National Research University of Technology
Senior Lecturer
309516, Belgorod, Sary Oskol, district Makarenko, 42
Numb.: (4725) 32-43-61, 32-79-28
E-mail: pli56@mail.ru

Э.Р. ШАЙБАКОВА

**ЗАДАЧИ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Статья посвящена теоретическим и практическим задачам сегментарной отчетности, требованиям, информационному обеспечению в условиях функционирования центров ответственности. Приводятся виды центров ответственности, их задачи и функциональная деятельность в условиях рыночной экономики. Эффективность производств достигается в условиях рыночного хозяйства благодаря организации производственно-хозяйственной деятельности в условиях функционирования центров ответственности, где повышается деловая активность каждого участника производства. Кроме того организация центров ответственности на предприятиях способствует выявлению резервов производства и создает условия сбалансированной системе показателей.

Ключевые слова: трансфертные цены, информационное поле, сегментарная отчетность, нефинансовые критерии, сегмент бизнеса, эффективный менеджмент, международные стандарты, стратегический учет, ключевая концепция.

В условиях реформирования российской системы финансового учета, перехода на международные стандарты учета и финансовой отчетности особую актуальность приобретает и необходимость составления сегментарной отчетности. Такая отчетность не только отвечает потребностям внешних пользователей финансовой отчетности, но и формирует имидж предприятия, помогает более обоснованно оценить его активы. Особую актуальность приобретает определение целей и задач составления сегментарной отчетности, которые могли бы наглядно продемонстрировать реальные возможности представления и анализа информации по сегментам, ее ценности, как для внешних, так и для внутренних пользователей [1].

В рамках ведения сегментарного учета и составления сегментарной отчетности выделяют центры ответственности, а также финансовое планирование через бюджетирование доходов и расходов и центров ответственности, которые создаются, как правило, на базе структурных подразделений или бизнес-единиц предприятия.

Центр ответственности - это часть организации, по которой целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра. Отчеты центров ответственности должны включать те статьи затрат и поступлений (доходов, выручки), на которые может повлиять руководитель центра. Его, в свою очередь, можно назвать центром отчетности.

Концепцию учета по центрам отчетности впервые выдвинул американский ученый Джон Хиггинс. Обосновывая необходимость организации такой системы учета, он писал, что учет по центрам ответственности - это система бухгалтерского учета, которая переориентируется организацией так, что затраты аккумулируются и отражаются в отчетах на определенных уровнях управления. Центр ответственности - это сегмент организации, по которому контролируются как производственные затраты, так и полученный доход или процесс его инвестирования. Причем руководитель центра ответственности несет ответственность за процесс формирования этих показателей.

Цель учета по сегментам в условиях функционирования центров ответственности состоит в обобщении данных о затратах и результатах деятельности по каждому центру ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретное лицо. Реализовать данную цель возможно на основе анализа и оценки деятельности в разрезе центров ответственности коммерческой организации.

При делении организации на центры ответственности необходимо учитывать социально-психологические факторы, которые могут повлиять на мотивацию руководителей соответствующих центров. Деление производственного предприятия на центры ответственности зависит от отраслевых особенностей, технологии и организации процесса, состава выпускаемой продукции, уровня технической оснащенности и других факторов.

Решающее значение на создание центров ответственности оказывают производственная и организационная структура предприятия.

Для успешной организации управленческого учета по центрам ответственности в коммерческих организациях необходимо классифицировать их исходя из: объема полномочий и ответственности; функций, выполняемых центром [2].

Центры ответственности исходя из объема полномочий и ответственности необходимо подразделять на центры затрат прибыли и инвестиций.

Центр затрат - это структурное подразделение предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты. В рамках такого центра организуется планирование, нормирование и учет затрат факторов производства с целью контроля, анализа и управления процессами их использования.

Центр прибыли - это подразделение, руководитель которого отвечает как за затраты, так и за прибыль. В таких центрах доход - есть денежное выражение выпущенной продукции, расход - денежное выражение использованных ресурсов, а прибыль - разница между доходом и расходом. Основным контролируемым показателем устанавливается прибыль.

По мнению д.э.н., профессора Л.В. Поповой, центр инвестиций отвечает не только за получение прибыли, но и за рентабельность вложенного капитала, доходность инвестиций и увеличение паевого капитала. Руководитель любого центра ответственности для выполнения своих функций с определенной периодичностью и в определенном объеме должен составлять отчетность о деятельности вверенному ему сегменту - центру ответственности [5].

На основе построения сегментарной отчетности важным элементом в принятии управленческих решений является форма внутреннего и внешнего отчета, расположение и подача соответствующей информации, которая в дальнейшем будет являться основой для проведения анализа и оценки деятельности центров ответственности.

Руководитель любого центра ответственности для выполнения своих функций с определенной периодичностью и в определенном объеме должен составлять отчетность о деятельности вверенного ему центра ответственности.

Сегментарную отчетность можно определить как отчетность, сформированную по отдельным сегментам бизнеса (центрам ответственности) организации. Порядок ее составления для внешних пользователей установлен ПБУ 12/2000, для внутренних пользователей он практически не разработан. Не находит отражения данный вопрос и в существующих нормативных документах.

Решение проблем составления внутренней сегментарной отчетности находится в ведении предприятий. В Законе РФ «О бухгалтерском учете» лишь отмечена конфиденциальность содержащейся в ней информации: «содержание... внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной» (ст. 10, п. 4) [3].

Тезис о конфиденциальности информации сегментарной отчетности в нормативных документах появился впервые. Это связано с тем, что в отличие от финансовой отчетности, разрабатываемой на базе данных финансового учета и предназначенной для внешних пользователей (а поэтому являющейся открытой), сегментарная отчетность формируется для внутренних пользователей (управляющих всех уровней) и должна быть закрытой. Этот законодательно закрепленный тезис на практике не соблюдается. Налоговые органы, являющиеся по своей сути внешними пользователями бухгалтерской информации, имеют прямой доступ к данным управленческого учета и отчетности.

Подобно тому, как информация внешней финансовой отчетности используется для анализа финансового состояния предприятия, результатов его деятельности, данные сегментарной отчетности позволяют оценить качество работы каждого сегмента бизнеса. На основе информации сегментарной отчетности делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии оценки его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия. Решение этих задач осложняется тем, что деятельность

одного менеджера может оказывать влияние на деятельность других управляющих. Полностью исключить такую взаимозависимость невозможно, однако ее воздействие можно минимизировать при тщательном выборе центров ответственности, надлежащем информационном обеспечении, установлении объективных критериев оценки деятельности структурных подразделений (к примеру, возложив на начальников цехов ответственность не только за затраты, но и за качество производимой продукции, можно избежать конфликтов между сбытом и производством).

Кроме того, сегментарная отчетность помогает в работе самим менеджерам. Руководителю любого уровня всегда следует знать, насколько хорошо он работает. Если его планы не выполняются, он должен узнать об этом как можно раньше. В противном случае менеджер не сможет своевременно откорректировать планы своего подразделения, и поставленная перед ним цель окажется нереальной.

Таким образом, четко налаженный контроль позволит руководителю центра ответственности принимать обоснованные промежуточные решения и пересматривать цели вверенного ему подразделения в период планирования. Именно поэтому контроль за результатами деятельности центров ответственности в управленческом учете называют обратной связью.

Составление сегментарных отчетов напрямую связано с трансфертным ценообразованием. Трансфертные цены (расценки, тарифы) устанавливаются приказом руководителя. Они используются для оценки деятельности центров ответственности, применяются при внутрифирменном оказании услуг внутренними структурными подразделениями. На базе этих цен формируется отчетность сегмента. От степени обоснованности разработанных предприятием трансфертных цен зависит объективность оценки качества работы структурного подразделения предприятия.

Современное состояние рынка обусловлено концентрацией и все более активно развивающимися информационным и коммуникационно-технологическим направлениями. При этом в настоящее время наиболее важными являются факторы, которые оказывают влияние не только на систему менеджмента, но и на систему бухгалтерского учета. Одним из таких факторов является система законодательных и правовых актов.

В настоящее время система бухгалтерского учета является главным информационным полем для принятия управленческих решений. В информационном поле бухгалтерского учета функционируют управленческая и финансовая учетные подсистемы.

В финансовой бухгалтерии формируется информация о доходах и расходах организации, дебиторской и кредиторской задолженности, финансовых инвестициях, взаимоотношениях с государством по уплате налогов.

Управленческий учет является фундаментом для принятия решений, так как формирует информацию о расходах, доходах и результатах деятельности в аналитике. Система сегментарного учета и отчетности является одной из важнейших подсистем управленческого учета, которая играет ключевую роль в принятии управленческих решений. Поэтому систему законодательного обеспечения сегментарного учета и отчетности необходимо рассматривать неразрывно со всей системой законодательного обеспечения бухгалтерского учета и отчетности.

Современная система законодательного обеспечения бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации включает четыре уровня.

Первый уровень (законодательный) обеспечивает регулирование бухгалтерского учета на общегосударственном уровне. К документам первого уровня относятся:

- Указы Президента и постановления Правительства РФ, регулирующие систему бухгалтерского учета и отчетности;
- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон «О бухгалтерском учете»;
- Федеральный закон «Об акционерных обществах».

Второй уровень системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности является нормативным. Документы этого уровня включают положения по бухгалтерскому учету, которые устанавливают принципы, правила и способы ведения организациями учета

хозяйственных операций, составление и представление бухгалтерской отчетности. К ним относятся:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 года № 34н. (регулирует общие вопросы организации и ведения бухгалтерского учета, составления первичных документов, организации документооборота);

- Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 [4];

- Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/200 [3].

Третий уровень системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности является методическим. Он включает методические рекомендации, указания, инструкции и другие документы, разрабатываемые органами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета. К ним относятся: План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации, Положение о порядке организации кассовых операций и др.

Четвертый уровень является организационным. Источником регулирования данного уровня является сама организация. На этом уровне главным бухгалтером формируется учетная политика, которая утверждается приказом руководителя. В учетной политике отражаются: формы и методы ведения учета и отчетности, рабочий план счетов, график документооборота, метод оценки имущества и прочее. Необходимо отметить, что рабочие документы предприятия не должны противоречить нормативным актам более высокого уровня.

Эта система законодательного обеспечения бухгалтерского учета и отчетности согласуется с проектом Федерального закона «Об официальном бухгалтерском учете», который также выделяет четырехуровневую систему нормативного регулирования бухгалтерского учета. Разница состоит лишь в том, что проект ФЗ «Об официальном бухгалтерском учете» закрепляет право разработки проектов положений по бухгалтерскому учету за саморегулируемыми организациями аудиторов, бухгалтеров, пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также иными некоммерческими организациями преследующими цели развития бухгалтерского учета. То есть за Минфином РФ остается только функция утверждения положений по бухгалтерскому учету.

Современному бухгалтеру в условиях постоянно меняющегося налогового и гражданского законодательства РФ необходимо следить за всеми изменениями, происходящем в бухгалтерском учете.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ в редакции изменения и дополнений, внесенных Федеральным законом от 23.07.98 № 123-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://mvf.klerk.ru/zakon/129fz.htm>

2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 29.07.98. № 34-н в редакции изменения, внесенных приказом Минфина РФ от 24.03.00 № 31-н [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://www.v2b.ru/Article20110316094836>

3. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000), утвержденное приказом Минфина России от 27.01.2000 № 11-н [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=3396>

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/08. Утвержденное приказом Минфином РФ от 09.12.1998г № 60 Н (в редакции Минфина РФ от 30.12.99 № 107н) [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://www.snezhana.ru/pbu>

5. Попова, Л.В. Формирование стоимости готовой продукции в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - № 7. - С. 20-25.

Шайбакова Эмма Рифовна

Уфимская государственная академия экономики и сервиса

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и статистика»

450083, г. Уфа, А.Макарова, 26/3, кв. 30

Тел. (3472) 252-96-03

E-mail: emma _ shaibakova@mail.ru

E.R. SHAJBAKOVA

SEGMENTAL OBJECTIVES OF THE STATEMENTS IN THE CENTER OF LIABILITY

The article is devoted to theoretical and practical problems of segmentary reporting, requirements, information support in operating conditions of centers of responsibility. Kinds of centers of responsibility, their missions and functional activity in conditions of market economy are given. Production efficiency is reached in conditions of market economy, thanks to the organization of production and economic activity in operating conditions of centers of responsibility where business activity of each participant of production increases. Besides, organization of centers of responsibility at enterprises promotes revealing of production reserves and creates conditions for introduction of the balanced system of indicators.

Keywords: *transfer prices, information realm, segmentary reporting, nonfinancial criteria, business segment, effective management, international standards, strategic account, key concept.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Federal'nyj zakon RF «O buhgalterskom uchete» ot 21.11.96 № 129-FZ v redakcii izmenenii i dopolnenij, vnesennyh Federal'nym zakonom ot 23.07.98 № 123-FZ [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://mvf.klerk.ru/zakon/129fz.htm>
2. Polozhenie po vedeniju buhgalterskogo ucheta i buhgalterskoj otchetnosti v RF, utverzhdennoe prikazom Minfina RF ot 29.07.98. № 34-n v redakcii izmenenii, vnesennyh prikazom Minfina RF ot 24.03.00 № 31-n [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.v2b.ru/Article20110316094836>
3. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Informacija po segmentam» (PBU 12/2000), utverzhdennoe prikazom Minfina Rossii ot 27.01.2000 № 11-n [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=3396>
4. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchetnaja politika organizacii» PBU 1/08. Utverzhdennoe prikazom Minfinom RF ot 09.12.1998g № 60 N (v redakcii Minfina RF ot 30.12.99 № 107n) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.snezhana.ru/pbu>
5. Popova, L.V. Formirovanie stoimosti gotovoj produkcii v sootvetstvii s Mezhdunarodnymi standartami finansovoj otchetnosti [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. - № 7. S. 20-25.

Shajbakova Jemma Rifovna

Ufa state academy of economics and service

Candidate of Economic Sciences,

Assistant Professor of the Department «Business accounting, analysis, audit and statistics»

450083, Ufa, A.Makarova, 26/3, 30

Numb.: 8(3472) 52-96-03

E-mail: emma _ shaibakova@mail.ru

К.М. КУТЕР

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕНЕГ В ПЕРВЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ КНИГАХ

В статье представлен результат проведенного исследования, направленного на изучение особенностей учета денежных средств и ведения регистров учета денежных средств в средневековой Европе на примере книг компании Датини в Пизе (1383-1386 гг.) и книги финансистов Генуэзской Коммуны за 1340 г. Проведен сравнительный анализ процедуры учета денег в учетных регистрах, находящихся в государственных архивах г. Прато и г. Генуя и литературного описания процедуры ведения счета «Касса» в Трактате Луки Пачоли.

Ключевые слова: Лука Пачоли, компания Датини, Генуэзская Коммуна, счет «Касса», учетные регистры, Главная книга, двойная запись, двойная бухгалтерия.

В главе 12 «О том, как вносить в Журнал записи в дебет и в кредит с примерами. О двух других терминах, используемых в Главной книге: «Касса» и «Капитал», и как их надо понимать» Трактата Л. Пачоли «О счетах и записях» сказано [7]: «Итак, с именем Бога ты начнёшь переносить в Журнал первую статью своей инвентарной описи, т.е. наличные деньги, которые ты имеешь. Чтобы перенести эту статью в Главную книгу и в Журнал, надо использовать два других термина: «Касса» и «Капитал». Под Кассой подразумеваются твои наличные деньги или твой кошель. Под Капиталом понимается совокупность настоящего твоего имущества. Капитал всегда должен стоять в начале Главной книги и Журнала как кредитор, а Касса - как дебитор.

В ходе сделок Касса никогда не может быть кредитором, а только дебитором или имеет сальдо равное нулю, поэтому если при закрытии Главной книги её сальдо окажется кредитовым, это укажет на ошибку в Главной книге, что я кратко повторю позже в соответствующей главе».

Статья о наличных деньгах должна быть составлена в Журнале. Форма записи в Журнале представлена на рисунке 1.

Дебитор Лист 1 Кредитор Лист 2	Линия дебета	<p style="text-align: center;"><i>MCCCCCLXXXIII, 8 ноября, в Венеции.</i></p> <p><i>От кассы наличных денег // капиталу, принадлежащему мне, такому-то. На данный момент имею золота и монет серебряных и медных различного</i></p> <p><i>достоинства, как указано в листе инвентарной книги, хранимой в кассе. Всего дукатов золотом столько-то и столько-то монетой. Оценено в общей</i></p> <p><i>сложности в золоте по нашему венецианскому счёту, а именно: 24 grosси за дука́т, 32 пиччоли за grosсо в лирах золотом, что составляет столько-то^{9, 10}.</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Лиры – сольди – grosси – пиччоли.</i></p>
---	--------------	---

Рисунок 1 – Форма записи в Журнале

В главе 15 «О том, как записывать в Главную книгу статьи Кассы и Капитала в дебет и в кредит; о том, что в начале каждого листа наверху проставляется год римскими цифрами и о замене этих цифр другими. О рациональном распределении на листах места для длинных или кратких записей, что зависит от потребностей сделок» Пачоли продолжает: «Теперь, после данных выше объяснений, внесем в Главную книгу первую статью Кассы в дебет, а затем первую статью Капитала в кредит. И, как я уже говорил ранее, в книге нужно проставить год римскими цифрами, а точнее, буквами: MCCCCCLXXXIII.

В Главной книге не принято проставлять дату так, как это делается в Журнале, потому

что на один счет в Главной книге могут заноситься записи в разные дни, и проставлением даты наверху листа невозможно соблюсти порядок, что я объясню тебе в следующей главе.

Дата пишется в самом счете, на полях перед началом статьи, о чем уже было сказано. Если статья относится не к тому году, что указан вверху листа (что случается только у тех, кто не закрывает счета каждый год), год просто пишется на полях рядом с данной статьей, как увидишь далее. Это может случиться только в Главной и ни в какой другой книге.

Итак, ты укажешь год по-старинному, потому что это выглядит более изящно, даже если никто не мешает написать его по-другому, и скажешь так:

Иисус МСССCLXXXIII

8 ноября Касса наличных денег дебитор Капитала за наличные разного вида золотые и серебряные монеты, которые имеются у меня на сегодняшний день, всего (на листе 2)

Лиры – сольди – гросси – пиччоли

Здесь нет необходимости вдаваться в подробности, поскольку это уже сделано в Журнале. Постарайся быть кратким. Первая статья пишется полностью, но в следующих достаточно написать: в тот же день тому-то, лист такой-то. Итого: л. с. гр. пичч.» [7].

Подробное цитирование Трактата позволяет установить, что к 1494 г. система учета денег уже сложилась, и счет Кассы занимал главенствующее положение в системе бухгалтерских счетов торговых книг. Однако пример Пачоли также обращает внимание на тот факт, что он рассчитан на небольшое предприятие и счет Кассы ведется непосредственно в Главной книге. Рассмотрим, как развивался счет Кассы.

В конце XX в. была опубликована одна из самых популярных в российской бухгалтерской исторической литературе книга профессора Я.В. Соколова «Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней» [9]. В разделе «Ренессанс и зарождение двойной бухгалтерии» приводится глубокий анализ предпосылок возникновения двойной бухгалтерии. Здесь рассматриваются политические и социально-экономические процессы, научно-технические преобразования, развитие технологии производства, способствующие возникновению двойной бухгалтерии.

Особо выделяется мнение ученых разных стран, которые пытались вывести двойную запись из внутренних причин, из генезиса счетной идеи. «Одни выводили ее из парадигмы простой бухгалтерии, другие - из камеральной, причем в последнем случае одна группа ученых акцентирует внимание на счете Кассы как отправной точке развития, другая - на эволюции контокоррентных счетов» [9].

Здесь, со ссылками на ряд источников [10] Соколов дает важные оценки взглядов Ж. Фламминка, Ж. Фурастье и П. Гарнье на историю возникновения двойной бухгалтерии [9].

Ж. Фламминк выводил двойную запись из принципов простой (униграфической) бухгалтерии. Двойная запись, по его мнению, это юридическое завершение естественной эволюции бухгалтерского учета, а суть эволюции в том, что сначала были только счета материальные, затем в систему счетов включили счета третьих лиц (контокоррент) и в тот момент, когда в нее вошли счета собственных средств, произошел качественный скачок, простая бухгалтерия стала двойной, униграфическая - диграфической. Счета собственника теперь уравнивали их расчеты с третьими лицами, которые благодаря счету Капитала как бы рассчитывались друг с другом.

Ж. Фурастье считал, что двойная запись логически завершает приходо-расходный учет счета Кассы, связанный с логически дополняющими его счетами третьих лиц. Включение материальных счетов в общую систему счетов привело к распространению и на них двойной записи. «Счет Кассы, - писал Фурастье, - введенный в систему счетов, подчиняет все счета денежному измерению». Учет разницы в ценах привел к появлению счета Убытков и прибылей. Он же отражал изменения в составе имущества. И, наконец, Фурастье делал два вывода, согласно которым двойная запись стала необходимой: 1) чтобы купец смог знать сумму своего имущества и 2) чтобы можно было иметь счета, позволяющие отражать разницу между себестоимостью и продажными ценами.

П. Гарнье пришел к выводу, что все попытки интерпретировать камеральный учет в категориях двойной бухгалтерии (дебет-кредит) от Кольбера и до Чербони тщетны. Соединение камеральной и двойной бухгалтерии вообще невозможно, по мнению Гарнье, из-за принципиально различного понимания счета Кассы. В камеральной бухгалтерии счет Кассы является центральным в системе счетов и отражает не только сущее (движение наличных денег), но прежде всего должное, т.е. ожидаемые поступления и выплаты. Такая концепция никак не могла привести к возникновению двойной бухгалтерии, в системе которой счет Кассы - такой же инвентарный (вещественный) счет, как всякий другой. По мнению Гарнье, изначально (XIII в.) в учете были только личные счета расчетов, но не было счетов материальных ценностей. Они появились в XIV в. Банкир писал тому, кому открывал кредит: дебет - он должен, а от кого получал - кредит - он верит (имеет)» [2]. С конца XV в. дебет и кредит потеряли этимологический смысл и стали означать увеличение или уменьшение учетных объектов бухгалтерских счетов. Таким образом, Гарнье выводил двойную запись не из кассовой книги камеральной бухгалтерии, а из ресконтро (книги лицевых счетов - счетов расчетов). По мнению Соколова, он повторял А. Дюпона, который отрицал эволюцию простой записи в двойную, считая последнюю логическим завершением количественного роста числа личных счетов. Однако Гарнье делал и другой вывод. Он утверждал, что если сальдировать каждую операцию, а разность относить на счет Убытков и прибылей, то возникает двойная бухгалтерия. Дифференциация прибылей и убытков привела к возникновению группы результатных счетов [11].

Учитывая вклад профессора Я.В. Соколова в развитие бухгалтерской исторической науки в России, отметим, что в приведенном тексте термины «двойная запись» и «двойная бухгалтерия» рассматриваются как синонимы. Последние исследования представителей научной школы Кубанского государственного университета позволяют утверждать мнение о поэтапном переходе от простой бухгалтерии к двойной через промежуточный этап (систему двойной записи) в полтора столетия, и зарождении полномасштабной двойной бухгалтерии после 31 января 1399 г. По имеющимся сведениям в этот день бухгалтер компании Датини в Барселоне построил первый пробный аналитический баланс, включив в систему счетов счет собственного капитала [2].

Возвратимся к счету Касса и проследим его развитие на примерах торговых книг из итальянских архивов Прато и Генуи. Автор изучал кассовые книги Первой (1383-1386 гг.) и Второй (1386-1392 гг.) компаний Франческо Датини в Пизе и знаком с учетом денежных средств в бухгалтерской книге финансистов (массари) Генуи за 1340 г. Начнем с книг Датини, поскольку они изучались первыми.

В архиве Датини в Прато, в двух десятках километров от Флоренции, хранятся книги различных компаний Франческо Датини (в Авиньоне, Пизе, Флоренции, Барселоне, Прато и др.). Однако исследователи не могут обойти стороной комплекс книг Первой компании в Пизе. Именно в этих книгах осуществлен переход от простой бухгалтерии к учетной системе двойной записи. Почему утверждается, что это система двойной записи, а полномасштабная двойная бухгалтерия, ответ на этот вопрос как раз и дает книга «Прихода и расхода наличных» (так Кассовая книга называлась до XV в.).

В архиве «Книга прихода и расхода наличных» хранится под идентификационным номером Prato, AS, D, №403. Обложка книги (она же первая страница), кроме типичного для того времени обращения к Богу, Богородице и своим святым покровителям, содержит клятву бухгалтера, в которой кроме честности и благородства он обязуется вести книгу аккуратно и только латинскими цифрами (рис. 2).

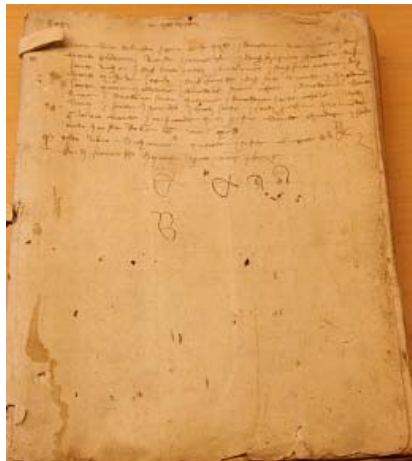


Рисунок 2 - Первая страница Книги прихода и расхода денег (Prato, AS, D, №403, с. 1R)

«Книга прихода и расхода наличных» разделена на две части. С номера 2R по номер 87R помещены записи прихода денег, а с номера 118V по 188R находятся записи расхода наличных денег. Листы с номера 88V по 117R остались незаполненными (резервные).

Книга характеризуется монофазной структурой счетов, то есть на одной странице располагаются (в хронологической последовательности) или только дебетовые, или только кредитовые записи. По каждой странице прихода и расхода денег подсчитываются итоги.

Все записи в книге (кроме одной) содержат корреспондирующие ссылки на соответствующие счета в других торговых книгах, что свидетельствует о налаженной системе двойной записи. Какая запись в книге учета денег не содержит корреспондирующей ссылки?

Как известно, и по Трактату Пачоли тоже, бухгалтерский учет в открывающемся предприятии должен начинаться классической записью:

Дебет счета Касса - Кредит счета Собственного капитала.

В 1383 г. бухгалтеры Датины пренебрегали этим требованием. Первая запись в книге на листе Prato, AS, D. N403, с. 2 R, выполненная на сумму 976 флоринов золотом (рис. 3), не содержит ссылки на счет капитала, который, как было установлено, отсутствовал в системе счетов.

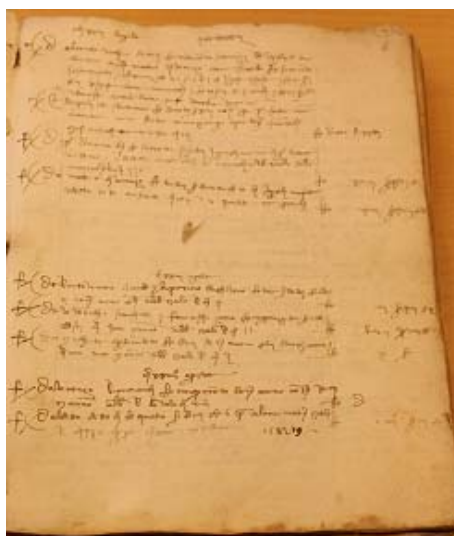


Рисунок 3 - Первая информационная страница Книги прихода и расхода наличных (Prato, AS, D, №403, с. 2R)

Ознакомимся с переводом листа:

День 22 апреля 1383 г.

От старых учетных записей, в этот день, золотом f. 976.

Это наличность от Маттео ди Лоренцо, то есть «*suggello*» (дословно, печать) - f. 764

также f. 86 s. 17 d. 3 - на расходы денежных средств

также f. 60 с 3 d. 2 для расходов на товары

также f. 10 с 14 d. 3 денежных средств

также f. 73 s. 1 d. 4 Франческо ?????? (неясно) для остатка на счете от него.

И из этого забраны деньги f. 18 s. 16 золотом для проведения торгов, как это можно увидеть здесь, и на счете Прибыли от торговли (*Pro-du-Mercatantie*), что отражено в старой учетной записи на *Uscita* (расход) на странице 19? (третья цифра в номере страницы не видна).

Сумма 976 флоринов золотом.

Обязательное условие двойной бухгалтерии (да, и двойной записи), запись должна заканчиваться указанием книги и страницы, на которой размещена корреспондирующая запись. Для подтверждения сказано приведем перевод остальных записей на листе Prato, AS, D, №403, с. 2R:

От прибыли от торговли (*Pro-du-Mercatantie*) f. 18 s. 16 за выгодную продажу воска. Мы не записывали этот воск в Желтую (Главную) книгу В (*Libro Giallo B*), результат занесен в Книгу товаров (*Mercatantie*), на странице 330 (Prato, AS, D, №357, с. 330R).

Сумма 18 флоринов 16 сольди.

От Маттео Лоренцо золотом f. 13 с 18 d. 10 как на счете в расходе на странице 109 (запись 5), наличными.

Сумма 13 флоринов 18 сольди 10 динаров.

23 апреля

От Варфоломео Джардо Луперини из Уголино и f. 3 с. 12 d. 10 золотом наличными, записано в Желтой В книге на странице 3 (Prato, AS, D, №357, с. 3R).

Сумма 3 флорина 12 сольди 10 динаров.

От Людовико Счианцато и Франческо Дзаццио f. 57 s. 8 d. 6 золотом, были вручены Манно, показаны в Желтой книге В на странице 11 (Prato, AS, D, №357, с. 11R).

Сумма 57 флоринов 8 сольди 6 динаров.

От Мичела сер Бенедетто f. 10 золотом. У нас был от него Укуцциони ди Пау, Манно получил их, смотри в Желтой книге В на странице 3 (Prato, AS, D, №357, с. 3R).

Сумма 10 флоринов.

День 24 апреля

От Лоренцо Бианцарди f. 500 золотом поступило наличными, Манно получил их, см. в Желтой книге В.

Сумма 500 флоринов.

От упомянутых выше, в этот день, f. 4 s. 10 d. 6. В Желтой книге *Mercatantie В* на странице 330 записано, за прибыль от проданного нами воска, f. 4 s. 3 (Prato, AS, D, №357, с. 330R).

Сумма 4 флорина 3 сольди.

1583.19.2

Аналогично велась книга «Прихода и расхода наличных» Второй компании Датини в Пизе (Prato, AS, D, №403).

Действительно, книги еще далеки от совершенства. Основной их недостаток - расположение прихода и расхода денег в разных частях книги. В остальных книгах «Прихода и расхода наличных» отвечали всем требованиям грядущего перехода на двойную бухгалтерию. Заметим, если человечество затратило на переход от простой бухгалтерии к двойной полтора столетия, то компаниям Франческо Датини оказалось достаточным менее 16 лет (с 4 февраля 1383 г. по 31 января 1399 г.) [2].

Теперь переместимся еще на половину столетия назад, в Геную 1340 г. Человечеству досталась в наследство книга финансистов (массари) Муниципалитета (Коммуны) г. Генуя.

Ученые Кубанского госуниверситета добились больших успехов в изучении этой учетной системы. Впервые в практике исследований построена полномасштабная компьютерная модель книги, которая позволила анализировать не только отдельные факты хозяйственной жизни Коммуны, чем занимались известные авторитетные ученые, а

выделять целые процессы от сбора налогов до их потребления на нужды города. Модель имеет 7 вершин доходов и 17 вершин расходов, которые взаимосвязаны между собой корреспонденциями между счетами, отражающими последствия свершившихся хозяйственных фактов. Такой подход позволил ответить на многие вопросы, накопившиеся веками.

Остановимся на той части работ, которая представляет интерес для нашего исследования: учет движения денежных средств. Здесь нас ждала неожиданность. В учетной системе, которая характеризуется жесткой двойной записью и обобщенной сметой доходов и расходов Коммуны, отсутствует счет кассы, или, как будут называть его во второй половине XIV в., «Счет прихода и расхода денег» [5-6].

Наличность собирает и раздает один из массари (как правило, Paschalis de Furneto или Dominico de Garibaldo). Таким образом, в учете отражается не наличность, а дебиторская задолженность кассира перед Коммуной. Для примера на рисунке 3 приведен один из счетов кассира Paschalis de Furneto (Genoa, 1340, с. 21V).

Для наглядности на рисунке 4 предложен фрагмент компьютерной модели, на котором запечатлен счет Genova, 1340, с. 21V и его информационное окружение. Как видно из рисунка, только на данном фрагменте для учета расчетов с Paschalis de Furneto открыты одновременно 2 счета: 9 R (II) и 21 V. На первом счете первая запись осуществлена 11 марта 1340 г., на втором - 8 апреля 1340 г. Дата закрытия счета 9R (II) - 17 мая 1340 г.

К сожалению, трудно определить дату закрытия счета 21 V. Из рисунка видно, что книга пострадала от воды в нижней ее части. Для прочтения подобных записей требовалась специальная лампа Вуда. Профессор М.И. Кутер и доцент М.М. Гурская пользовались лампой Вуда для прочтения более значимых записей. Так, посредством ее были установлены нечитаемые записи доходов первой и пятой информационных линий, что позволило выйти на все основные вершины доходов и расходов [1-3].

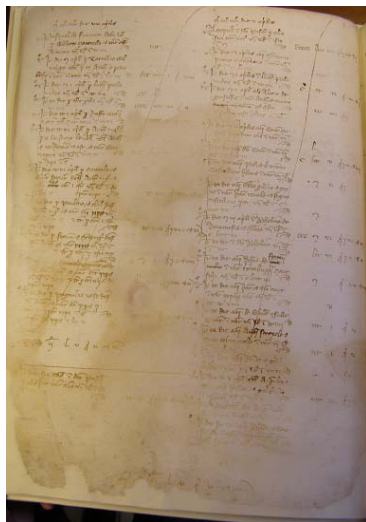
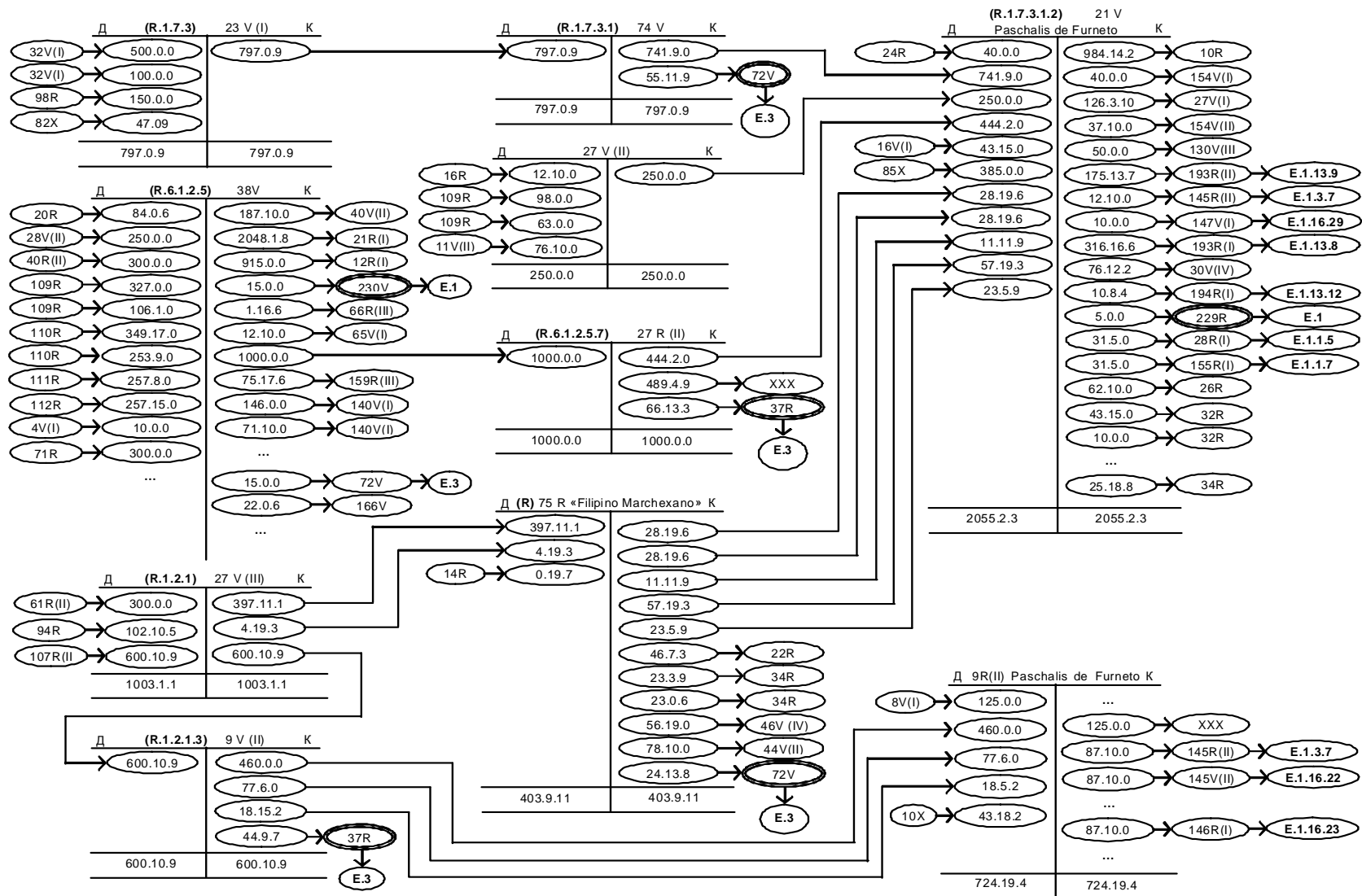


Рисунок 4 - Счет кассира Paschalis de Furneto (Genova, 1340, с. 21V)

Рассмотрим различия в учете наличных денег в кассе у Пачоли, Датини и генуэзцев. Пачоли описывал классический (накопительно-расходный) учет, когда на едином имущественном инвентарном счете аккумулировались денежные средства и с него они расходовались на различные цели по мере надобности.

Аналогично за 100 лет до первого печатного описания двойной бухгалтерии делали первопроходцы бухгалтеры Датини (возможно и он сам владел этим ремеслом). Отличительная особенность состоит лишь том, что в Пизе имел место односторонний регистр (приход в начале книги, расход в конечной части регистра). Пачоли описывал венецианскую форму счета, когда дебет (приход) и кредит (расход) располагались на параллельных листах регистра [4].

Рисунок 5 - Фрагмент компьютерной модели (Генюв, с. 21V)



Генуэзцы вели партионный учет денежных средств. Счет открывался для накопления денежных средств для покрытия конкретных долгов или под конкретные программы. Подобная практика уникальна и не имеет аналогов в сохранившихся средневековых книгах. Это не образец развитой персонификации ответственности и организации учета. Скорее всего, это непонимание задач и возможностей самого учета и его существенное усложнение.

Если на рисунке 5 наблюдаются одновременно 2 денежных счета, закрепленных за Paschalis de Furneto, то только на 25 первых листах книги насчитывается 7 счетов, открытых на его имя (4R, 7 R (I), 7 V(I), 9R(II), 10 R, 10V (II), 13V) и немного меньше на имя Dominico de Garibaldo. В ближайшее время будет удовлетворенно наше любопытство, предполагающее установить, сколько денежных счетов было открыто в течение года на каждого из массари и сколько они содержали дебетовых и кредитовых записей, а также какой денежный оборот отражался на этих счетах.

Подобные исследования позволяют познать накопившиеся тайны зарождения и развития двойной бухгалтерии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кутер, М.И. О постулатах двойной бухгалтерии. [Текст] / М.И. Кутер, М.М. Гурская // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - №4. - С. 57-66.
2. Кутер, М.И. Какую дату считать днем рождения двойной бухгалтерии. [Текст] / М.И. Кутер, М.М. Гурская, Е.С. Зинченко // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - №48. - С. 34-43.
3. Кутер, М.И. Новый этап изучения истории бухгалтерии в России [Текст] / М.И. Кутер, М.М. Гурская, Ан.В. Кузнецов, К.М. Кутер // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - №4. - С. 49-63.
4. Кутер, М.И. Русское присутствие в архиве Датини и его последствия. [Текст] / М.И. Кутер, М.М. Гурская, Ан.В. Кузнецов, К.М. Кутер // Соколовские чтения «Взгляд из прошлого в будущее»: доклады международной научной конференции 10–11 февраля 2011. Том 1. – СПб.: Нестор-История, 2011. – 472 с
5. Кутер, М.И. Кубанский университет исследует бухгалтерию муниципалитета Генуя за 1340 г. [Текст] / М.И. Кутер, М.М. Гурская, О.А. Сидиропуло // Экономика устойчивого развития – 2011. - №7. - С. 75-81.
6. Кутер, М.И. Развитие счетов в системе двойной бухгалтерии [Текст] / М.И. Кутер, Ан.В. Кузнецов, К.М. Кутер // Международный бухгалтерский учет. – 2008. - №4. - С. 36-43.
7. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях [Текст] / под ред. проф. М.И. Кутера. М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение – Юг, 2009. 308 с.
8. Рувер, Р. Как возникла двойная бухгалтерия. [Текст] / Р. Рувер. - М.: Госфиниздат, 1958. - 68 с.
9. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с.
10. M. Kuter, K. Kuter The Role of «Capital» Account in Coming into being of Double-Entry bookkeeping // 20th Annual Conference on Accounting, Business & Financial History at Cardiff Business School 11-12 September 2008. [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://www.cardiff.ac.uk/carbs/conferences/abf2008/.pdf>
11. Маслова, И.А. Теория бухгалтерского учета [Текст] / И.А. Маслова. – М.: «Дело и Сервис», 2006.

Кутер Константин Михайлович

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

Тел.: (861) 2199-501

E-mail: kot_23@mail.ru

K.M. KUTER

THE PECULIARITIES OF MONEY ACCOUNTING IN THE FIRST ACCOUNTING BOOKS

The result of studies designed to study the characteristics of accounting and cash management accounting cash registers in medieval Europe, for example, books Datini branch in Pisa (1383-1386) and books of financiers of the municipality of Genoa in 1340, comparative analysis of the modules are in the state archives, Prato and Genoa, and literary description of the procedure of counting the «Cashier» in Treatise of Luca Pacioli.

Keywords: Luca Pacioli, the company Datini, Genoese Commune, «Cashier», accounting records, general ledger, double entry, double entry bookkeeping.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kuter, M.I. O postulatah dvojnoj buhgalterii. [Tekst] / M.I. Kuter, M.M. Gurskaja // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2011. - №4. - S. 57-66.
2. Kuter, M.I. Kakuju datu schitat' dnevno rozhdenija dvojnoj buhgalterii. [Tekst] / M.I. Kuter, M.M. Gurskaja, E.S. Zinchenko // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2011. - №48. - S. 34-43.
3. Kuter, M.I. Novyj jetap izuchenija istorii buhgalterii v Rossii [Tekst] / M.I. Kuter, M.M. Gurskaja, An.V. Kuznecov, K.M. Kuter // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2011. - №4. - S. 49-63.
4. Kuter, M.I. Russkoe prisutstvie v arhive Datini i ego posledstvija. [Tekst] / M.I. Kuter, M.M. Gurskaja, An.V. Kuznecov, K.M. Kuter // Sokolovskie chtenija «Vzgljad iz proshlogo v buduwee»: doklady mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii 10–11 fevralja 2011. Tom 1. – SPb.: Nestor-Istorija, 2011. – 472 s
5. Kuter, M.I. Kubanskij universitet issleduet buhgalteriju municipaliteta Genuja za 1340 g. [Tekst] / M.I. Kuter, M.M. Gurskaja, O.A. Sidiropulo // Jekonomika ustojchivogo razvitija – 2011. - №7. - S. 75-81.
6. Kuter, M.I. Razvitie schetov v sisteme dvojnoj buhgalterii [Tekst] / M.I. Kuter, An.V. Kuznecov, K.M. Kuter // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2008. - №4. - S. 36-43.
7. Pacholi, L. Traktat o schetah i zapisjah [Tekst] / pod red. prof. M.I. Kutera. M.: Finansy i statistika; Krasnodar: Prosvewenie – Jug, 2009. 308 s.
8. Ruver, R. Kak vznikla dvojnaja buhgalterija. [Tekst] / R. Ruver. - M.: Gosfinizdat, 1958. - 68 s.
9. Sokolov, Ja.V. Buhgalterskij uchet: ot istokov do nashih dnej [Tekst] / Ja.V. Sokolov. – M.: Audit, JuNITI, 1996. - 638 s.
10. M. Kuter, K. Kuter The Role of «Capital» Account in Coming into being of Double-Entry bookkeeping // 20th Annual Conference on Accounting, Business & Financial History at Cardiff Business School 11-12 September 2008. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa URL: Internet resource <http://www.cardiff.ac.uk/carbs/conferences/abf2008/>.pdf
11. Maslova, I.A. Teorija buhgalterskogo ucheta [Tekst] / I.A. Maslova. – M.: «Delo i Servis», 2006.

Kuter Konstantin Mihajlovich

Kuban State University

Postgraduate student of the Department «Accounting and Auditing»

350040, Krasnodar, str. Stavropolskaya, 149

Numb.: (861) 2199-501

E-mail: kot_23@mail.ru

В.И. БОГАТЫРЕВА

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье автором определены и обоснованы содержание и роль категорий «доходы» и «расходы» в иерархии систем учета и управления организацией, углубляющие понимание их сущности как учетно-экономических категорий, предложена классификация доходов и расходов в системе бухгалтерского учета организации, что позволяет устранить различия в их трактовке в различных видах учета (финансовом, управленческом, налоговом).

Ключевые слова: доходы, расходы, классификационные признаки, учетная система организации.

Категории «доходы» и «расходы» можно назвать фундаментальными понятиями бухгалтерского учета, так как их определение необходимо для достижения основной цели организаций: исчисление финансового результата и принятия управленческих и экономических решений пользователями отчетности [1].

Иерархичность системы бухгалтерского учета позволяет сделать вывод, что категории «доходы» и «расходы» играют важнейшую роль не только в бухгалтерском учете, но и в системе управления организацией в целом (рис. 1).

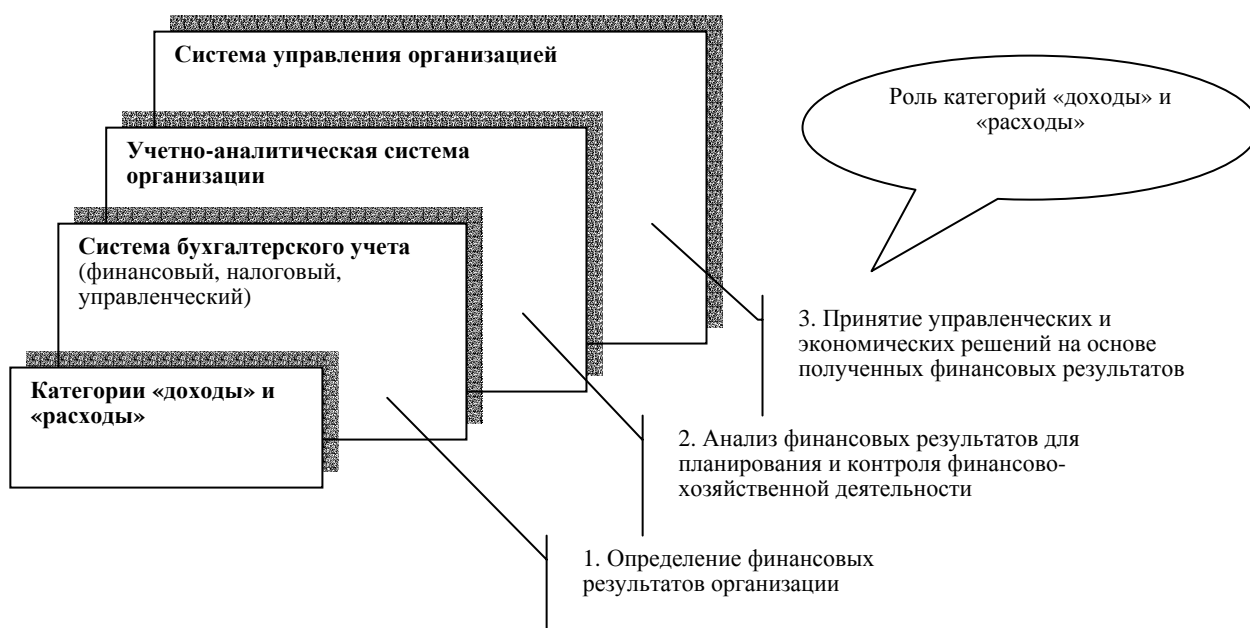


Рисунок 1 – Роль категорий «доходы» и «расходы» в иерархии систем учета и управления организацией

Как факты хозяйственной жизни организации, доходы и расходы определяются, классифицируются и отражаются в каждом из подсистем бухгалтерского учета по-своему, в соответствии с их требованиями. Пользователи бухгалтерской информации, определяя в процессе своей деятельности доходы и расходы, придают данным понятиям разную смысловую нагрузку [2].

Классификация доходов в разрезе подсистем финансового, управленческого и налогового учетов представлена на рисунке 2.

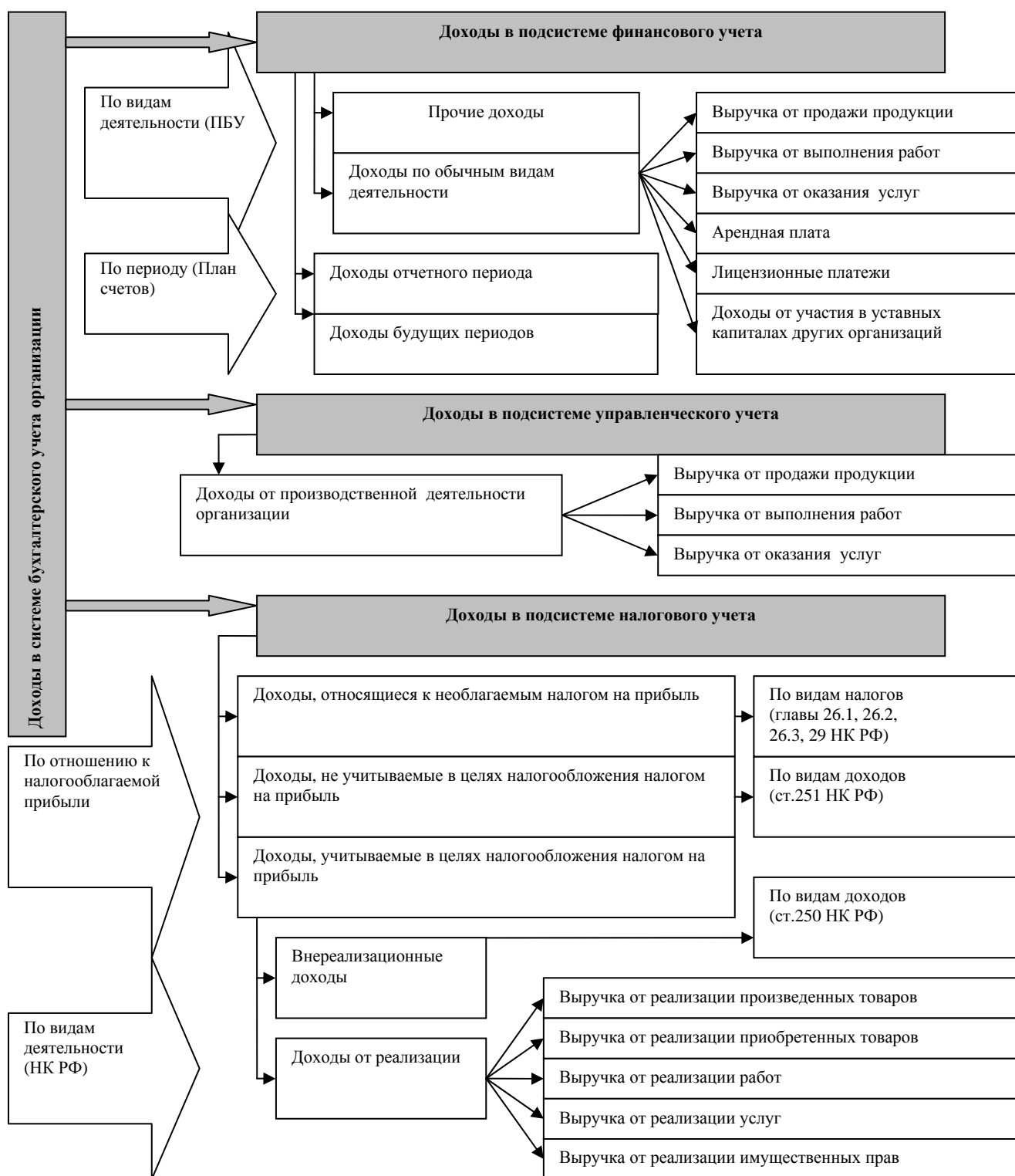


Рисунок 2 - Классификация доходов в системе бухгалтерского учета

Классификация расходов в подсистемах финансового, управленческого и налогового учетов представлена на рисунке 3.

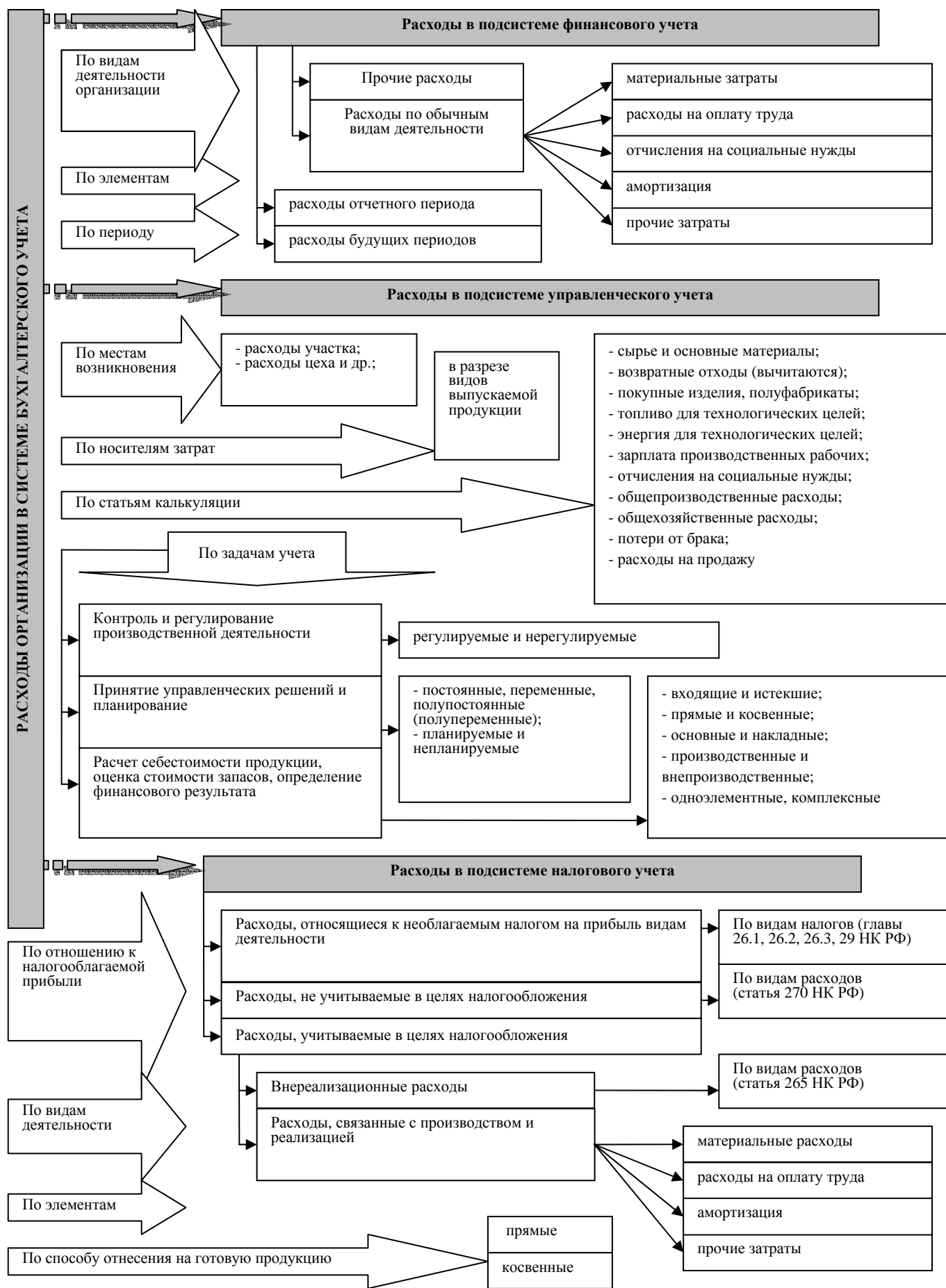


Рисунок 3 – Классификация расходов в системе бухгалтерского учета организации

В результате различий в подходах к группировке доходов и расходов в финансовом, налоговом и управленческом учетах по-разному формируется финансовый результат [3]. По данным финансового учета можно определить финансовый результат деятельности всей организации, так как он охватывает все виды доходов и расходов. Налоговый учет формирует информацию о налогооблагаемой прибыли. На основе данных управленческого учета, оперируя информацией о доходах и расходах по обычным видам деятельности, можно определить насколько прибылен тот или иной вид продукции (работ, услуг).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Алгоритм сближения принципов учета и отчетности с принципами МСФО [Текст] / Е.Г. Дедкова // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. - №2. – С. 33-42
2. Малкина, Е.Л. Методики адаптации учетно-налоговой системы к принципам МСФО [Текст] / Е.Л. Малкина // Управленческий учет. – 2011. - №12. – С. 100-108
3. Варакса, Н.Г. Аналитические процедуры при взаимодействии информационных потоков и элементов учетно-налоговой системы [Текст] / Н.Г. Вваракса // Управленческий учет. – 2011. - №3. – С. 29-38

Богатырева Виктория Игоревна

ЗАО Производственно-коммерческая фирма «Версия»

Бухгалтер

302020, г. Орел, ул. Карачевская, 68

Тел.: (4862) 72-59-82

E-mail: VikaBogatyreva57@yandex.ru

V.I. BOGATYREVA

CLASSIFICATION OF REVENUES AND EXPENDITURES IN THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING

In this paper the author defined and justified by the content and role of the categories of «income» and «expenses» in the hierarchy of accounting systems and management of the organization, deepening understanding of their nature as accounting and economic categories, classification of revenues and expenditures in the accounting system of organization that addresses the differences in their treatment of different types of accounting (financial, managerial, tax).

Keywords: *income, expenses, classification attributes accounting system of the organization.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dedkova, E.G. Algoritm sblizhenija principov ucheta i otchetnosti s principami MSFO [Tekst] / E.G. Dedkova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. - №2. – S. 33-42
2. Malkina, E.L. Metodiki adaptacii uchetno-nalогоvoj sistemy k principam MSFO [Tekst] / E.L. Malkina // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №12. – S. 100-108
3. Varaksa, N.G. Analiticheskie procedury pri vzaimodejstvii informacionnyh potokov i jelementov uchetno-nalогоvoj sistemy [Tekst] / N.G. Vvaraksa // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №3. – S. 29-38

Bogatyreva Viktoriya Igorevna

Closed Joint Stock Company Industrial and Commercial Firm «Version»

Accountant

302020, Orel, str. Karachev, 68

Numb.: (4862) 72-59-82

E-mail: VikaBogatyreva57@yandex.ru

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 657.47:336.221.264

А.А. ГУДКОВ

КОНЦЕПЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ СИСТЕМ В ЦЕЛЯХ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ¹

В настоящей статье предложена и обоснована концепция взаимодействия учетной и налоговой систем в целях управления предприятием на основе информационных потоков. Разработана принципиальная схема взаимодействия элементов управленческой и налоговой подсистем, а также управленческая модель процессов принятия решений в сфере косвенного налогообложения.

Ключевые слова: *учетно-налоговая система, управленческая система, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, налоговое бремя.*

В условиях интеграции и глобализации учетных процессов, развития международных экономических отношений, изменчивости законодательства проблема сбалансированного формирования бухгалтерского учета и налогообложения становится все более актуальной.

В этом аспекте немаловажное значение отводится сближению учетной и налоговой систем и формированию учетно-налоговой системы, охватывающей все учетно-аналитические процедуры, коммуникационное взаимодействие которых осуществляется через различные информационные потоки.

Учетно-налоговая система, являясь сложной системой, представляет собой процесс объединения учетно-налоговых процедур с аналитическими и контрольными процедурами, при этом, как показывает отечественный и мировой опыт, развитие учетно-налоговой системы должно происходить в непрерывной связи с изменениями социально-экономической ситуации и отвечать характеру и уровню развития финансово-хозяйственного механизма в стране.

Адаптация и постепенный переход отечественного национального бухгалтерского учета на международные стандарты учета и отчетности требуют соблюдения основополагающих принципов ведения бухгалтерского учета в национальной экономике. Все эти принципы представлены в таблице 1.

Постепенное вливание российской экономики в мировую экономическую систему приближает процесс глобальной международной интеграции, что актуализирует рост роли бухгалтерского учета и создает предпосылки к тому, чтобы рассматривать бухгалтерскую деятельность с учетом ее управленческого и налогового аспектов, как это принято в зарубежных компаниях.

Концепция взаимодействия учетной и налоговой систем базируется на комплексной системе бухгалтерского учета, состоящей из финансовой, управленческой и налоговой подсистем. Последние не могут существовать отдельно, а призваны, в своей взаимосвязи служить самому предприятию, удовлетворяя его информационные потребности и способствуя принятию эффективных управленческих решений.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения государственного контракта № 14.740.11.1302 от 20 июня 2011г. «Управленческая система как фактор эффективного распределения налогового бремени»

Таблица 1 – Основополагающие принципы ведения бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты учета и отчетности и их актуальность для управленческого учета

Принцип	Содержание	Актуальность для управленческого учета
целостность	данные бухгалтерского учета - единая система, созданная в интересах управления предприятием	
самостоятельность	предприятие всегда самостоятельно, имущество учредителей и предприятия учитывается раздельно	
регистрация	регистрируются все факты хозяйственной деятельности	
непрерывность	предприятие функционирует в течение неопределенно долгого периода времени, от смены собственника предприятие не меняется	
идентификация	все факты хозяйственной жизни должны быть отнесены к соответствующему отчетному периоду	
соответствие	если событие влияет на доходы и расходы определенного периода, то оно признается в том же периоде	
квантифицируемость	количественное измерение и исчисление фактов хозяйственной деятельности вследствие регистрации	
относительность	данные бухгалтерского учета носят условно точный характер	
контроль учетных данных	вся информация от материально ответственных и подотчетных лиц, должна контролироваться	
непротиворечивость	в системе учета не может быть норм, противоречащих друг другу	
ясность	данные бухгалтерского учета должны быть понятны заинтересованным пользователям	
интерпретируемость	информация должна носить вид, подходящий для принятия решений	
консерватизм	доходы признаются при уверенности в их получении, расходы - по мере того, как их считают возможными.	
приоритет экономического содержания хозяйственной операции над юридической формой		

Попова Л.В. считает, что учетно-налоговая система любого экономического субъекта является одной из составляющих общей системы, базируется на бухгалтерской, управленческой и налоговой информации и осуществляется работниками бухгалтерии, менеджментом и иными самостоятельными структурными подразделениями. Ее функционирование заключается в объединении учетных, аналитических и контрольных процедур в единый систематизированный процесс во взаимосвязи и взаимозависимости с налоговыми процедурами и использовании его результатов для выработки управленческих решений, способствующих поддержанию расширенного воспроизводства [1].

Учетно-налоговый процесс более всего соответствует модели частично децентрализованной системы, так как имеет множественные цели, при этом финансовая, управленческая и налоговая составляющая контролируют некоторые элементы друг друга.

Особый интерес представляет взаимодействие управленческой и налоговой подсистем (рис. 1).

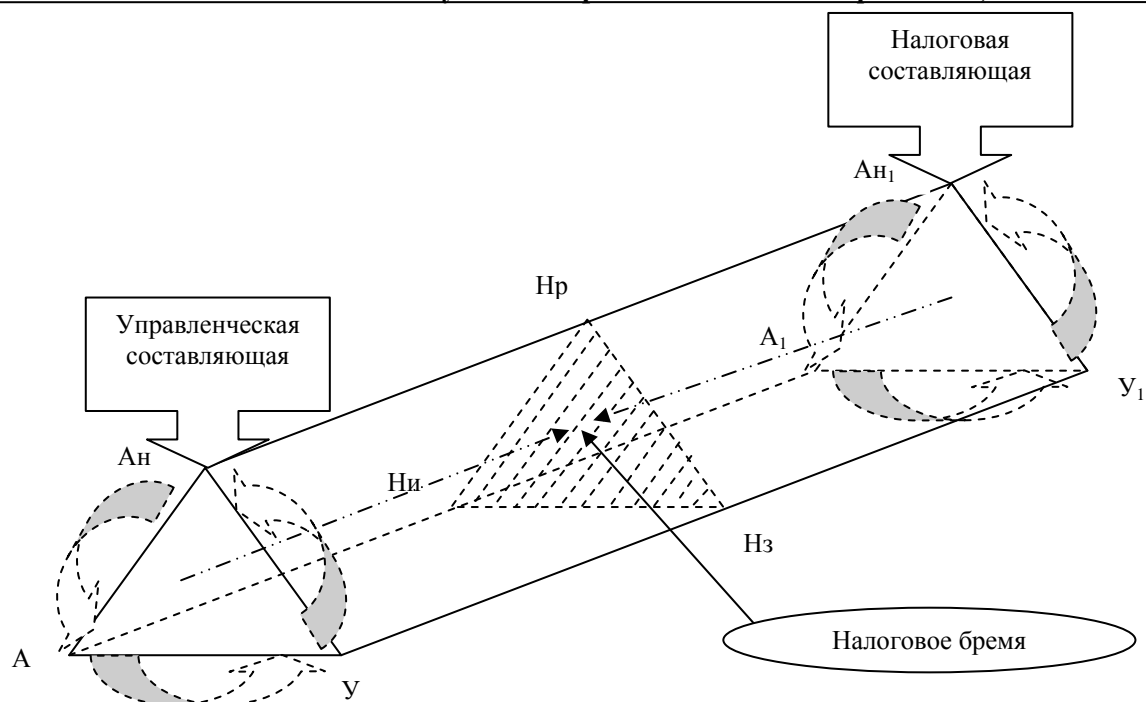


Рисунок 1 – Принципиальная схема взаимодействия элементов управленческой и налоговой подсистем

Пространство $УАнА-У_1Ан_1А_1$ – исходная информационная база учетно-налоговой системы, то есть бизнес или хозяйственная деятельность предприятия, либо отрасли. Прямая $УУ_1$ – учетная подсистема, включающая в данном разрезе управленческий учет и налоговый учет и их взаимодействие. Прямая $АнАн_1$ – аналитическая подсистема, включающая в данном разрезе управленческий анализ и налоговый анализ и их взаимодействие. Прямая $АА_1$ – подсистема аудита (контрольная подсистема), включающая в данном разрезе управленческий аудит и налоговый аудит и их взаимодействие.

Плоскость $УАнА$ – управленческая составляющая, включающая управленческий учет, управленческий анализ, управленческий аудит. Плоскость $У_1Ан_1А_1$ – налоговая составляющая, представленная следующими элементами: налоговый учет, налоговый анализ, налоговый аудит.

Плоскость $НзНрНи$ – сочетание управленческой и налоговой составляющей в рамках общей учетно-налоговой системы, она включает множество процедур, обеспечивающих принятие успешных стратегических и тактических управленческих решений с учетом налоговых аспектов, в частности системы косвенного налогообложения со свойственными ее принципами перелагаемости, платежеспособности, способами взимания и т.п.

Точка $Нз$ – результирующий показатель начисленных налоговых затрат предприятия в условиях реализации управленческих решений на базе взаимодействия подсистем учетно-налоговой системы.

Точка $Нр$ – результирующий показатель налоговых расходов (уплаченных сумм налогов) предприятия в условиях реализации управленческих решений на базе взаимодействия подсистем учетно-налоговой системы, при этом налоговые расходы могут быть как больше, так и меньше налоговых затрат.

Точка $Ни$ – результирующий показатель налоговых издержек предприятия, включающих транзакционные издержки, в условиях реализации управленческих решений на базе взаимодействия подсистем учетно-налоговой системы.

Налоговое бремя предприятия как элемент, который испытывает воздействие управленческой составляющей, располагается в плоскости $НзНрНи$ и определяется сопоставлением результирующих показателей $Нз$, $Нр$, $Ни$ с учетом управления и эффективного распределения всех видов затрат, расходов и издержек предприятия.

Классификационные признаки системы управленческого учета и анализа налоговых затрат в отношении косвенного налогообложения экономического субъекта представлены в

таблице 2.

Таблица 2 – Классификационные признаки управленческой системы налоговых затрат в отношении косвенного налогообложения экономического субъекта

Классификационные признаки	Содержание
1. Концепция	Взаимодействие финансовой, управленческой и налоговой составляющей в рамках учетной, аналитической подсистем, подсистем аудита и отчетности.
2. Цель	Информационное моделирование процессов управления налоговыми затратами в целом и системы косвенного налогообложения в частности, организации, либо отрасли.
3. Задачи	- формирование комплексной информации (преимущественно налоговой) для принятия управленческих решений (преимущественно в сфере косвенного налогообложения); - сбор, обработка и отражение данных о налоговых затратах в отношении косвенного налогообложения экономического субъекта; - систематизация данных для получения и обобщения итоговой информации, планирования и прогнозирования на основе управленческого анализа налогового бремени; - выявление хозяйственных резервов и разработка различных мероприятий по их использованию; - оптимизация налогообложения предприятия в разрезе косвенных налогов, переложение налогового бремени; - оценка системы внутреннего контроля в части достоверности информации и соблюдения законодательства (финансового, налогового и пр.).
4. Объект	Система косвенного налогообложения конкретного хозяйствующего субъекта, либо отрасли.
5. Пользователи	Внутренние пользователи – менеджмент организации, бухгалтерия, налоговый отдел.
6. Уровни	Микроуровень – уровень предприятия - экономического субъекта и мезоуровень – уровень отрасли.
7. Функции	Информационная, аналитическая, контрольная.
8. Инструменты	Бухгалтерский (финансовый и управленческий) и налоговый учет, анализ и аудит; планирование и прогнозирование, регулирование, оптимизация, распределение.

Учетно-налоговая система – это, прежде всего, информационная система, позволяющая оценивать реальные финансовые возможности, принимать эффективные управленческие, финансовые и налоговые решения при достижении всех целей управления.

Информационная учетно-налоговая система – это совокупность данных финансового, налогового и управленческого учета организации, перемещающихся посредством документальных потоков по информационным каналам, в целях проведения анализа, аудита, составления отчетности, обеспечения понимания ее пользователями, и характеризующаяся учетными и налоговыми показателями [2].

Информационная область управления предприятием представлена на рисунке 2 и включает в себя три элемента.

Таким образом, методологический аспект характеризуется формированием концептуальных положений представленных систем и определением их роли в процессе управления организацией. Организационный аспект включает подходы к организационной форме компонентов и определение их влияния на управление предприятием в целом. Организационный аспект компонентов информационной области управления предприятием реализуется через определенные подходы, число и структура которых может быть расширена [3].



Рисунок 2 – Принципиальная схема взаимодействия компонентов информационной области управления предприятием с точки зрения методологического и организационного аспектов

Оценка информационной области управления позволяет утверждать, что:

- информация финансовой системы не является достаточной как по объему, так и по качеству для целей управления, в том числе и налоговым бременем;
- информация управленческой системы наиболее полная и востребованная во всей информационной области управления, что обоснованно позволяет выделять ее частично за пределы общей учетной системы;
- информация налоговой системы в меньшей степени ориентировано на управление, однако возрастающая роль исследования и эффективного распределения налогового бремени в современных условиях хозяйствования, повышает роль такого вида информации, позволяющей избежать негативных последствий, поскольку налоговый аспект присутствует в любом сегменте функционирования предприятия.

На современном и последующих этапах развития экономики наиболее важным является достоверное и информативное учетно-аналитического обеспечение достижения тактических и стратегических целей организаций. Так как одной из таких целей является оптимизация налогообложения, то формирование косвенного налогообложения в управленческой учетно-аналитической системе является особенно актуальным.

На основе этого, принципиальное значение приобретает управленческая модель процессов принятия решений в сфере косвенного налогообложения (рис. 3).

Прежде чем принять правильные решения в условиях формирования косвенного налогообложения в управленческой учетно-аналитической системе, необходимо определить цель или основное направление, чтобы оценить предпочтительность одного варианта действий перед другим. Отсюда первым этапом процесса принятия решения должно быть определение целей или задач управленческой системы косвенного налогообложения [2].

Второй этап процесса принятия решения в сфере налогообложения заключается в поиске ряда возможных вариантов действий (или стратегий), направленных на достижение поставленной цели. Поскольку проблемы, связанные с принимаемыми решениями, часто проявляются в условиях неопределенности, необходимо рассмотреть ряд факторов, которые не могут контролироваться лицами, принимающими решения, причем такие факторы могут

влиять на каждый из альтернативных вариантов решений. Такие неподконтрольные факторы и называются внешними условиями.

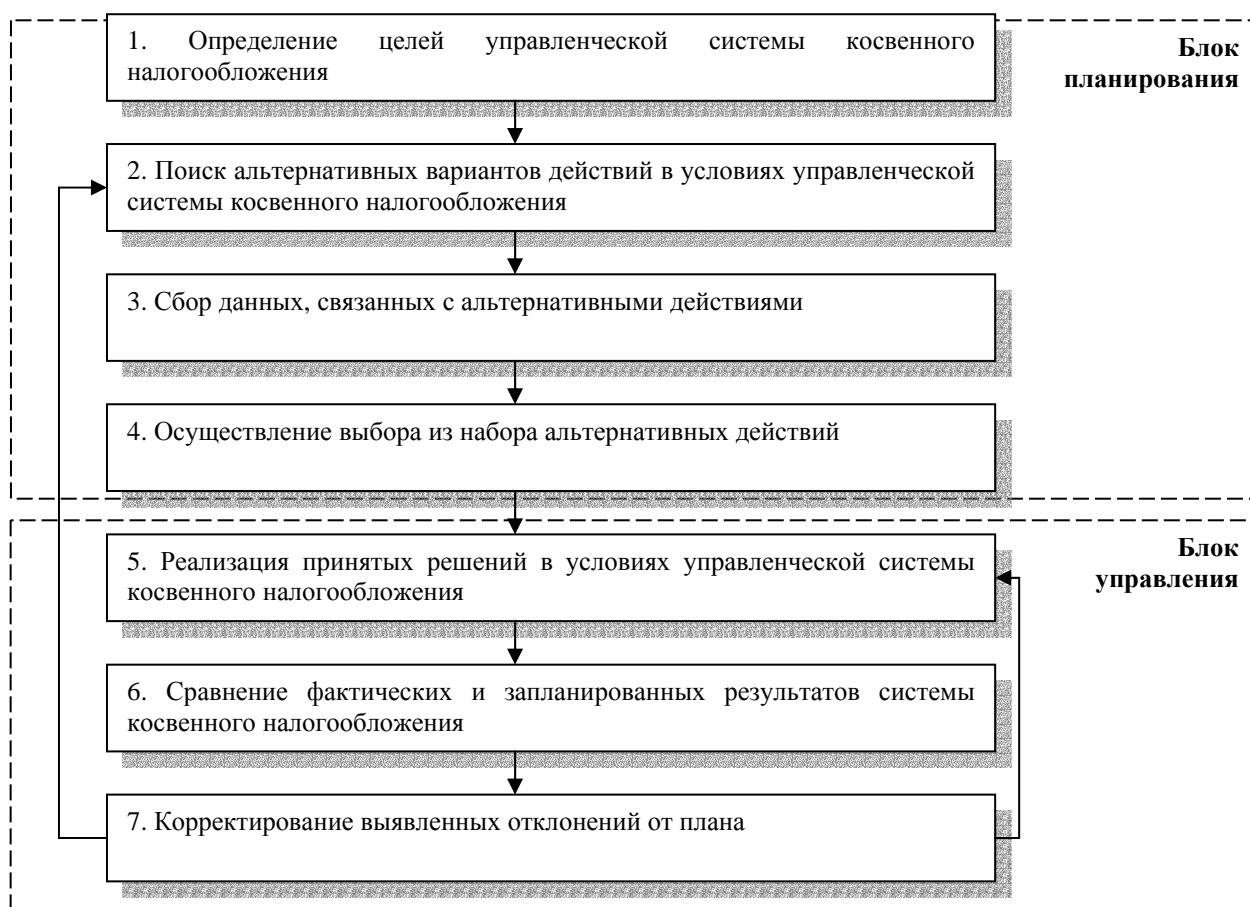


Рисунок 3 – Принципиальная управленческая модель процессов принятия решений в сфере косвенного налогообложения

По мнению доцента Н.Г. Варакса, на практике принятие решения в условиях управленческой системы косвенного налогообложения включает сравнение конкурирующих альтернативных вариантов действий и выбор из них того, который наилучшим образом отвечает потребностям организации и обеспечивает абсолютное использование принципа перелагаемости налогового бремени в отношении налога на добавленную стоимость [3].

На последующих этапах альтернативные варианты ранжируются и выбираются те, у которых эти показатели максимальны, с учетом дополнительных качественных факторов. После того как альтернативные варианты действий выбраны, их необходимо реализовать.

Последние этапы модели процесса принятия решения основываются на сравнении фактических и запланированных результатов, а также мер по устранению отклонений от плана, если они возникнут, относятся к процессу осуществления контроля в компании. Задача процесса контроля и регулирования – обеспечить такую работу, чтобы первоначальные планы управленческой системы косвенного налогообложения были выполнены.

Корректирующие действия по приведению фактических результатов действия управленческой системы косвенного налогообложения в соответствие с запланированными или корректировка планов, если полученные в результате сопоставления данные свидетельствуют о необходимости вмешательства, показаны на рисунке 3 стрелками, соединяющими этапы 7 и 5, и 7 и 2. Эти линии являются контурами обратной связи. Они показывают, что принятие решения - это динамичный процесс, и подчеркивают взаимозависимость между его различными этапами. Обратная связь между этапами 7 и 2 свидетельствует о том, что ход выполнения плана должен постоянно анализироваться и, если окажется, что принятый план далее не может реализовываться, необходимо рассмотреть альтернативные варианты действий, которые обеспечат организации достижение

поставленной цели.

Таким образом, процесс формирования управленческого учетно-аналитического обеспечения системы косвенного налогообложения в разрезе взаимодействия учетной и налоговой систем, хотя и является трудоемким, при этом позволяет предприятию снизить собственную налоговую нагрузку в разрезе косвенных налогов при соблюдении их важнейших принципов, обеспечив при этом внутренних пользователей комплексной информацией для построения эффективной системы управления и оптимизации налогообложения в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, предотвращающих нерациональное использование всех видов ресурсов предприятия, рост налоговых затрат и, как следствие, рост себестоимости продукции и снижение ее конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Аналитические процедуры при взаимодействии элементов учетно-налоговой системы [Текст] / Л.В. Попова // Финансовый менеджмент. – М.: Дело и Сервис, 2012. - №2.
2. Попова, Л.В. Информационные потоки учетно-налоговой системы [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №9. – С. 98-105
3. Варакса, Н.Г. Методика формирования единого информационного поля учетно-налоговой системы [Текст] / Н.Г. Варакса // Управленческий учет. – 2012. - №1. – С. 64-70

Гудков Александр Александрович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

A.A. GUDKOV

THE CONCEPT OF INTERACTION OF ACCOUNTING AND TAX SYSTEM FOR FORMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING – ANALYSIS SOFTWARE OF INDIRECT TAXATION

In this article we proposed and proved the concept of interaction between accounting and tax systems to manage the enterprise on the basis of information flows. Developed a schematic diagram of the interaction of the elements of management and tax subsystems, as well as the administrative model of decision-making in the field of indirect taxation.

Keywords: *accounting and tax system, management system, indirect taxes, value added tax, the tax burden.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova, L.V. Analiticheskie procedury pri vzaimodejstvii jelementov uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / L.V. Popova // Finansovyj menedzhment. – М.: Delo i Servis, 2012. - № 2.
2. Popova, L.V. Informacionnye potoki uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. - №9. – S. 98-105
3. Varaksa, N.G. Metodika formirovaniya edinogo informacionnogo polja uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / N.G. Varaksa // Upravlencheskij uchet. – 2012. - №1. – S. 64-70

Gudkov Aleksandr Aleksandrovich

State University-ESPC

Senior lecturer of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Н.В. ЧАЙКОВСКАЯ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

С момента появления налогов всегда существовала проблема образования недоимки, т.е. недополучения государством денежных сумм, установленных в законодательном порядке. В статье рассматриваются различные трактовки термина «недоимка», дается авторская трактовка в целях осуществления прогнозирования и планирования налоговых поступлений.

Ключевые слова: недоимка, налоговая задолженность, налоговое прогнозирование, налоговое планирование, налоговые поступления.

Одним из наиболее ранних нормативных определений недоимки дает Манифест от 16 мая 1811г., в котором недоимка определяется как: «подать, в установленный срок не внесенная...; по истечении двух недель после срока недоимка взыскивается с наложением пени по 1% в месяц; сроков назначено два; за первую половину года – с января по 1 марта, а за вторую – с октября по 15 декабря» [1].

Проблема невнесения в срок налогов и сборов имело место и в СССР. Подтверждением этому является наличие в нормативных актах 80-х годов определения понятия недоимки. С началом всеобщего перехода экономики СССР от 26 мая 1988 г.; «Об утверждении Указа Президента Верховного Совета СССР о подоходном налоге с кооперативов» от 2 августа 1989г.; «О предприятиях в СССР» от 4 июня 1990 г.; «О налогах с предприятий, объединений, организаций» от 14 июня 1990 г. Указанные события одновременно побудили многих предпринимателей к уклонению от уплаты налогов, что привело к образованию задолженностей по налогам и иным обязательным платежам.

Изначальные предпосылки для образования налоговой задолженности зародились с момента либерализации цен в России, которая и явилась одной из основных причин накопления налоговой задолженности хозяйствующих субъектов в бюджеты различных уровней в 1992-1993 гг. Именно в этот период обесценились оборотные средства, и резко ухудшилось финансовое состояние предприятий и организаций, в результате чего значительное их количество перешло в группу «низкорентабельных и убыточных». По мнению специалистов, именно низкорентабельные и убыточные предприятия «стояли у истоков» проблемы взаимных платежей. Их удельный вес в общем объеме зарегистрированных предприятий составлял в 1992 г. 15,3% и достиг к 1998 г. 53,2%. На протяжении всего первого периода формирования налогового законодательства и новых экономических отношений задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации неуклонно росла (табл. 1).

Таблица 1 – Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации

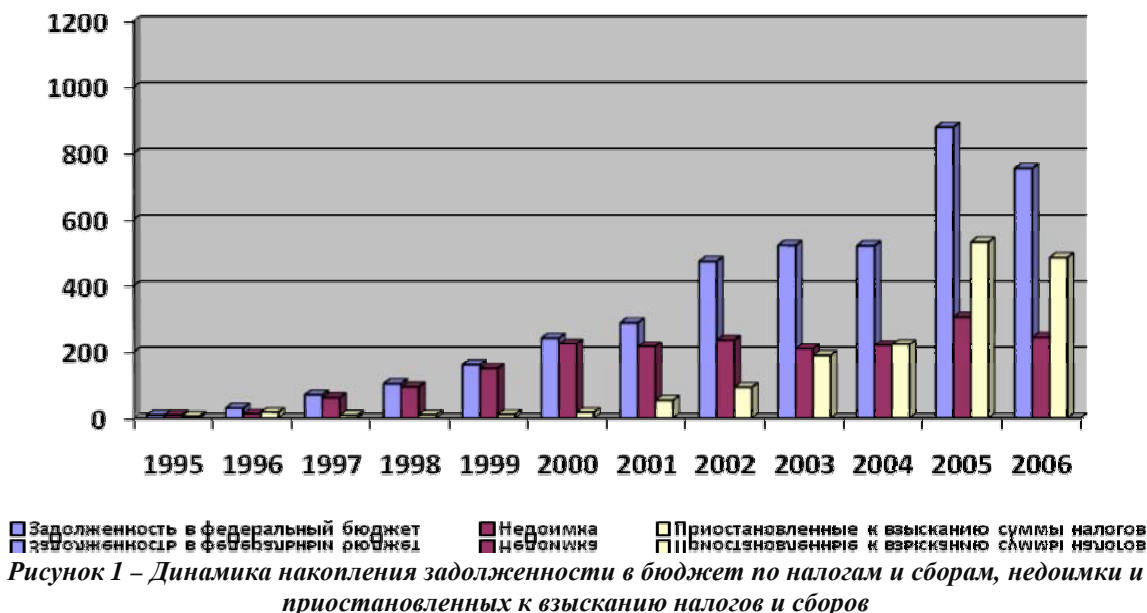
Показатель	годы										
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Задолженность, млрд. руб. в т. ч.:	31,5	70,5	103,6	160,0	243,6	289,2	475,0	521,8	520,4	879,0	754,2
Недоимка, млрд. руб.	13,4	62,1	93,9	149,0	225,7	216,9	237,7	209,6	220,8	305,7	246,3
Удельный вес недоимки в общей сумме задолженности (в %)	42,5	88	90,6	93,1	92,7	75,0	50,0	40,2	42,4	34,8	32,7

Продолжение таблицы 1

Ежегодный прирост недоимки (раз)	1,44	4,63	1,51	1,59	1,51	0,96	1,1	0,9	1,1	0,8	0,9
Приостановленные к взысканию суммы налогов, млрд. руб.	18,1	8,4	9,7	11,0	17,9	54,4	92,8	189,1	223,6	531,0	486,1

Максимальный прирост недоимки выявлен в 1997 г. и составил 62,1 млрд. руб. по сравнению с предыдущим периодом. С 2002 г. наблюдается тенденция снижения удельного веса недоимки в общей сумме задолженности по налоговым платежам и одновременно увеличение приостановленных к взысканию сумм налогов и сборов. На протяжении всех лет отмечается значительный рост задолженности по налогам и сборам в федеральный бюджет, в 2005 г. она составила 879 млрд. руб. (рост по сравнению с 1995г. в 94,5 раза).

За 8 месяцев 2007 г. задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему Российской Федерации составила 967,1 млрд. руб. На протяжении 12 лет отмечается значительное снижение удельного веса недоимки в общей сумме задолженности по налоговым платежам и рост приостановленных к взысканию налогов и сборов. Наибольшие показатели темпа роста суммы задолженности по налоговым платежам составили в 1997 г.- 224%, и 169% в 2005г. (рис. 1) [2].



На приведенной диаграмме проиллюстрирован процесс накопления задолженности в бюджет по налогам и сборам, недоимки и приостановленные к взысканию налоги и сборы. Ситуация на протяжении с 1995г. по 1998г. характеризовалась взаимными неплатежами, бартерными сделками, когда расчеты между поставщиками осуществлялись через третьих лиц, что способствовало уходу предприятий от обязанности законно уплачивать налоги в бюджет.

Такое поведение налогоплательщиков было связано с тем, что в действовавшем в то время законодательстве не было требования о том, что полученную выручку от реализации продукции, работ, услуг предприятия обязаны зачислять на свой расчетный счет. Согласно ст.2 Гражданского Кодекса РФ стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами, а частью 4 данной статьи было установлено, что условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

Эти законоположения давали основания для организации расчетов, а также всей

финансово-хозяйственной деятельности через счета третьих лиц, создавая проблемы по контролю за сбором налогов, росту недоимок.

Позднее Указ Президента РФ от 18.08.96 г. № 1212 «О мерах по повышению собираемости налогов и других обязательных платежей и упорядочению наличного и безналичного денежного обращения» установил, что все расчеты по сделкам на поставку товаров, совершаемым поверенным от имени доверителя, осуществляются исключительно с расчетного счета доверителя.

В связи с этим Указом Президента РФ установлено, что выручка организаций-недоимщиков от реализации товаров, работ, услуг, а также средства для возврата кредитов и процентов по ним должны перечисляться на счет недоимщика. В этой ситуации только две отрасли работали с увеличением объемов производства электроэнергетики и топливная промышленность, тем самым, играя роль стимулятора увеличения инфляции издержек за счет высокой материалоемкости производимой продукции. В сложившихся неблагоприятных условиях многие хозяйствующие субъекты были вынуждены компенсировать рост издержек за счет неплатежей поставщикам, своим работникам, в бюджет и во внебюджетные фонды, т. е. «неплатежи становились средством приспособления к инфляции».

До внесения существенных поправок в налоговое законодательство в 2001-2002 гг. существовал высокий уровень налоговой нагрузки на юридические и физические лица, который также способствовал возникновению и увеличению налоговой задолженности. По мнению российских экономистов, до начала налоговой реформы налоговая нагрузка составляла около 45-60% доходов, в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйственного субъекта.

Росту неплатежей способствовала низкая эффективность судебной системы. Данный аспект является очень болезненным для многих хозяйствующих субъектов. Как утверждает В.Е. Едрнова, «будь у нас эффективная судебная система, промышленные неплатежи никогда бы не приобрели того размаха, который они имеют сейчас. Это касается как налоговой дисциплины, так и дисциплины исполнения контрактов» [6].

Существующая российская судебная система во многом подвержена влиянию со стороны и, в том числе, коррупции. Поэтому в данной ситуации многие налогоплательщики стараются обезопасить себя от неисполнения договорных обязательств различными способами, в том числе пользуясь услугами полукриминальных структур.

Большинство дел по налоговым спорам и правонарушениям, рассматриваемых судами, не разрешается годами, что объясняется, во-первых, большой загруженностью арбитражных судов; во-вторых, относительно низкой квалификацией работников судов или узкой их специализацией в какой-либо области, так как решение налоговых споров требует знаний не только арбитражного и гражданского, но и налогового, таможенного, валютного, банковского законодательства, а также бухгалтерского и налогового учета; в-третьих, наличием элементов коррупции в работе судебной власти [7].

Еще одной причиной роста налоговой задолженности является несовершенство института банкротства, который должен играть роль механизма рыночного отбора, т. е. исключать из товарно-хозяйственного оборота неплатежеспособные, нерентабельные предприятия и организации, делая тем самым рыночные взаимоотношения более здоровыми и эффективными.

Однако, большинство хозяйственных субъектов, проходящих процедуру банкротства, имеют значительную задолженность перед государством, и данная процедура теоретически является последней возможностью налоговых органов для взыскания неуплаченных или частично неуплаченных платежей в государственный бюджет и социальные внебюджетные фонды. На практике процедура банкротства оказывается наименее эффективной мерой взыскания (погашения) задолженности.

Многие ученые, изучая проблему задолженности по налогам и сборам, приводят различную классификацию причин образования налоговой задолженности.

Так, А.В. Брызгалин приводит классификацию причин образования налоговой задолженности, которая представлена на рисунке 2 [1]:

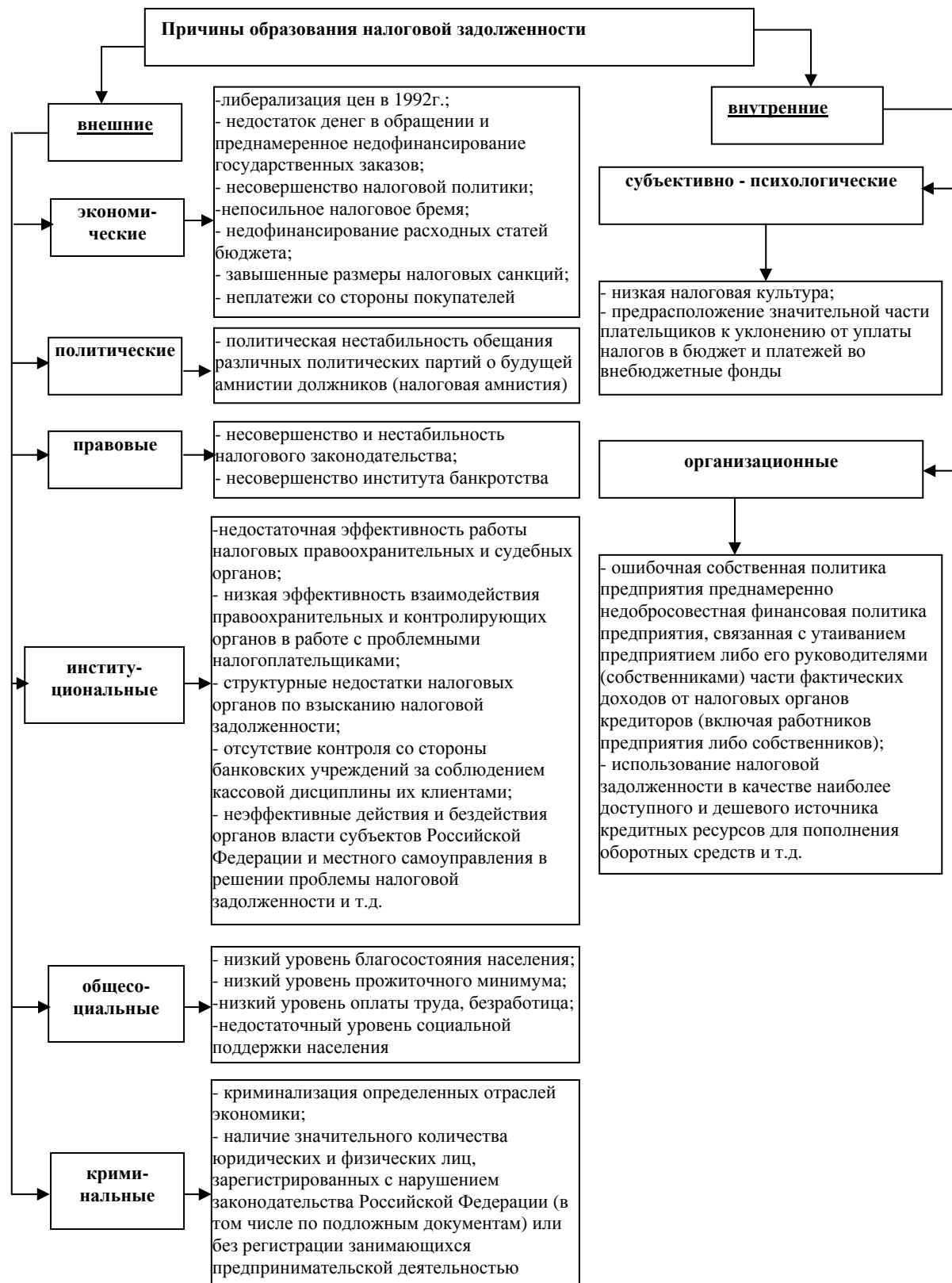


Рисунок 2 – Классификация причин образования налоговой задолженности по А.В. Брызгалину [1]

Уклонение от уплаты налогов в легальном бизнесе на основе фиктивных операций с подставными фирмами-однодневками приобрел в России массовый характер. Также следует отметить, что для борьбы с данным способом уклонения требуются усилия нескольких

ведомств таких как налоговые органы, Министерство внутренних дел России, Центральный банк Российской Федерации, а также согласованность действий всех региональных властей, законопослушность самих граждан изменения в налоговой политике и законодательстве Российской Федерации.

Исходя из данной классификации, которая объясняет возникновение и рост задолженности по налогам и сборам, можно сделать вывод, что стали появляться способы уклонения от уплаты налогов, с одной стороны, и методы планирования и прогнозирования, с другой. В 90-е годы прошлого столетия рекомендации специалистов и практиков отличались использованием, отдельных приемов и способов принятия управленческих решений, минимизирующих налоговые платежи. На данном этапе развития налоговой системы Российской Федерации понятие задолженности по налогам и сборам рассматривается как сумма налога, не уплаченная в установленный законодательством срок, увеличенная на сумму пеней, начисленных за несвоевременную уплату налога, и сумму неуплаченных штрафов, признанных организацией или по которым получено решение суда. В связи с этим актуальным является рассмотрение понятие планирования и прогнозирования не только на макроуровне, но и на микроуровне.

Понятие «налоговое планирование» на уровне предприятия отождествлялось с минимизацией налоговых обязательств и платежей. Таким образом, было введено определение, где налоговое планирование рассматривалось как легальный путь уменьшения налоговых обязательств, под которым понималась целенаправленная деятельность налогоплательщика, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

В XX веке налоговое планирование стали рассматривать как элемент управления хозяйственно-финансовой деятельностью. В современной российской и зарубежной литературе даются самые различные определения планирования. Чаще всего планирование представляют как ориентированную на будущее деятельность по принятию определенных решений [4].

Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта - это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. При этом в понятие будущего финансового состояния кроме общепринятых в настоящее время показателей целесообразно также включать уровень налогового бремени.

Авторы А.З. Дадашев, Л.С. Карина в своей книге «Налоговое планирование в организации» приводят различные определения налогового планирования в организации. Так, налоговое планирование в организации - это:

- 1) использование налогоплательщиками всех допустимых действующим законодательством средств, способов и приемов в целях максимального сокращения своих налоговых обязательств;
- 2) планирование себестоимости и расходов из прибыли с целью сокращения налоговых платежей и отчислений в бюджет по действующему законодательству, извлечение дополнительных выгод организации путем тонкого и гибкого применения существующего налогового законодательства;
- 3) целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет [3].

Поэтому для исследования понятия налогового планирования на микроуровне следует изучить мнения авторов по этому вопросу, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Содержание понятия «налоговое планирование» на микроуровне

Автор	Сущность понятия
На уровне предприятия	
Пансков В.Г., Князев В.Г.	Налоговое планирование – это использование учетной и амортизационной политики предприятия, а также льгот по налогу, и законных вычетов из налогооблагаемой базы и других установленных законом методов для оптимизации налоговых обязательств
Азринян А.Н.	налоговое планирование – выбор между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленный на достижение возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств
Лукаш Ю.А.	Налоговое планирование – это совокупность плановых действий, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по действующему законодательству
Вечканова Г.Р.	Налоговое планирование - это целенаправленная деятельность предприятия, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего законодательства с целью достижения наивысшего финансового результата путем законной оптимизации хозяйственной деятельности
Попова Л.В., Варакса Н.Г.	Налоговое планирование – это процесс разработки системы налоговых планов и показателей по обеспечению эффективности деятельности экономического субъекта в результате легитимной оптимизации налоговых платежей
Дедкова Е.Г., Перелыгина И.Н.	Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта представляет собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта
Маслова И.А., Васильева М.В.	Налоговое планирование и прогнозирование не имеют существенных различий, процесс прогнозирования сводится к налоговому планированию как системе мероприятий, направленной на определение плановой суммы налоговых платежей, подлежащих уплате в будущих периодах
На уровне налогового органа	
Карп М.В.	Налоговое планирование – это анализ поступления налогов, тенденций и факторов роста налогооблагаемой базы и на этой основе определение объемов налоговых поступлений в бюджеты
Романовский М.В., Врублевская О.В.	Налоговое планирование определяют как комплекс мер, методов и процедур планирования и управленческих решений, направленных на реализацию главной цели - расчета размера поступлений в бюджет налогов и сборов на соответствующей территории и на законодательно утвержденный период времени
Грищенко В.Н., Демидова Л.Г.	Налоговое планирование – это вид деятельности, направленный на выбор оптимальной альтернативы развития социально-экономической системы в целом, рассчитанный на определенный период времени
Дробозина Л.А.	Налоговое планирование – это часть бюджетного планирования, которое призвано обеспечить механизм производства и распределения ресурсов из единого центра, что не учитывает такие составляющие налогового планирования как налоговое регулирование и налоговое регламентирование
Маслова И.А., Васильева М.В.	Налоговое планирование – это систематизированная деятельность налоговых органов, направленная на реализацию целей и задач налоговой политики, действующей в конкретный период времени, исходя из прогнозного уровня налоговых поступлений в рамках единого бюджетно-налогового процесса

Исходя из приведенных мнений авторов, современное содержание налогового планирования на микроуровне характеризуется его органической связью с управлением финансово-хозяйственной деятельностью.

В связи с этим, налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий в рамках хозяйственно-финансового планирования, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру

налоговой базы и других элементов налогообложения, обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по всем налогам в соответствии с действующим законодательством [5].

Основываясь на определении налогового планирования на уровне предприятия, следует в целях дальнейшего исследования остановиться на мнениях авторов по вопросам планирования на уровне налогового органа.

Под налоговым планированием в широком смысле слова понимается оценка налогового потенциала, поступлений налогов и сборов в бюджетную систему, которая осуществляется на основе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и ее субъекта [10].

Также следует отметить, что планирование основано на всестороннем анализе ситуации в области налогообложения и прогнозных оценках социально-экономического развития страны. Налоговое планирование должно учитывать не только потребности увеличения расходов, но и возможности экономического роста и повышения эффективности экономики [9].

Анализируя мнения авторов по вопросу налогового планирования на уровне налогового органа, следует обратить внимание на мнение ученых Черника Д. и Поповой Л.В. [11]. Но данное определение не полностью раскрывает сущность налогового планирования на уровне налогового органа, поскольку:

1. планирование является составной частью процесса управления;
2. авторы ограничили налоговое планирование законодательно установленными временными рамками, однако среднесрочное и долгосрочное планирование законодательно не оформляется.

Таким образом, можно сформулировать следующее определение налогового планирования: налоговое планирование на уровне налогового органа - определяют как комплекс мер, методов и процедур планирования и управленческих решений, направленных на реализацию главной цели - расчета размера поступлений в бюджет налогов и сборов на соответствующей территории на определенный период времени.

Проведя исследование понятийного аппарата налогового планирования, следует отметить, что налоговое планирование тесно взаимосвязано с понятием налогового прогнозирования. Поэтому далее рассмотрим понятие налогового прогнозирования, которому большее значение стало придаваться на этапе развития экономики СССР.

Процесс планирования в СССР в значительной мере опирался на прогнозирование. Так, на основе прогнозов природных ресурсов, научно-технического прогресса, демографических и социальных сдвигов составлялись экономические прогнозы воспроизводства рабочей силы, уровня жизни населения, производственных фондов, темпов экономического роста, структурных изменений и межотраслевых связей, размещения производительных сил и др. [9].

Прогнозирование на уровне предприятий носило вероятностный характер. Использовался и нормативный метод прогнозирования в форме целевых показателей, например показателей применения новой техники и технологии [8].

Среди определенных преимуществ народнохозяйственного планирования в СССР можно отметить взаимосвязь в планах социальных и экономических аспектов развития общества, определение приоритетных направлений, комплексный подход к решению проблем, непрерывность планирования, сочетание отраслевого и территориального подходов. Зачастую однобокость, а самое главное - необоснованность прогнозов приводила к дальнейшей фальсификации данных, и результативности такого экономического прогнозирования не происходит [5].

Слово прогнозирование происходит от греческого слова *prognosis* – «прогноз» и в соответствии с большой экономической энциклопедией означает систему научных представлений о направлениях развития и будущем состоянии экономики или отдельных ее элементов. Прогнозирование основывается на обработке (специальными методами количественных оценок) имеющейся на данный момент информации об экономическом

развитии, закономерностях изменения экономики, конкретных условиях ее функционирования.

При составлении прогноза социально-экономического развития страны используются оценки перспектив научно-технического развития, демографический прогноз, прогноз природных ресурсов, социальные прогнозы, прогнозы налоговых поступлений.

Государственное налоговое прогнозирование, с одной стороны, служит основой для выработки прогноза социально-экономического развития страны, субъектов РФ и муниципальных образований на среднесрочный и долгосрочный периоды, для своевременного и обоснованного составления проектов федерального, региональных и местных бюджетов на предстоящий год, и на среднесрочную перспективу для принятия необходимых политических, экономических и социальных решений в ходе исполнения соответствующих бюджетов [11].

С другой стороны, налоговое прогнозирование само строится в соответствии с прогнозом важнейших социально-экономических показателей развития экономики и ее ведущих отраслей, таких как прирост (снижение) валового внутреннего продукта, прибыль в целом по народному хозяйству и в разрезе отраслей и рядом других, а также показателями развития экономики субъектов РФ.

Чтобы сформулировать общее определение налогового прогнозирования на микроуровне, т. е. на уровне предприятия и налогового органа, следует рассмотреть мнения отдельных авторов по данному вопросу, которые приведены в таблице 3:

Таблица 3 – Содержание понятия налоговое прогнозирование

Автор	Сущность понятия
Паскачев А.Б., Садыгов Ф.К. и Саакян Р.А.	Налоговое прогнозирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему и основывается на социально-экономическом прогнозировании развития Российской Федерации в целом и ее субъектов.
Едророва В.Е. и Акимова Н.Н.	Налоговое прогнозирование представляет собой процесс определения объема той части финансовых ресурсов, которая за прогнозируемый период может быть мобилизована в государственный бюджет и использована на общие государственные цели.
Пансков В.Г.	Налоговое прогнозирование - это определение на заданный временной период экономически обоснованного размера поступлений налогов в соответствующий или консолидированный бюджет, а также объема налогов, подлежащих уплате конкретным предприятием-налогоплательщиком.
Вылкова Е.С.	Налоговое прогнозирование – это оценка налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему (консолидированный, федеральный, региональный бюджеты) и осуществляется на базе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации в целом и ее субъектов, представляющего систему показателей и основных параметров по направлению социально-экономического развития
Садыгова Ф.К.	Налоговое прогнозирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему (консолидированный, федеральный и территориальные бюджеты) и основывается на социально-экономическом прогнозировании развития Российской Федерации в целом и ее субъектов.

Исходя из приведенных определений налогового прогнозирования, эффективное прогнозирование налоговых поступлений имеет особое значение, т. к. с одной стороны, завышенный прогноз налоговых поступлений может вызвать трудности с мобилизацией налоговыми органами объема налоговых поступлений, запланированных в бюджетах различных уровней, с другой стороны, при заниженном прогнозе налоговых поступлений может возникнуть ситуация неоправданно высокого превышения доходов бюджетной системы над расходами, что в свою очередь может привести к снижению эффективности

расходования бюджетных средств.

Анализируя мнения авторов, следует остановиться на мнении Д. Черника, конкретизируя его для уровня налоговой инспекции: налоговое прогнозирование представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему (консолидированный, федеральный и территориальный бюджеты) и осуществляется на базе прогноза социально-экономического развития области в виде системы показателей и основных параметров социально-экономического развития [9].

Профессор Л.В. Попова считает, что абстрактной модели налогового администрирования прогнозирование предшествует планированию, однако в реальности все функции осуществляются одновременно. Поэтому налоговое планирование и прогнозирование правомерно рассматривать как единый адаптивный процесс, в рамках которого происходит регулярная (в рамках заданной периодичности) корректировка решений, оформленных в качестве показателей, пересмотр мер по их достижению, на основе непрерывного контроля и мониторинга происходящих изменений [12].

Таким образом, в целях дальнейшего исследования будем придерживаться следующего определения: налоговое прогнозирование и планирование налоговых поступлений на уровне налогового органа – это комплекс мер, методов и процедур планирования и управленческих решений, направленных на оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему на определенный период времени на базе прогноза социально-экономического развития области в виде системы показателей и основных параметров социально-экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брызгалин, А.В. Налоги и налоговое право: учебное пособие [Текст] / Под ред. А.В. Брызгалина. – М.: Аналитика-Пресс, 1998. – С. 409.
2. Вечканов, Г.С. Налоги и налогообложение [Текст] / Г.С. Вечканов. – М.: Эксмо, 2004. – 435 с.
3. Дадашев, А.З. Налоговое планирование в организации: учебно-практическое пособие [Текст] / А.З. Дадашев, Л.С. Кирина. – М.: Книжный мир, 2004. – 168 с.
4. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка [Текст] / В.И. Даль. – СПб.: Весь, 2004.
5. Дуканич, Л.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие для вузов [Текст] / Л.В. Дуканич. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 415с.
6. Едророва, В.Е. Прогнозирование налоговых поступлений в субъекте РФ [Текст] / В.Е. Едророва, Н.Н.Акимов // Финансы и кредит, 2008. - №17 (305).
7. Лукаш, Ю.А. Оптимизация налогов. Методы и схемы [Текст] / Ю. А. Лукаш. – М.: Трос- Медиа, 2005. – 416 с.
8. Менеджмент [Текст] / Р.Л. Дафт. – СПб.: Изд-во «Питер», 2004.
9. Налоги: учебное пособие [Текст] / Под ред. Д. Черника. – М.: «Финансы и статистика», 2006.
10. Певнева, А. И. Экономический словарь [Текст] / А. И. Певнева. – М. Экономистъ, 2003. – 654 с.
11. Попова, Л.В. Моделирование планирования налоговых поступлений в федеральный бюджет Орловской области [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – Орел: Госуниверситет-УНПК, 2011 - № 3.
12. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях [Текст] / Л.В. Попова и др. – М.: Дело и Сервис, 2007 г. – 224 с.

Чайковская Нина Владимировна

Муромский институт (филиал) государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

Кандидат экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Менеджмент»

602264, Владимирская область, г. Муром, ул. Орловская, д. 23

Тел.: (49234) 32-0-22

E-mail: center@mivlgu.ru

N.V. CHAJKOVSKAYA

INVESTIGATION OF THE FORMATION OF CONCEPTUAL STAFF TAX DEBT IN FORECASTING AND PLANNING TAX INCOME

Since the introduction of taxes has always been a problem of arrears of education, shortfall in the state of monetary amounts specified in law. The article discusses the various interpretations of the term «arrears», given the author's interpretation of the purpose of forecasting and planning of tax revenues.

Keywords: arrears, tax arrears, tax forecasting, tax planning, tax revenues.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bryzgalin, A.V. Nalogi i nalogovoe pravo: uchebnoe posobie [Tekst] / Pod red. A.V. Bryzgalina. – M.: Analitika-Press, 1998. – S. 409.
2. Vechkanov, G.S. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / G.S. Vechkanov. – M.: Jeksmo, 2004. – 435 s.
3. Dadashev, A.Z. Nalogovoe planirovanie v organizacii: uchebno-prakticheskoe posobie [Tekst] / A.Z. Dadashev, L.S. Kirina. – M.: Knizhnyj mir, 2004. – 168 s.
4. Dal', V.I. Tolkovyj slovar' zhivogo velikorusskogo jazyka [Tekst] / V.I. Dal'. – SPb.: Ves', 2004.
5. Dukanich, L.V. Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnoe posobie dlja vuzov [Tekst] / L.V. Dukanich. – Rostov n/D: Feniks, 2004. – 415s.
6. Edronova, V.E. Prognozirovaniye nalogovykh postuplenij v subekte RF [Tekst] / V.E. Edronova, N.N. Akimov // Finansy i kredit, 2008. - №17 (305).
7. Lukash, Ju.A. Optimizacija nalogov. Metody i shemy [Tekst] / Ju. A. Lukash. – M.: Tros-Media, 2005. – 416 s.
8. Menedzhment [Tekst] / R.L. Daft. – SPb.: Izd-vo «Piter», 2004.
9. Nalogi: uchebnoe posobie [Tekst] / Pod red. D. Chernika. – M.: «Finansy i statistika», 2006.
10. Pevneva, A. I. Jekonomicheskij slovar' [Tekst] / A. I. Pevneva. – M. Jekonomist, 2003. – 654 s.
11. Popova, L.V. Modelirovanie planirovanija nalogovykh postuplenij v federal'nyj bjudzhet Orlovskoj oblasti [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – Orel: Gosuniversitet-UNPK, 2011 - № 3.
12. Popova, L.V. Formirovanie uchetho-analiticheskoy sistemy zatrat na promyshlennykh predpriyatijah [Tekst] / L.V. Popova i dr. – M.: Delo i Servis, 2007 g. – 224 s.

Chajkovskaya Nina Vladimirovna

Murom Institute (Branch) State Institution of Higher Professional Education «Vladimir State University named after Alexander and Nicholas Stoletovs»

Candidate of Economic Sciences, Professor, Head of the Department «Management»

602264, Vladimir Region, Murom, str. Orlovskaya, 23

Numb.: (49234) 32-0-22

E-mail: center @. Mivlgu.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ И ХЕДЖИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

В статье представлено авторское видение реализации существующих методических подходов к классификации финансовых рисков в системе управления и хеджирования.

Ключевые слова: классификация, финансовые риски, управление, хеджирование.

Систематизация и классификация как неотъемлемые и необходимые компоненты любой науки часто не реализуют единый подход к изучаемым объектам. Обычно они достаточно многочисленны и разнообразны, как разнообразны могут быть целевые установки менеджмента. А соответственно адекватные классификационные подходы позволяют провести идентификацию и группировки управляемых объектов, процессов в наиболее приемлемых для менеджмента сценариях и параметрах.

Это является важнейшим условием повышения эффективности менеджмента, его адаптивности и оптимальности. Большое значение, на наш взгляд, имеет не только характер классификационных признаков, но и их численность.

Научные и методологические разработки должны охватить по возможности весь спектр, все вариации классификаций, однако предназначенные для практического применения методики и регламенты, естественно, должны включать оптимально ограниченный круг видов и модификаций рисков в комплектации, иерархии и взаимосвязях, характерных возможно для каждого конкретного объекта, субъекта, ландшафта, региона, проекта и т.д.

Ряд изданий, посвященных риск-менеджменту, описывают, иногда очень детально, многочисленные и разнообразные риски, формируемые и проявляющиеся в самых различных системах.

Однако либо обозначение видов, типов и модификаций рисков часто недостаточно четко отражают их сущность, либо выделяемые сегменты маркируются крайне примитивно (группа или вариант 1, 2, 3 и т.д.), либо даются самые поверхностные обобщения (внешние и внутренние например), в которые принудительно помещаются риски, основная часть которых по своим характеристикам относится и к той, и к другой группе.

Принимая во внимание это положение, проведенное нами исследование позволило как определить наиболее распространенный состав классификационных признаков рисков, носящих общий характер и проиллюстрированных соответствующими видами рисков, так и обосновать принципы и методические подходы к классификации рисков применительно к предпринимательским, технологическим, социальным и иным средам.

Среди последних - и кредитные отношения, наиболее активно реализуемые банками.

По нашему мнению, рассмотрение классификационных признаков рисков в риск-менеджменте не требует применения иерархических принципов, и жестких структурных построений. Это предопределяется, в первую очередь, широкой диверсификацией адаптационных потребностей, когда конкретные случаи и проекты предполагают для эффективного управления их рисковыми компонентами применения самых разнообразных методических, оценочных, идентификационных, аналитических приемов каждый раз в неповторимой специфической последовательности, иерархии, наборе и структуризации. Поэтому более логичным представляется последовательное их изложение в свободной очередности.

Среди наиболее важных, значимых, востребованных для эффективного риск-менеджмента методических подходов к классификации рисков следует выделить такие признаки, как сферы формирования и проявления, величина, последствия и управляемость рисков.

Поэтапные классифицированные построения предполагают выделение нескольких классификационных уровней, этапов, а в итоге и видов рисков. Так, классифицированный признак - сферы формирования (образования, возникновения) рисков может быть конкретизирован в следующих направлениях:

- базовые сферы, области концентрации условий рисков. В них можно выделить природные, техногенные, технологические, социальные, рыночные и иные варианты видов рисков, идентифицированных по данному подварианту классификационного признака. Несмотря на очень общие подходы и частые многовариантные воплощения рисков в конкретной классификации возможны все же выделение и фиксация тех стержневых параметров, которые могут послужить основой для выработки базовых направлений в управлении этими разновидностями рисков. Так, для рисков природной сферы формирования специфичны параметры низкой избирательности и ограниченной концентрации и востребованы капитальные (сооружения) и страховые методы управления;

- основные области и факторы, предопределяющие образование рисков (в рамках рассматриваемых выше базовых сфер). По этому классификационному признаку можно выделить среди природных рисков такие, как космические риски (метеоритные атаки, излучения и др.), атмосферные риски (ураганы, смерчи, ливни и др.), риски водной стихии (штормы, цунами и др.), почвы (землетрясение), ландшафта (лавины, оползни), фауны, флоры. Технологические риски конкретизируются как риски агрессивных технологий (шум, вибрация, температура, занимаемые площади, воздействие на коммуникации и другие) и риски неадекватных технологий (слишком упрощенные или слишком сложные). Среди социальных рисков можно назвать религиозные риски, риски социокультурных факторов, риски местной социальной среды, риски социальных неравенств, риски пассионарности (социальной активности). Рыночные риски выделяют риски покупателей (спроса), риски товара, риски продавца (предложение), риски рыночной организации и инфраструктуры, риски рыночной информации;

- области обнаружения, идентификации, оценки (информации, информационных каналов, индикации) могут быть рассмотрены как если не формирующие сами риски, то во многом предопределяющие параметры рисков группы факторов. Из информационных рисков наиболее значимы риски недостаточной информации, риски некачественной информации, риски излишней информации, риски неадекватной (объемы, содержание, сроки) информации;

- виды деятельности, отрасли вполне логичны и востребованы для отдельного рассмотрения в качестве областей формирования (образования) рисков, так как интенсивный, активный риск-менеджмент в рыночной экономике, часто сам специализированный аналогичным образом, акцентирует внимание, в первую очередь, на этих группах факторов риска. Классификационных вариантов здесь множество, однако применительно к риск-менеджменту импортера наиболее важным может быть их диверсификация на основе специфики денежных потоков и финансовых концентраций, в них формируемых и реализуемых, С этих позиций могут быть зафиксированы риски добывающих и обрабатывающих отраслей, сельского хозяйства, торговли, транспорта, связи, услуг, финансов, домашних хозяйств, энергетики, коммунального хозяйства и другие. Кроме того, еще один необходимый диверсификационный подход классифицирует по сферам возникновения бюджетные риски, риски общественных организаций, предпринимательские риски и риски населения. В современных условиях также значим диверсификационный подход, выделяющий риски коммерческой и некоммерческой деятельности;

- риски также рассматриваются как основа и условия формирования других рисков. Это предопределено наличием в окружающей среде в числе ее важнейших параметров такой характеристики, как взаимосвязанность в форме наличия и типа связи между факторами окружающей среды. Вместе с тем, классификация по этому признаку подлежит стандартизации исключительно с позиции отдельных рисков или групп сходных по параметрам рисков. Например, для одного из ведущих банковских рисков - риска ликвидности, в формируемую классификацию могут быть включены кредитный и депозитный риски во всех их модификациях, общие и рыночные риски.

Следующий не менее важный классификационный признак рисков - сферы их реализации, проявления, концентрации. Он имеет несколько направлений конкретизации, но в первую очередь следует зафиксировать тот значимый момент, что сферы формирования и сферы реализации рисков могут практически совпадать, входить в одну или родственные группы или образовывать отдаленные косвенные взаимосвязи. При этом такие взаимосвязи и их характер практически не коррелируются с силой и интенсивностью проявления рисков.

Классификационный подход (признак) - сферы проявления рисков позволяет выделить в методиках риск-менеджмента следующие группы и виды рисков:

- риски изменений (проблем) природных условий в конкретизациях: риски космической угрозы (нарушение озонового слоя, падение «космического мусора»); атмосферные риски («потепление», выбросы в атмосферу, смог, задымление и др.); риски водных ресурсов (истощение, загрязнение и др.); риски почвы, земельных ресурсов (истощение, заболачивание, засоление, провалы, разрушение подземных коммуникаций и др.); риски ландшафта (обвалы, карьеры, свалки и др.); риски фауны и флоры (уничтожение отдельных видов животных и растений, в том числе промысловых, распространение их активных видов, включая чуждые и часто вредные и опасные);

- риски технологических проблем (несоответствующие производственным целям технологии, чрезмерно сложные и «требовательные» технологии, технологии не обеспеченные ресурсами, опасные в реализации технологии, запрещенные технологии и др.);

- риски социальных проблем (изменений) проявляются в формах чрезмерного роста населения или сокращения численности населения, роста значения неработоспособных групп (пенсионеры, инвалиды), роста значения паразитических групп («профессиональные» безработные, беженцы и др.), распространения криминальных и полукриминальных социальных групп;

- риски неадекватных рынков и рыночных потерь конкретизируются в виде товарного дефицита как в целом, так и по определенным признакам, нехватки торговых организаций и их неадекватного размещения, графика работы и др., в виде подавленной ценовой конкуренции и других.

Профессор И.А. Маслова считает, что одним из важных направлений классификации рисков по признаку сфер проявления являются регионы и административные образования. Региональный аспект характерен, в первую очередь, концентрирующими позициями, так как в параметры региона естественно включаются и рассмотренные уже природные условия, и техногенные напряжения, и технологические проблемы местной промышленности, и социальные потрясения и адекватность рыночной и информационной инфраструктуры. Большое значение для рисков регионов могут иметь и факторы ресурсного обеспечения, характера окружения, исторической эволюции, фазы этногенеза и иные [2].

Кроме того важно разграничивать при анализе регионов проявления рисков общего характера, рисков, характерных для ряда регионов, и рисков эксклюзивных, иногда очень узко концентрируемых. Это положение говорит о возможности и востребованности маркировки регионов по признаку видов рисков, в них проявляемых, широты этого проявления.

Так, к рискам широкого регионального проявления, когда только отдельные исключительные регионы не испытывают их воздействия, можно отнести, естественно в разных модификациях: риски ресурсного обеспечения, криминала, технологий; широко

распространены и охватывают ряд регионов риски социального характера, информационные инфраструктуры; и могут быть узко сконцентрированы, вплоть до «точечных», региональные сферы проявления рисков ландшафта, техногенных рисков, некоторых природных и социокультурных рисков.

Наложение на региональный аспект проявления рисков административных параметров (проявление в рамках административных образований) приводит к корректировке границ проявления рисков и изменяет их иерархию, делая очень значимыми проявление политических рисков, рисков правовой инфраструктуры (юридических), рисков судебного производства; в меньшей степени социальных, экологических и техногенных рисков. Региональный, специфический, административный, своеобразный технологический, ресурсный, социальный аспекты комплектуются в таких сферах проявления рисков, как институты (предприятия, учреждения, корпорации, организационные структуры). Это могут быть риски органов законодательной власти и правительства, риски бюджетных организаций, риски промышленных предприятий и риски общественных организаций. По-разному и в разных комбинациях могут проявляться риски предприятий разных отраслей и, в том числе риски кредитных организаций, риски предприятий различных форм организации и собственности.

Профессор Попова Л.В. в своих трудах пишет, что для менеджмента вообще, банковского менеджмента и особенно риск-менеджмента в частности, важна классификация рисков по принципу сфер проявления в конкретизации по этапам управляемых и наблюдаемых процессов. Соответственно здесь можно назвать риски подготовительных этапов (вход в зону риска), риски начальных этапов анализа и оценки, риски структуризации, риски документации, риски запуска процесса, риски осуществления процесса, риски завершения процесса, риски результата. Ранее уже отмечалось, что этот классификационный признак тесно связан со структуризацией риска, с выделением в риск-менеджменте факторной и результативной сторон риска и соответствующих им схем «эшелонированной обороны», включающих последовательно взаимосвязанные методы и приемы риск-менеджмента, сформированные по этапам управляемых или наблюдаемых процессов [1].

В чем-то сходны с предыдущими, но применительно к методикам риск-менеджмента своеобразны классификации рисков по признаку проявления во временных периодах. С определенной долей условности в этих классификациях можно зафиксировать потенциальные риски (с низкой вероятностью их проявления), наступающие риски (проявление которых четко прогнозируется в определенном будущем), формируемые риски (частично проявляющиеся на начальных стадиях), оперативные риски (действующие в текущий момент), затухающие риски (действие которых прекращается), завершённые риски (их действие закончено, но они важны для компенсационных схем риск-менеджмента и для оперативной работы архивно-аналитического менеджмента).

С точки зрения классификации рисков по признаку сфер проявления с позиций банковского менеджмента одним из определяющих подходов является выделение рисков по видам деятельности, отраслям, предпринимательским сферам. Сами эти виды деятельности описаны выше как сферы формирования рисков, но для кредитной сферы риск-менеджмента они более значимы для концентрации рисков. Эти риски важнейшие в определении кредитоспособности заемщиков, активности кредиторов, формировании качественных характеристик банковских продуктов.

Важным классификационным признаком, формирующим группы и рейтинги рисков и предопределяющим активность, целенаправленность и интенсивность действий риск-менеджмента, является градация рисков по их величине и уровню. Конкретизация этого классификационного признака в риск-менеджменте осуществляется в нескольких направлениях. К наиболее значимым можно отнести:

- величины (стоимостные, количественные и иные) рисков, результатов их проявлений как для носителей рисков, так и для связанных с ними лиц. Величины рисков могут быть выражены в суммах различных денежных инструментов, в периодах срывов и

задержек процессов, восстановлений и других, в количественных (штуки), объемных (литры), и иных показателях потерь, убытков. Включает эта оценка и величины недополученных доходов, неисполненных целевых установок;

- изменения под воздействием рисков отдельных параметров у носителей риска и у связанных с ними объектов и субъектов риск-менеджмента. Для кредитных организаций например, это может выражаться в отклонениях от надзорных, стандартных или внутренних (банковская политика) нормативов и эталонов, таких параметров как капитал, активы, обязательства, резервы, целевые фонды, суммы платежей, численность клиентов, филиальная сеть, персонал и другие. Объемы производства, реализации, ассортимент и другое более важны для промышленных предприятий. Свои базовые параметры имеют бюджеты и бюджетные организации, домашние хозяйства, общественные организации;

- объемы «финансирования» менеджмента рисков [1], то есть затрат на обнаружение рисков, их идентификацию, оценку, ранжирование, выработку и реализацию стратегических концепций, методических схем, методов и инструментов риск-менеджмента.

Классификация рисков по их величине и объему может выражаться как в прямых, так и в сравнительных, относительных показателях. Так, катастрофический (шок), большой, средний, малый, незначительный риск в кредитных сферах риск-менеджмента может быть определен при сравнении видов и величин потерь при проявлении рисков с затратами по финансированию рисков или с параметрами (включая и их динамику) носителей риска. Возможно также сравнение затрат по финансированию рисков с параметрами их носителей.

Для риск-менеджмента вполне естественно востребована классификация рисков по признаку управляемости. Способность воспринимать управленческие воздействия градуирует риски по степени управляемости и конкретизируется по ряду направлений, таких как управляемость:

- условий и факторов, формирующих риски;
- наблюдаемых и управляемых процессов, их характеристик;
- структуры и параметров носителей рисков;
- отдельных элементов рисков и риск-менеджмента.

Для эффективного риск-менеджмента классификация и ранжирование рисков по признаку управляемости - одна из важнейших, предопределяющих его действенность, быстроту, экономичность. Для маркировки рисков могут применяться практически все описанные выше критерии оценки от базовых (абсолютно, легко или сложно управляемые и неуправляемые риски) до более или менее функциональных процентных величин и индексов.

Среди классификационных признаков рисков в риск-менеджменте можно выделить и модифицированные, определенные как логическое продолжение основных классификационных признаков. Этот признак позволяет классифицировать и ранжировать риски, обеспечивая избирательность и, соответственно, эффективность и экономичность риск-менеджмента, на базе первоочередного определения рисков наиболее «опасных» для носителя и подбора наиболее соответствующих им стратегических концепций и методических схем риск-менеджмента.

Реализуя классификационный признак последствий риска, можно выделить и маркировать следующие виды рисков:

- риски ресурсов (как проблемы количества, ассортимента, структуры в обеспечении объектов менеджмента финансовыми, трудовыми, сырьевыми, техническими, технологическими и иными ресурсами);
- риски доходов (как количественные их недостатки, так и низкое их качество);
- риски финансовых сфер (для кредитных организаций дополнительно выделяются в форме проблем с активами, капиталом, обязательствами, ликвидностью или с привлечением, размещением, резервированием денежных средств);
- риски социальных сфер, включая внутренние (как проблемы в управлении персоналом, взаимоотношений с клиентами (в первую очередь частными) и внешние как

агрессивные проявления социокультурных факторов);

- риски национальных ценностей (как вред, наносимый носителем риска национальным интересам, что через законодательные ограничения и репрессии властей может приводить к серьезным внутренним проблемам и по ресурсам, и по доходам, и по финансовым результатам);

- риски имиджа (как падение репутации, привлекательности и доверия к носителям риска связаны с профессиональной некомпетентностью, социальной неадекватностью директора, нарушением партнерских отношений и иными проблемами).

Интенсивность усилий риск-менеджмента, выбор той или иной стратегической концепции или их набора, адекватность конкретизации последних в методических схемах, методах и инструментах во многом может быть предопределено на базе классификации рисков по признаку периода жизненного цикла риска. Это могут быть варианты, в целом схожие с классификацией рисков по сферам проявления во временных периодах, но имеющие специфику с позиций менеджмента в оценке их значимости, опасности, очередности. В этой классификации риски маркируются как:

- перспективные риски;
- формируемые риски;
- текущие риски;
- завершающиеся риски;
- свершившиеся риски.

Среди современных разработок риск-менеджмента сформированы своеобразные классификационные подходы более значимые в формализованных схемах и моделях. Классификационными признаками при этом являются взаимосвязи фактор - риск, разделяющие риски на две группы: параметрические - с явными, тесными, устойчивыми взаимосвязями рисков и непараметрические риски, где эти взаимосвязи нестабильны, случайны, косвенны. Представляется, что сферы взаимосвязей следует рассматривать более широко и в развитие позиции фактор-риск включить в данную классификацию и вполне логичные взаимосвязи риск-последствия, сохранив общие маркировки внутренних групп (параметрические и непараметрические риски). При этом возможна и некоторая конкретизация. Так, к параметрическим рискам следует отнести риски с абсолютной, жестко контролируемой, тесной взаимосвязью в триаде «фактор - риск - последствия». При наличии косвенной, случайной, эпизодической взаимосвязи риски определяются как непараметрические [2].

Довольно востребованным и в значительной степени традиционным подходом к классификации рисков является широта их проявления. По этому признаку риски классифицируются как единичные, групповые, линейные, каскадные, широкие, глобальные, а возможно и как индивидуальные или структурные, а также как объектные, корпоративные, отраслевые, региональные, страновые (национальные), а также межгосударственные, континентальные, широтные и иные.

С позиций состояния, функциональности, а иногда и вплоть до жизнеспособности объектов риск-менеджмента востребованной является классификация рисков по признаку механизма и степени возможного возмещения потерь при проявлении рисков. Этот классификационный признак рисков в риск-менеджменте определен в исследовании столь значимым, что потребовало осуществить разработку нескольких направлений его конкретизации. В частности, по признаку возможного возмещения потерь (обеспечения) риски могут формироваться в следующие группы и виды:

- по сферам концентрации источников обеспечения (возмещения потерь) рисков: внутренние источники (резервы, взыскания с виновных, корпоративная ответственность и др.); внутренняя окружающая среда - партнеры, контрагенты (залог, заклады, штрафы, пени и др.); внешние источники в договорных схемах (гарантии, поручительства, страховки и др.); внешние источники (секьюритизации, деривативы, бюджетные субсидии и трансферты, вклады специализированных общественных организаций и другие);

- по механизму возмещения потерь выделяются: риски, обеспечение покрытия которых невозможно; риски случайного возмещения потерь; риски, возмещение потерь которых сложно формируется (секьюритизация); риски стандартного обеспечения (залог, гарантии, поручительства); риски принудительного обеспечения (обязательное страхование);

- по временной адекватности покрытия можно маркировать риски как: риски предварительного покрытия (заклады); риски своевременного покрытия (факторинг, гарантии, поручительства); риски отложенного покрытия в управляемых временных рамках (залог, страховка и другие); риски длительного отложенного покрытия (возвраты потерянных кредитов, случайно произведенные конфискации);

- по степени покрытия риски определяются как: непокрытые (не обеспеченные); частично покрытые; полностью покрытые без учета временной стоимости денег; сверхпокрытые риски (кредиты под залог с низкой ссудой маржой).

В риск-менеджменте достаточно важным является также рассмотрение и такого классификационного признака рисков, как характер взаимосвязанного проявления с другими рисками.

По этому признаку риски классифицируются как:

- индивидуальные (отдельные, самостоятельные, независимые);
- риски случайных контактов;
- риски стандартных контактов;
- риски частичных комплектаций;
- риски широких комплектаций;
- риски полных комплектаций.

Оперативный риск-менеджмент определяет как необходимую и востребованную классификацию рисков по признаку готовности носителей риска к его проявлению. Этот признак позволяет ранжировать риски с позиций требований более или менее интенсивных действий риск-менеджмента, и, кроме того, этот признак среди важнейших, предопределяющих величину убытков и объемы финансирования опасности рисков. По этому классификационному признаку риски образуют следующие группы:

- открытые риски (обнаруженные, идентифицированные, проанализированные, покрытые);

- скрытые (необнаруженные) риски, к которым менеджмент не готов (скрытые риски связанного кредитования инсайдеров например).

Кроме того, по готовности носителей рисков к их проявлению, последние риски могут классифицироваться по степени готовности (в процентном выражении или маркируемые как абсолютная неготовность, частичная готовность, достаточная готовность, полная готовность), а также по характеру готовности, предопределяющей возможную начальную реакцию на проявление рисков. С этих позиций можно охарактеризовать риски как:

- неожиданные (к ним носители риска не готовы абсолютно ни с каких сторон);

- известные (идентифицированные), но непрогнозируемые (закрытые) (формируются случайно, но носители осведомлены об их возможности);

- известные и прогнозируемые, но без адаптированных методик по их управлению;

- идентифицированные, открытые и управляемые, но необеспеченные (отсутствуют средства для финансирования риска);

- идентифицированные, открытые, управляемые и покрытые риски (частично).

В риск-менеджменте одной из дискуссионных областей является область научных (методических) подходов, предопределяющих специфику применяемых в управлении (отслеживании, анализе, оценке, выборе и реализации решений и другие) рисков соответствующих методик и инструментов. Научно-методические принципы управления рисками также могут рассматриваться как классификационные признаки, маркирующие риски как риски количественного или риски качественного управления, риски индивидуальные, специальные, универсальные, системные, а также формализуемые (экономико-математические методы) [1] и неформализуемые (экспертные риски) [2].

Для банковского риск-менеджмента в силу его экономической специализации оказалось достаточно востребованным провести объединенную конкретизацию ряда классификационных признаков рисков. В частности, может быть выделен ряд рисков, формируемых и проявляемых в экономических сферах. По этому классификационному признаку могут быть выделены риски финансов, кредита, денежного обращения.

Риски, определенные по этим трем важнейшим экономическим областям, могут иметь и более детальную конкретизацию по видам, формам и качественным характеристикам операций и продуктов по приведенным экономическим сферам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Финансовый менеджмент и его роль в современной системе менеджмента [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - № 8.
2. Маслова, И.А. Основные показатели менеджмента, характеризующие финансовое состояние и деловую активность предприятия [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - № 8.

Попов Павел Валентинович
ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»
302020, Орел, Наугорское ш., 29
Тел.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

P.V. POPOV

APPROACHES TO THE CLASSIFICATION SYSTEM MANAGEMENT AND HEDGING FINANCIAL RISKS

This paper presents the author's vision of the implementation of existing methodological approaches to the classification of financial risk in the management and hedging.

Keywords: *classification, finansoye risk management, hedging.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Popova, L.V. Finansovyy menedzhment i ego rol' v sovremennoj sisteme menedzhmenta [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - № 8.
2. Maslova, I.A. Osnovnye pokazateli menedzhmenta, harakterizujuwue finansovoe sostojanie i delovuju aktivnost' predprijatija [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - № 8.

Popov Pavel Valentinovich
State University-ESPC
302020, Orel, Naugorskoe highway, 40
Numb.: (4862) 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 658.5

Л.В. ПОПОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрены виды информации, определено, что экономическая информация представляет собой такой вид информации, которая последовательно и полно отражает производственно-хозяйственную деятельность промышленного предприятия. Дана авторская трактовка обеспечению руководства информацией, необходимой для контроля за производственной деятельностью организации и принятия решений по результатам этой деятельности.

Ключевые слова: информация, экономическая информация, управление, промышленное предприятие.

Современное предприятие со своей сложной структурой производства выступает в экономике динамичным объектом хозяйствования и представляет законченную систему с определенными внутренними и внешними целями. Они определяют состав и содержание информации, которая формируется и обрабатывается на предприятии.

Переход к рыночной экономике требует от организаций значительного увеличения объема информации, возникающей как внутри предприятия, так и за его пределами. Со стороны внешних организаций также возникает определенный интерес либо к деятельности этого предприятия, либо к результатам его деятельности.

Увеличивается объем информации о выпускаемой продукции, возможностях сбыта продукции при определенных условиях и требованиях, материально-техническом обеспечении производства этой продукции, об основном производстве, технической подготовке производства, о затратах на производство и эффективности выпуска определенных изделий и т.п.

Собственников предприятия, поставщиков, покупателей, кредиторов, налоговые органы, акционеров интересует другая информация: об изменении доли собственного капитала, эффективности инвестиций, доходах и эффективности использования ресурсов и т.п. В отношении конкретного предприятия это может быть разнообразная информация. По большинству предприятий информационные потребности приблизительно одинаковы и их можно сгруппировать (рис. 1).

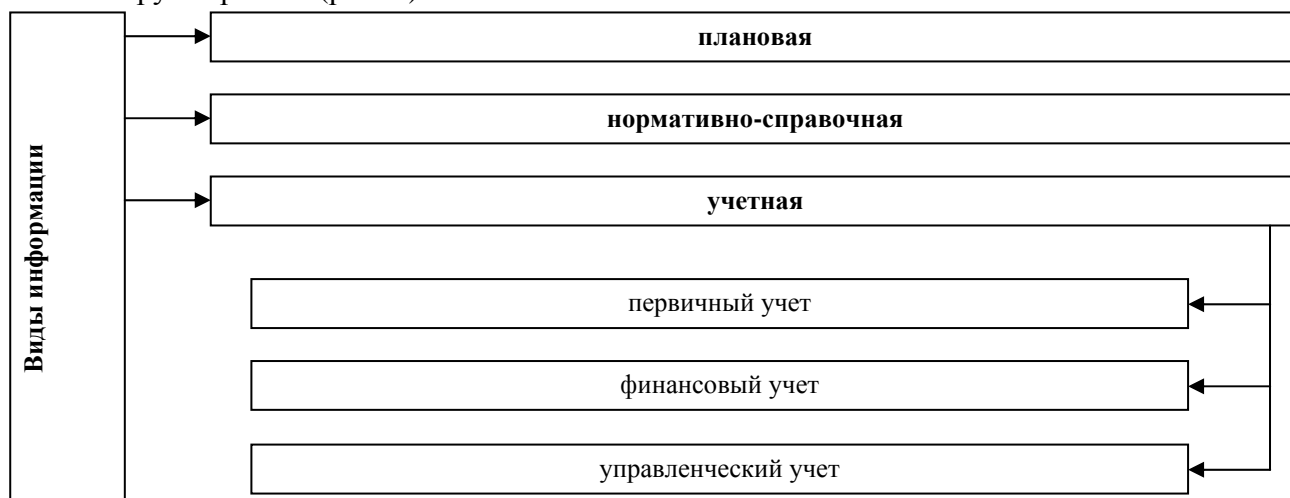


Рисунок 1 - Виды информации

Плановая информация содержит данные для выбора действий, которые могут быть предприняты в будущем. Основное содержание планово-экономической информации составляет технико-экономическое и оперативно-производственное планирование. Планом может быть охвачена деятельность любого структурного подразделения и предприятия в целом.

Важной частью технико-экономического планирования является составление смет (бюджетов) для предприятия в целом на конкретный период времени (год). Главной целью сметы, которая ставится администрацией при разработке, - это координация отдельных планов структурных подразделений, обеспечение их согласованности.

В связи с тем, что конечным результатом деятельности предприятия в целом и его обособленных структурных подразделений являются готовая продукция или продукция разной степени готовности либо виды услуг, работ, для выпуска которых организовано данное предприятие или структурное подразделение, согласованность смет должна быть осуществлена через объект планирования: продукт, издержки по производству этого продукта, его эффективность.

Оперативно-производственное планирование содержит плановые работы по уточнению, детализации и конкретизации показателей производственной программы по предприятию, отдельным подразделениям, рабочим местам на короткие периоды времени (от месяца до часа). Отличительной особенностью оперативно-производственного планирования как завершающего этапа всей системы планирования является то, что оно сочетает детальную разработку плана с экономическими нормативами предприятия и непосредственно контролирует сбалансированностью выполнение производственной программы.

Разработка планов не гарантирует их исполнения. Каждый руководитель подразделения должен принимать определенные меры для этого. Каждый менеджер обязан наблюдать за ходом выполнения плана, вмешиваться при обнаружении каких-либо отклонений, при необходимости менять прежние планы, учитывая новые условия.

Определение понятия двух частей внутрипроизводственного планирования позволяет утверждать, что в рамках одного предприятия их цели и задачи совпадают. Основу обеих частей планирования должны составлять одни и те же показатели и экономические нормативы [3].

Нормативно-справочная информация является связующим звеном между остальными видами экономической информации. Состав нормативно-справочной информации определяется типом производства, номенклатурой и сложностью выпускаемых изделий, технологией и организацией производства, внутрипроизводственным разделением труда, уровнем развития внутренних хозяйственных связей. Эти признаки являются основополагающими в применении методов технико-экономического и оперативно-производственного планирования, учета производства, методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

По мнению Карповой Т.П. учетная информация, как и другие виды экономической информации, имеет общие черты, принципы и объекты с нормативно-справочным и планово-экономическим видами. При этом учетная информационная система имеет следующие стадии: сбор, изменение первичных данных, регистрация, передача в вычислительные центры или аппарат управления для обработки, обработка данных для оперативного управления, накапливание и группировка данных по потокам и определенным принципам, формирование сводной информации и производство расчетов, используемых в аналитическом и синтетическом учете, а так же составление внутренней и внешней отчетности.

Однако мы считаем, что задача сбора и регистрации данных в рамках управленческого учета оказывается настолько зависимой от конкретных управленческих задач, что решить ее без четкого определения последних, т. е. изолированно, невозможно. Поэтому создание системы управленческого учета на предприятии не должно начинаться с

организации процесса сбора информации, так как данная информация может оказаться ненужной. Вместо этого, прежде всего, должны быть ясно сформулированы информационные потребности управления, в полной мере отражающие индивидуальные особенности бизнеса, конкурентную ситуацию и стратегию предприятия, а затем для конкретных целей собираться необходимая информация. То есть основная задача - добиться целостной постановки ключевых задач использования управленческой информации. Несомненно, это нетривиальная задача, но только так может быть построена эффективная система управленческого учета.

В процессе деятельности на предприятии возникает большой объем оперативной информации. Например, мастеру необходимо знать, на каком участке или в какой бригаде произошли сбои производства, сколько продукции выпущено цехом, сколько обработано деталей на его производственном участке, сколько начислено заработной платы, а каждому работающему интересно знать, сколько заработной платы начислено ему.

Заведующий складом должен знать о наличии складских запасов: не только сумму, но и количество по каждому наименованию для того, чтобы вовремя заказать новую партию и т.п.

Профессор Маслов Б.Г. в своих трудах пишет, что первичная информация обеспечивает исходными данными финансовый и управленческий учет. Финансовый учет готовит информацию для внутренних и внешних пользователей, используя при этом общие для всех предприятий правила ведения [2].

Оба вида учета играют и играют регулирующую роль и несут в себе элементы такой системы, которая предусматривает прямые и обратные связи при выполнении функций наблюдения, измерения различных характеристик производства или его отдельных частей, обработки информации по данным первичной документации. Подтверждением тому служит движение отчетной документации между подразделениями и службами предприятия и бухгалтерией.

Результаты исследований объема поступающей информации в бухгалтерию среднего по размерам предприятия приборостроения показывают, что на информацию о производстве приходится не менее 70 %, включая операции материально-технического снабжения и внешней кооперации.

По мнению доцента Константинова В.А. управленческий учет использует оперативную (первичную) информацию независимо от ее количественного измерения, например, отзывы покупателей о качестве продукции. Однако большая часть первичной информации не удовлетворяет запросам руководителей. Так, главного конструктора не занимают вопросы о том, сколько заработал сегодня или неделю назад какой-либо рабочий механического цеха. Он заинтересован в итоговых данных: полностью или нет удовлетворена его заявка на материалы, какая сумма выделена бюджетом предприятия на работы, связанные с изменением конструкции изделия или освоением новых продуктов. Следовательно, в работе менеджеры используют как детализированную, так и итоговую информацию [1].

При этом информационная база управленческого учета должна носить системный характер с выделением определенных подсистем, помогающих центральной системе накапливать необходимую и достаточную информацию. А.А. Радугин оперирует понятием «управленческие информационные системы», имея в виду интегрированные отчетные системы, специально предназначенные для помощи менеджерам в планировании, осуществлении и контроле деятельности организации.

Таким образом, основной задачей управленческого учета является обеспечение высшего руководства всей необходимой информацией для поддержки принятия управленческих решений, эффективной текущей деятельности и контроля за ней. Этот процесс можно представить как систему, представленную на рисунке 2.

В большинстве случаев все подразделения головной компании участвуют в подготовке управленческой информации.

В зависимости от мест возникновения и движения отчетная информация проходит следующие уровни управления: нулевой, первый, последующие. Нулевой уровень включает возникновение первичной учетной документации и отчеты основных и вспомогательных цехов. Последующие уровни объединяют и формируют отчетную сводную документацию в функциональных подразделениях заводоуправления. Последний этап заключается в обобщении сводной информации из структурных подразделений и преобразовании ее в результирующую отчетную документацию отделами[1].

Движение ответной информации по уровням управления показывает наличие между ними прямых и обратных связей, комплексность информации, содержащейся в первичной документации о ресурсах предприятия и их преобразовании в процессе производства, движение по технологическим стадиям производства, комбинированный характер информации, так как сгруппированная отчетная информация в большинстве случаев содержит сведения планового (лимитного) характера.

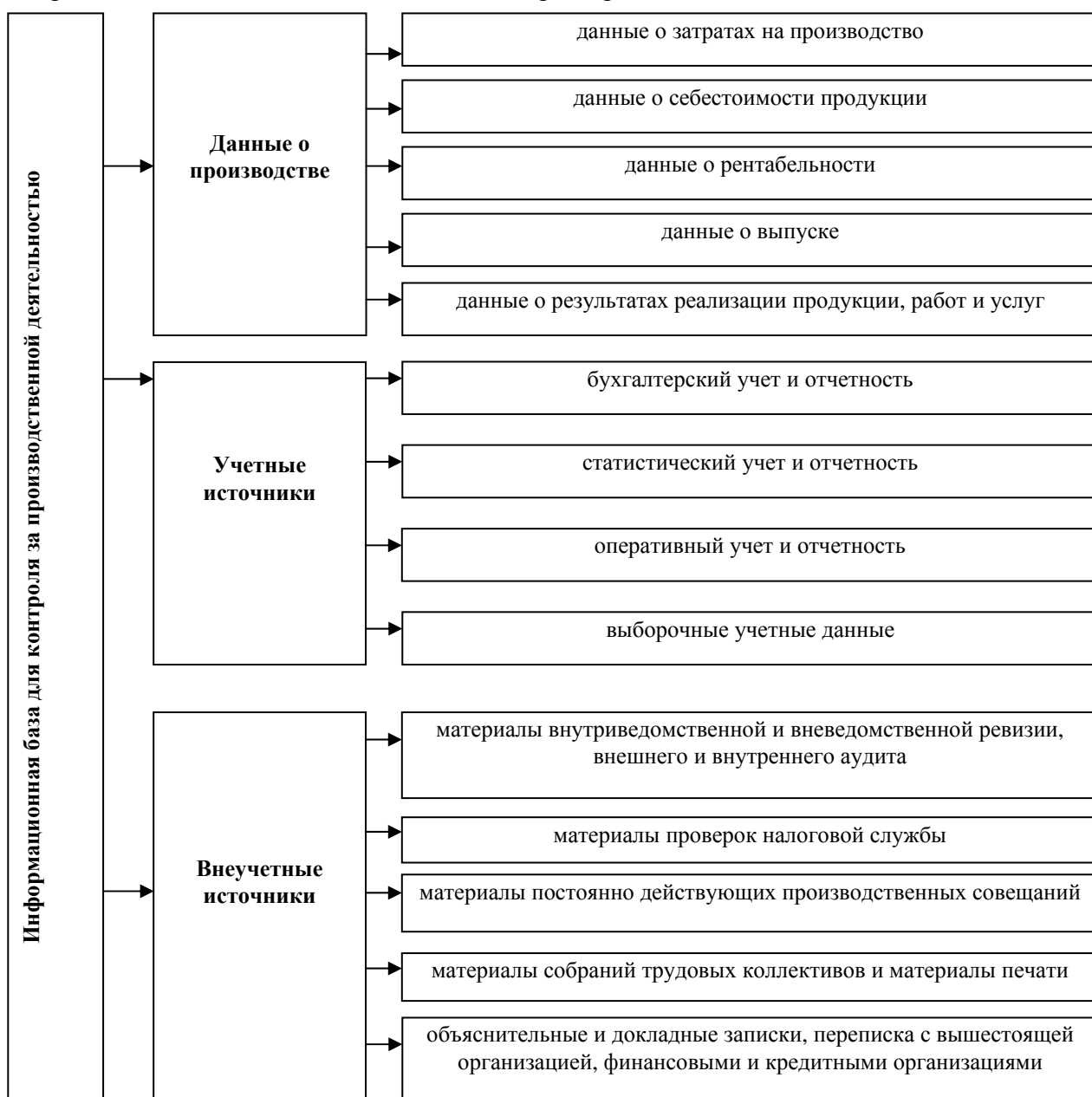


Рисунок 2 - Обеспечение руководства информацией, необходимой для контроля за производственной деятельностью организации и принятия решений по результатам этой деятельности

Таким образом, информационной системе управленческого учета следует уделять особое внимание, так как именно от этого зависит качество формирования управленческой отчетности и, как следствие, эффективность управленческих решений на промышленном предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Константинов, В.А. Управленческий учет как механизм фиксации качественной информации деятельности предприятия [Текст] / В.А. Константинов // Управленческий учет. – М.: ЗАО «Финпресс», 2010. - № 01.
2. Маслов, Б.Г. Аналитические возможности информационного пространства себестоимости продукции [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – М.: ЗАО «Финпресс», 2009. - № 10.
3. Попова, Л.В. Формирование информационных потоков в рамках гармонизации отечественных и международных учетно-налоговых систем [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – М.: ЗАО «Финпресс», 2011. - № 03.

Попова Людмила Владимировна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор,

Зав. кафедрой кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: lvp_134@mail.ru

L. V. POPOVA

ECONOMIC INFORMATION IN THE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article deals with the types of information. It was determined that the economic information is a type of information that consistently and fully reflect the industrial and economic activity of industrial enterprises. Given the author's interpretation of the guidelines provide the information necessary to monitor the production activities of the organization and making decisions based on the results of this activity.

Keywords: *information, economic information, management, industrial enterprise.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Konstantinov, V.A. Upravlencheskij uchet kak mehanizm fiksacii kachestvennoj informacii dejatel'nosti predpriyatija [Tekst] / V.A. Konstantinov // Upravlencheskij uchet. – М.: ЗАО «Finpress», 2010. - № 01.
2. Maslov, B.G. Analiticheskie vozmozhnosti informacionnogo prostranstva sebestoimosti produkcii [Tekst] / B.G. Maslov // Upravlencheskij uchet. – М.: ЗАО «Finpress», 2009. - № 10.
3. Popova, L.V. Formirovanie informacionnyh potokov v ramkah garmonizacii otechestvennyh i mezhdunarodnyh uchetno-nalogoovyh sistem [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – М.: ЗАО «Finpress», 2011. - № 03.

Popova Ljudmila Vladimirovna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor

Head of the Department «Accounting and taxation»

302020, OreI, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-98-60

E-mail: lvp_134@mail.ru

А.М. ПОНОМАРЕВА, А.И. ПОНОМАРЕВ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТА КРЕАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрены различные концептуальные подходы к сущности и менеджменту креативной организации. Суть статьи заключается в выделении принципов маркетинг-менеджмента креативной организации.

Ключевые слова: креативный, креатив, креативность, креативная организация, маркетинг-менеджмент креативной организации.

На рынке существует множество предприятий в той или иной степени стремящихся к инновациям и творчеству. Креативные организации можно отнести к искусственным, открытым, социально-экономическим, частично предсказуемым системам с мягким управлением. В креативных организациях горизонтальные и функциональные связи доминируют над вертикальными и линейными, а социально-психологические методы управления преобладают над административными и экономическими. С точки зрения типологии корпоративных культур Дж. Соненфельда [7] креативные организации относятся к типу так называемых «бейсбольных команд» (в противоположность предприятиям с «клубной» или «академической» культурой). Подобного рода организации функционируют, как правило, в динамично меняющейся внешней среде и должны реагировать на ее вызовы решениями – быстро принимаемыми, зачастую характеризующимися повышенным риском. Эффективная работа с информацией, отслеживание эффективности креативных продуктов, поощрение креатива, командная работа – без реализации этих принципов работа такой организации невозможна. Какими признаками должно обладать предприятие, чтобы его можно было назвать креативным? Свойство, о котором пишут многие авторы – это тотальная креативность. Это означает, что функция разработки креатива не должна сосредотачиваться исключительно в отделе маркетинга, или отделе разработки новых продуктов, она должна быть присуща всем работникам организации. П.Ф. Друкер считает, что организации существуют для сознательного, целенаправленного поиска инновационных возможностей. Инновации, по П.Ф. Друкеру, появляются благодаря внутренним или внешним факторам: неожиданным поворотам событий, разного рода несоответствиям, потребностям процесса, происходящим на рынке или в отрасли переменам, демографическим сдвигам, изменениям в восприятии, появлению новых знаний [2]. П.Ф. Друкер считает инновации проявлением предпринимательского духа, следствием постоянной систематической работы [2].

П. Кук дает достаточно узкое, но функциональное определение креативности организации: «...Это способность определить те технологии, которые дадут нам дополнительные преимущества перед конкурентами» [5] и представляет концепцию креативной организации в виде «трубопровода» (рис. 1).

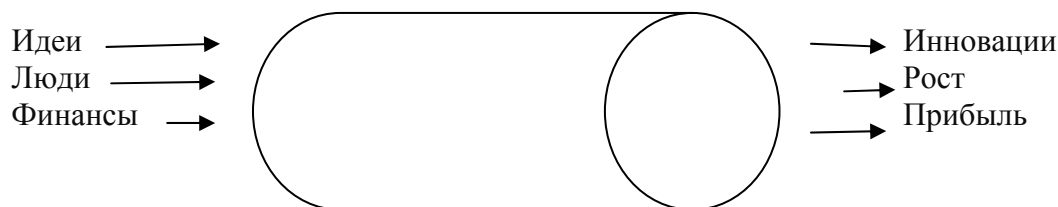


Рисунок 1 - Концепция креативной организации как трубопровода [5]

Представленная таким образом креативная организация противопоставляется другим хорошо известным стандартным типам организационных систем – структурным, функциональным, структурно-функциональным, матричным, проектно-ориентированным

структурам. Следует сказать, что две последние отнюдь не исчерпали себя в сфере креативной деятельности и с успехом применяются в маркетингово-коммуникационных агентствах и на предприятиях. Так, матричная структура применяется на предприятиях с большим количеством брендов, а проектно-ориентированная структура – в рекламных агентствах с большим количеством заказов на разработку креатива, в этом случае под заказчика формируется временная мобильная креативная группа, которая проектирует креатив.

Такое пристальное внимание к организационным вопросам обусловлено тем, что существует противоречие между креативностью как свойством организации и ее работников и собственно организацией.

Зачастую структура и принципы стандартной организации отрицательно влияют на ее креативность. Т.М. Амабайл, профессор Гарвардской школы бизнеса, уже несколько десятилетий занимается исследованиями групповой креативности и организационных инноваций. Она считает, что в современной экономике, основанной на знаниях, важен творческий подход к делу. Однако методы управления многих компаний губительны для творческой инициативы. Они лишают сотрудников внутренней мотивации – стремления действовать. По мнению Т.М. Амабайл, если рассматривать элементы креативности – компетентность, способность к гибкости и нестандартности мышления, именно мотивация является ведущим фактором в системе эффективного креативного управления [1]. Отсюда принцип внутренней мотивации креативности: люди работают наиболее творчески, если ими движут интерес, удовлетворенность и значимость работы в целом, а не внешние воздействия [1].

У.Ч. Ким и Р. Моборонь представляют креативную организацию как носителя логики ценностных инноваций. Это позволяет им, используя маркетинговый подход, показать отличия креативной организации от стандартной организации (табл. 1)

Таблица 1 – Два типа стратегической логики [3]

Пять аспектов стратегии	Традиционная логика	Логика ценностных инноваций
Отраслевые стереотипы	Сложившиеся в отрасли стереотипы воспринимаются как непреложный факт	Правила игры на рынке можно при необходимости изменить
Стратегическая доминанта	Компания добивается конкурентных преимуществ. Ее задача превзойти других участников рынка	Компания не сравнивает себя с конкурентами. Ее цель – реализовать квантовый ценностный скачок
Потребители	Компания стремится сохранить и расширить свою клиентскую базу, выделяя все более мелкие потребительские сегменты и адаптируя продукт в соответствии с их предпочтениями, сосредоточиваясь на различных во вкусах потребителях	Компания нацеливается на удовлетворение потребностей массового рынка, допуская потерю некоторого количества клиентов. Она концентрируется на ключевых предпочтениях, общих для большинства потребителей
Активы и компетенции	Компания задействует имеющиеся у нее активы и компетенции	Компания не должна ограничиваться тем, что у нее есть. Следует действовать так, как будто все начинается с нуля
Предложение товаров и услуг	Предложение товаров и услуг компании определяют сложившиеся в отрасли представления. Она стремится максимизировать привлекательность своего предложения	Компания старается предложить потребителю комплексное решение его проблем, даже если оно выходит за рамки традиционного для отрасли предложения

Если рассматривать реальную креативную организацию и применить к ней схему «трубопровода», то окажется, что в некоторых местах «трубопровод» искривлен. Различная ширина «трубы» символизирует неустойчивость обеспечения процессов ресурсами вследствие погрешностей структуры организации. Тупики и лабиринты могут означать различного рода структурно-организационные преграды.

Принципами оптимизации структуры являются индивидуальный подход к определению функциональных обязанностей, упрощение структуры классификации должностей, системы карьерного роста на основе индивидуального выбора, переход от финансовых вознаграждений к индивидуализированным системам награждения и поощрения, вовлечение клиентов в создание новых продуктов, политика непрерывного обучения, самостоятельное формулирование целей, системы предоставления грантов на проекты, привлечение рядовых сотрудников к решению важных управленческих проблем креативной организации [5].

Р. Флорида обращает внимание на то, что условием развития креативности являются не только внутренние факторы организации, но и внешняя среда [6].

Какими свойствами должно обладать предприятие, чтобы его можно было назвать креативным? Рассмотрим эти свойства в изложении П. Кука: необходимость находить баланс между структурированностью и хаосом в зависимости от нужд различных заинтересованных сторон; умение постоянно учиться и адаптироваться к изменениям, ориентируясь на указатели, понятные всей организации; использование подсознательных процессов для определения направления движения организации, т.е. применение интуиции, наряду с логикой; появление коллективного сознания, которое информирует организацию об уровне ее работы; осознание того, что для появления креативности нужно подготовить почву (креативность нельзя вызвать намеренно, но определенные методики могут способствовать ее появлению); стремление идти на риск; индивидуальные способности отступают на задний план перед лицом всепоглощающей страсти и устремленности к достижению общей цели; осознание того, что стратегия является результатом синтеза коллективных возможностей и она, скорее, спонтанна, нежели запланирована [5].

Р. Флорид описывает те свойства организации и внешней среды, которые важны для креативных работников: интересная и ответственная работа – возможность вносить свой вклад и влиять на процесс, уверенность в том, что осуществляемая деятельность имеет значение; гибкие условия труда, возможность влиять на них со стороны креативного работника; стабильная рабочая обстановка и относительно гарантированная занятость; оплата и основные льготы, т.е. деньги, на которые можно постоянно рассчитывать; повышение квалификации; признание со стороны коллег; стимулирующий коллектив; лидер, не занимающийся микроменеджментом и не игнорирующий креативных работников; культура организации; местоположение и сообщество.

Креативный класс создает так называемый горизонтальный рынок труда, который приводит к частой смене места работы – горизонтальному передвижению, а не к вертикальному карьерному росту. Такую особенность можно наблюдать и на рынке труда в маркетингово-коммуникационной сфере.

При создании креативной организации нужно использовать системный подход. Стратегическими единицами, на которые нужно направить деятельность, целью которой является развитие креативности в организации, являются культура, стиль лидерства, ценности, структуры и системы, навыки и ресурсы.

При целенаправленной работе по формированию креативных структур нужно учитывать те элементы, которые препятствуют такой работе. Представим в классифицированном, обобщенном виде элементы, которые, как правило, являются частью стандартной организации и препятствуют построению креативной (табл. 2).

Таблица 2 - Классификация внутренних элементов стандартной организации, препятствующих построению креативной организации [5]

Барьеры уровня культуры, стиля лидерства и ценностей	Барьеры уровня структур и систем	Барьеры уровня навыков и ресурсов
<ul style="list-style-type: none"> - неподходящий стиль лидерства, например, авторитарный; - отсутствие необходимых поведенческих навыков, например, не принято задавать вопросы; - неписанные правила, например, не стоит критиковать руководство и высказывать собственное мнение; - ценности, поощряющие конформизм, например, логика, практичность – это хорошо, а интуиция, эмоциональность и несерьезность – это плохо; - излишняя серьезность, например, не принято шутить; - стадное чувство, например, проявляется в том, что люди не хотят выделяться 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие доверия и эффективного взаимодействия, например при горизонтальной координации; - поощрение конформизма и уважения должностного авторитета, например, плохо организована система оценки деятельности и карьерного роста; - отсутствие пункта о доверии в психологическом контракте; - неподходящие системы вознаграждения 	<ul style="list-style-type: none"> - неадекватные методы решения проблем и неадекватное их использование, например мозговой штурм не может быть методом решения кадровых задач; - информационные барьеры, препятствующие свободному циркулированию информации в организации, необходимой для принятия креативных решений; - финансовые барьеры, например, отсутствие капитала для внедрения креативных разработок; - плохой психологический климат

П. Кук делит препятствия на следующие группы: препятствия, связанные с окружающей средой, не позволяющей реализоваться идеям, («синдром мартини»); синдромы поведения менеджеров и креаторов («поспешность в оценках», «межличностный вакуум»); синдромы способностей («не выходить за рамки», «ограниченный объем», «неопределенность», «забывание гвоздя»); синдромы убеждения («старая гвардия», «я не компетентен», «это не моя стихия», «страх помешательства», «по старинке», «пассивность»), синдромы личности («предрешенность», «рациональное эго») [5].

Управление в креативной организации должно быть направлено на их устранение или минимизацию.

Т.М. Амабайл дополняет этот список, указывая в качестве препятствий креативу бюрократические барьеры, резкую критику новых идей, невнимание к новым идеям и длительный срок их рассмотрения руководством, формирование негативного отношения к людям, которые выдвигают новые идеи, изменение целей в процессе работы над креативом, подавление самостоятельности подчиненных [1].

Кроме того, существуют и внешние барьеры, препятствующие развитию креативности организации и внедрению креативных продуктов: неготовность рынка и потребителей, затрудненный доступ к внешним источникам финансирования проектов, неверно выбранное время и т.п.

На основе анализа можно сформулировать рекомендации, реализация которых способна помочь в разрушении многоуровневых барьеров:

- лидер должен быть креативным и находится в отношениях соответствия тем креативным группам, с которыми ему предстоит работать;
- необходимо развивать умение сотрудников слушать, задавать вопросы, проводить обсуждение проблем;
- следует проводить мероприятия, во время которых разрушаются неписанные правила и ценности;
- разработка комических ритуалов и внедрение их в жизнь организации может стимулировать креативность;
- следует акцентировать внимание и поощрять горизонтальное взаимодействие сотрудников и преодоление сотрудниками стадного чувства;
- при формировании креативной команды нужно привлекать людей из разных подразделений, с разными ценностями в взглядах;
- нужно избавиться от всех бесполезных систем;

- хорошие результаты может принести практика поощрения «нарушителей границ», интегрирующих разные функции;

- инструментарий для проектирования и реализации креативных идей должен быть как можно более разнообразным;

- особое внимание нужно обратить на создание механизма обмена информацией и идеями;

- неплохие результаты дает моделирование пространства - создание особого помещения для творчества, в котором нет запретов, но есть многие вещи для стимулирования креативного процесса и самовыражения: баллончики с краской, фломастеры, стикеры и т.п.

- часть усилий должно быть потрачено на создание особого климата в организации, способствующего неформальному общению;

- в организации должен быть особый фонд для финансирования рискованных проектов;

- идеи должны анализироваться на предмет соответствия их тенденциям рынка, реализация некоторых идей может быть отложена до тех времен, пока рынок не «созреет»;

- важен правильный выбор времени внедрения креативных продуктов на рынок [5].

Т.М. Амабайл выделяет пять «рычагов» управления креативной организацией: сложность поставленных перед подчиненными задач; степень предоставляемой им свободы; способ организации работы в группе; уровень поощрения; характер организационной поддержки [1].

П. Кук считает креативность одним из стратегических ресурсов любой организации, заботящейся о своих перспективах на будущее, относит ее к нематериальным активам [5] и описывает те сферы деятельности, применение креатива в которых может повысить конкурентоспособность предприятия:

1. Непрерывные инновации в продуктах и услугах;

2. Структурные изменения в организации;

3. Определение проблемных областей;

4. Создание новых технологий;

5. Улучшение рабочего климата;

6. Формирование имиджа;

7. Определение направления развития и формирование видения успешного будущего, способствующего формированию приверженности целям компании;

8. Развитие корпоративной культуры;

9. Реинжиниринг процессов и модернизация механизмов работы;

10. Улучшения в сфере сбыта и маркетинга;

11. Системы консультирования с множеством заинтересованных лиц [5].

К этому списку следовало бы добавить маркетинговые коммуникации предприятия.

Профессор Васильева М.В. пишет о том, что при проектировании креативной организации, при реорганизации существующего предприятия с целью формирования креативной функции с неизбежностью встает вопрос о продуктивных креативных моделях предприятия [8].

В рамках MBA-курса «Креативный менеджмент» Бизнес-школы Открытого университета Джейн Генри сформулировала модель креативности, основанную на 4Р, включив в эту модель следующие элементы (рис. 2).

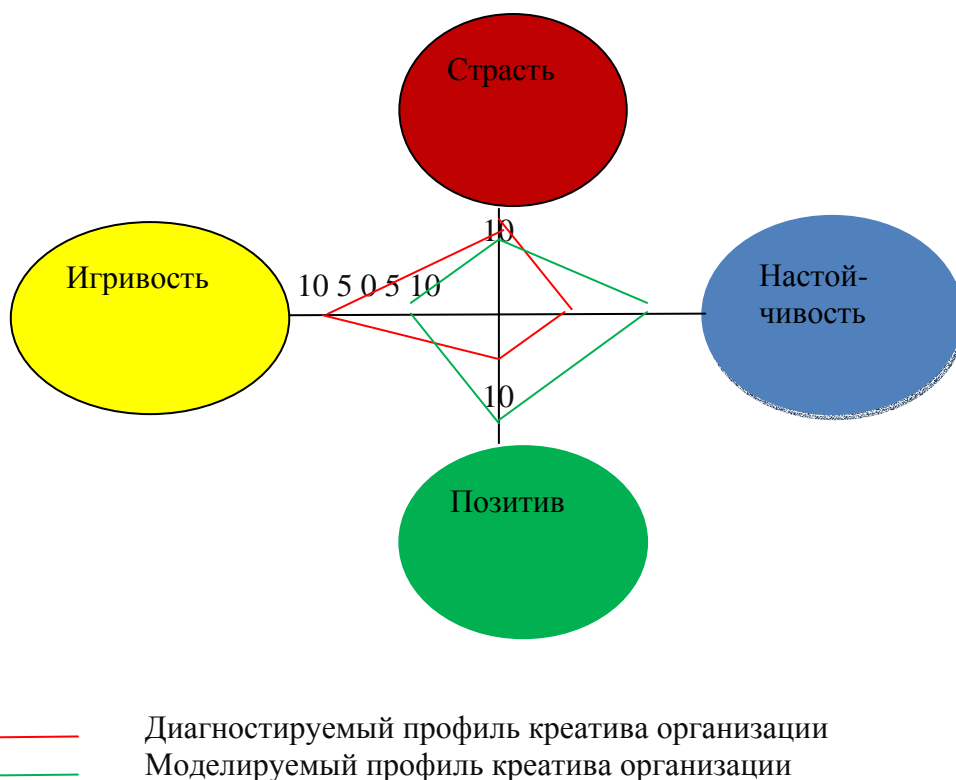


Рисунок 2 - Сопоставление диагностируемого и моделируемого профиля креатива организации с использованием модели 4P

Positivity – позитив – устойчивое стремление рассматривать проблемы в качестве новых возможностей. Умение быстро оправляться после неудач и стойко переносить критику. Стремление не позволять преградам препятствовать продвижению вперед.

Playfulness – игривость – использование детских свойств своей личности, желание идти на риск, ребячество, шутливый подход к решению проблем, использование юмора и, как следствие, гибкость в мышлении и действиях. Включает умение мыслить, не починяясь господствующим взглядам, и чувствовать себя комфортно вне большинства.

Passion – страсть – всепоглощающее стремление, лежащее в основе любой деятельности. Одержимость желанием достичь поставленных целей. Некоторые люди предпочитают называть это целеустремленностью.

Persistence – настойчивость – это разница между «Если сразу не получилось – попробуй снова и снова» и «Если сразу не получилось – попробуй что-нибудь другое, пока не получится» [5].

Модель 4P предназначена для оценки текущего состояния и моделирования потенциального, желаемого количественного и качественного уровня креатива. Каждая из составляющих модели оценивается по 10-балльной системе, а для наглядности результаты представляются в своеобразной системе координат. Модель удобно использовать, если нужно диагностировать текущее состояние креатива на предприятии и разработать новую модель, в большей степени соответствующую специфике предприятия, его направлениям деятельности, персоналу, продуктам и услугам, ситуации на рынке, целевым аудиториям и т.п. Очевидно, что неприемлемо применение одинаковых моделей, скажем, для медиаагентства и дизайн-бюро. Сложность применения модели обуславливается тем, что работникам предприятия сложно дать объективную оценку собственной компании, а стороннее лицо, например консультант, не обладает всей полнотой информации. В этой ситуации лучше всего применять метод совмещенных оценок при построении профиля креативности. Модель К. Хэнди носит название «корпорация трех И» и может быть представлена формулой 1:

$$I^3 = ДС, \quad (1)$$

где *I* – идеи, интеллект, информация,
ДС – добавленная стоимость [5].

Ценность модели заключается в том, что она демонстрирует стратегические цели деятельности организации, стремящейся за счет инноваций и креатива повысить свою конкурентоспособность привлечь потребителей и максимизировать прибыль. Сформулируем их:

- стимулирование продуцирования и отбор жизнеспособных идей;
- развитие креативных и интеллектуальных способностей работников организации;
- создание информационной базы для создания и использования технологий, стимулирующих креативную деятельность организации.

К недостаткам рассмотренных моделей отнесем то, что в них представлены исключительно внутренние маркетинговые факторы функционирования креативной организации. Модели не демонстрируют, как креативной организации действовать во внешней среде, реагировать на вызовы рынка.

К уже описанным моделям добавим формулу креативности организации 80/20 П.Кука: креативность организации = 80% среда + 20% технические приемы. Среда включает ряд компонентов: культура, стиль лидерства и ценности, структуры и системы, навыки и ресурсы. Технические приемы – это процессы, направленные на освобождение индивидуального/мыслительного процесса от стандартов [5].

Принято делить креативность в организациях на адаптивную и радикальную. Разработаем определения этих двух видов креативности. Адаптивная креативность – свойство организации, позволяющее ей оптимизировать внутренние и внешние стандартные процессы функционирования организации и ее продуктов на основе применения креатива и инноваций с целью наиболее полного удовлетворения потребностей целевых рынков, улучшения конкурентной ситуации и максимизации прибыли. Радикальная креативность – свойство организации, позволяющее ей проектировать и производить такие продукты, которые, обладая уникальными свойствами, способны создавать новые товарные категории, новые потребности, революционно влиять на рынки, потребителей, что приводит к максимизации прибыли предприятия.

Существуют различные подходы к концепции управления креативом – от «фронтального» управления до минимизации управления в сфере креатива. В любом случае, при управлении креативными работниками следует помнить то, что они являются носителями своеобразной психологии «добровольчества» [5]. Это означает, что удовлетворенность работника зависит не от денежного вознаграждения, а от степени реализации творческих способностей и степени участия в принятии решений в организации. Существующие концепции управления креативом можно свести к следующим подходам:

1. Бюрократический метод управления, основанный на подсчете рабочего времени креативного работника вне зависимости от полученных результатов.

2. Активные методы управления, основанные на процедурах стимулирования креативности для достижения максимального эффекта. Например, компания Motorola использует японскую модель управления креативом, на основе которой разработана система под названием «Модель зрелости процессов» (Capability Maturity Model (СММ)), содержащая исчерпывающие стандарты и правила управления программистами (отдельный класс креативных профессионалов). Компании, применяющие СММ, последовательно проходят несколько этапов, а особая система количественных показателей позволяет определить уровень их производительности и эффективности по мере продвижения к более развитым креативным возможностям.

3. Свободное управление креативом. Компания нанимает высококлассных специалистов, дает им общее представление о целях и задачах проекта, после чего вмешательство менеджмента минимизируется. Это можно наблюдать в рекламных агентствах. Так, креаторы могут не работать в офисе, самостоятельно выбирать место

выполнения задания, управляют своим временем и т.д. Главное сдать качественно выполненную работу в срок.

4. «Фронтное» управление характеризуется постановкой жестких сроков выполнения проектов и ограниченностью сил и ресурсов (так, если в компании Microsoft менеджеры рассчитывают, что для выполнения проекта нужно 5 человек, группу формируют из 4; считается, что это активизирует деятельность креаторов, заставляет их работать более интенсивно). «Фронтное» управление - «потогонный цех для белых воротничков» - постоянно стимулирует сотрудников, они находятся в состоянии аврала, но для управления на постоянной основе этот метод не подходит.

5. Комбинированное управление креативом обычно совмещает два и более ранее описанных способов [6].

Ф. Котлер и Ф.Т. де Без, рассматривая маркетинг как концепцию управления в рыночных условиях, не противопоставляют стандартное и креативное управление, а считают, что эти инструменты дополняют друг друга. В терминологии этих авторов вертикальный маркетинг – это управление, основанное на использовании стандартных процедур и процессов, латеральный маркетинг – управление, основанное на креативных методах принятия решений (табл. 3).

Таблица 3 – Отличия вертикального и латерального маркетинга [4]

Характеристики	Вертикальный маркетинг	Латеральный маркетинг
Основан на...	Совокупности потребностей, людей и ситуаций или способах использования товара. Нашей миссии, инновациях, исходящих из того, какой компанией мы хотим быть	Отброшенных потребностях, людях и ситуациях или способах использования товара. Открытость для переопределения нашей миссии при необходимости, но инновации берут начало вне существующего предложения
Функционирует...	Следует маркетинговому процессу. Вертикально	Вне маркетингового процесса. Латерально
Позволяет...	На ранней стадии – развивать рынки, превращать потенциальных потребителей в реальных На поздней стадии – низкий уровень прироста продаж, но легкость продаж товаров-новинок	На ранней стадии – создавать рынок, категории или подкатегории. Охватить целевых потребителей/ситуации, не охватываемые существующими товарами. На поздней стадии – высокий уровень прироста продаж, но большие риски
Источник формирования спроса	Рыночная доля товаров конкурентов. Превращение потенциальных потребителей и ситуаций в реальные	Может обеспечивать прирост сам по себе, не воздействуя на другие рынки... Или отбирать от многих других категорий рыночную долю однородных товаров-конкурентов
Приемлем...	На ранней стадии жизненного цикла или товара (фаза роста). При стратегиях низкого риска. При ограниченных ресурсах. Для защиты рынков путем их фрагментации	На стадии зрелости жизненного цикла рынков или товаров. При стратегиях высокого риска. При высокой доступности ресурсов. Для атаки на рынки извне (товарами-заменителями)
В настоящее время несут ответственность	Отделы маркетинга	За создание рынков не всегда отвечают отделы маркетинга, а часто: - креативные агентства; - предприниматель; - мелкие и средние компании; - технические, научно-исследовательские отделы

Обобщая различные точки зрения и подходы, можно сделать следующие выводы:

- демонстрируя свое типологическое сходство с инновациями, креатив, тем не менее, имеет свою специфику на теоретико-категориальном уровне, функциональном и практическом уровнях;

- креатив является одной из движущих экономических сил развития как социально-

экономической системы, в целом, так и отдельного предприятия, в частности;

- креатив в результате описания, классификации и исследования должен занять свое место в системе экономических категорий;
- креатив является также видом экономической деятельности организации;
- креатив является продуктом, его проектируют, производят, продвигают, продают и покупают;
- креатив как продукт организации является достоянием общества, способен влиять на его ценностные ориентиры, ему присущи черты, объединяющие его с произведениями искусства;
- креатив в экономической сфере должен быть утилитарным, приносить прибыль его производителю;
- креатив существует в жестко заданных организацией маркетинговых рамках;
- креатив способен находить, а потом и удовлетворять еще неизвестные на рынке потребности целевых групп;
- креатив является действенным инструментом в конкурентной борьбе организации;
- креатив способен создавать увеличивать стоимость продукта организации;
- креатив способен повысить эффективность производства организации без количественного увеличения материальных ресурсов;
- креатив повышает качество человеческого капитала, удовлетворенность работников организации;
- креатив, находясь в отношениях соответствия целевым рынкам, способен повышать удовлетворенность потребителей продуктом организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амабайл, Т.М. Как убить творческую инициативу [Текст] / Т.М. Амабайл // Креативное мышление в бизнесе: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 9-36
2. Друкер, П.Ф. Наука инновации [Текст] / П.Ф. Друкер // Креативное мышление в бизнесе: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 148-165
3. Ким, У.Ч. Ценностные инновации: стратегическая логика быстрого роста [Текст] / У.Ч. Ким, Р. Моборнь // Креативное мышление в бизнесе: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 191-219
4. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей [Текст] / Пер. с англ. под ред. Т.Р. Тэор. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004. – 192 с.
5. Кук, П. Креатив приносит деньги [Текст] / П. Кук. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.
6. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М.: Издательский Дом «Классика XXI», 2007. – 421 с.
7. Шапиро, С.А. Организационное поведение [Текст] / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 336 с.
8. Васильева, М.В. Управление маркетинговой деятельностью ВУЗа [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. - №2. – С. 3-10

Пономарева Александра Михайловна

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Маркетинг и реклама»
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69
Тел.: (863) 237-02-60
E-mail: alexandra.ponomareva@rambler.ru

Пономарев Александр Иванович

Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
Доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Налогообложение и бухгалтерский учет»
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70.
Тел.: (863) 237-02-60
E-mail: ponomarev@skags.ru

A.M. PONOMAREVA, A.I. PONOMAREV

CREATIVE ORGANIZATION THEORETICAL FUNDAMENTALS OF MARKETING-MANAGEMENT

The article represents the different conceptual approaches to the essence and the management of creative organization. The main aim of investigation is to formulate the principles of marketing-management of creative organization.

Keywords: *creative, creation, creativity, creative organization, marketing-management of creative organization.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Amabajl, T.M. Kak ubit' tvorcheskiju iniciativu [Tekst] / T.M. Amabajl // Kreativnoe myshlenie v biznese: per. s angl. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. – S. 9-36
2. Druker, P.F. Nauka innovacii [Tekst] / P.F. Druker // Kreativnoe myshlenie v biznese: per. s angl. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. – S. 148-165
3. Kim, U.Ch. Cennostnye innovacii: strategicheskaja logika bystrogo rosta [Tekst] / U.Ch. Kim, R. Moborn' // Kreativnoe myshlenie v biznese: per. s angl. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. – S. 191-219
4. Kotler F., Trias de Bez F. Novye marketingovyje tehnologii. Metodiki sozdanija genial'nyh idej [Tekst] / Per. s angl. pod red. T.R. Tjeor. – SPb.: Izdatel'skij Dom «Neva», 2004. – 192 s.
5. Kuk, P. Kreativ prinosit den'gi [Tekst] / P. Kuk. – Minsk: Grevcov Pabliher, 2007. – 384 s.
6. Florida, R. Kreativnyj klass: ljudi, kotoryje menjajut buduwee [Tekst] / R. Florida. – M.: Izdatel'skij Dom «Klassika XXI», 2007. – 421 s.
7. Shapiro, S.A. Organizacionnoe povedenie [Tekst] / S.A. Shapiro. – M.: GrossMedia, 2005.
8. Vasil'eva, M.V. Upravlenie marketingovoj dejatel'nost'ju VUZa [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Jekonomicheskie i gumanitranye nauki. – 2012. - №2. – S. 3-10

Ponomareva Aleksandra Mihajlovna

Doctor of Economic Sciences, Professor Department of «Marketing and Advertising»
Rostov State Economic University
344002, Rostov-on-Don, str. B. Garden, 69
Numb.: (863) 237-02-60
E-mail: alexandra.ponomareva @ rambler.ru

Ponomarev Aleksandr Ivanovich

South Russian branch of the Institute, Russian Academy of National Economy
and Public Service at the RF President
Doctor of Economic Sciences, Head of the Department «Tax and Accounting»
344002, Rostov-on-Don, str. Pushkin, 70.
Numb.: (863) 237-02-60
E-mail: ponomarev@skags.ru

И.В. СКОБЛЯКОВА, О.К. ЧУНАЕВА

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена институциональная среда функционирования совместных предприятий. Выделены формальные и неформальные институты их функционирования, предложено деление институтов на три уровня: мегауровень, макроуровень и микроуровень. Отмечено, что решающее влияние на формирование и функционирование совместных предприятий оказывает взаимодействие подсистем макро- и микроуровня. Также в статье нашли отражение интересы хозяйствующих сторон – партнеров, сложности при создании и обеспечении функционирования совместных предприятий. В целях развития институтов совместного предпринимательства в России предложено создать целостную институциональную систему.

Ключевые слова: совместные предприятия, формальные институты, неформальные институты, институциональная среда функционирования совместных предприятий, экономические интересы партнеров.

На рубеже XX – XXI веков одной из ведущих форм международного экономического сотрудничества стало совместное предпринимательство. Оно включает в себя многообразные кооперационные связи между предприятиями, принадлежащими разным странам. Основной причиной возникновения таких предприятий является объективный процесс развития производительных сил, углубление международного разделения труда, специализации и интернационализации производства продукции и услуг, происходящий в глобальной экономике в условиях острой конкурентной борьбы.

Огромная емкость российского рынка, разнообразные природные ресурсы, квалифицированная рабочая сила являются привлекательными факторами для иностранного инвестирования в российскую экономику, что и ведет к созданию совместных предприятий. В соответствии с действующим российским законодательством совместные предприятия могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ. Являясь достаточно гибкой организационной формой управления, позволяющей использовать опыт и ресурсы компаний различных стран, совместные предприятия становятся своего рода точками роста новых форм хозяйствования. Использование ресурсов различных стран позволяет минимизировать расходы и максимизировать прибыль, тем самым способствуя повышению отдачи на вложенный капитал партнеров.

Взаимодействие российских хозяйственных структур с зарубежными партнерами в рамках совместных предприятий является важным направлением развития российской экономики, что обусловлено притоком инвестиционных ресурсов в экономику страны. Взаимодействие партнеров при этом происходит в рамках определенных институтов, представляющих собой содержание общественной жизни в странах – партнерах и включающих правила и нормы поведения.

Как отмечает Дж. Ходжсон, «...институты могут воздействовать на способности и действия агентов фундаментальным образом: они могут менять их устремления, а не просто ограничивать их или способствовать их осуществлению» [1]. Следовательно, институты представляют собой общественные структуры, которые формируют исторические причинно-следственные связи и обеспечивают соблюдение их всеми участниками экономических процессов.

Так как институты одновременно и зависят от деятельности индивидов, ограничивают эту деятельность и формируют ее, при помощи такого механизма обратной связи они обладают способностью к самосохранению [1]. Это положение Дж. Ходжсона подчеркивает важность институтов как необходимого элемента при организации хозяйственной деятельности. При организации деятельности совместных предприятий оно приобретает

особо важное значение, так как институциональные устои стран-партнеров будут определять институциональный статус таких предприятий, обеспечивая тем самым объективные и субъективные стороны их функционирования.

Наличие института частной собственности, без которого становится невозможным создание и эффективное функционирование совместных предприятий, свидетельствует о принадлежности России к странам с высокими стандартами уровня жизни. В ходе исторического развития произошло формирование формальных и неформальных институтов регулирования экономической жизни в целом и отдельных ее элементов в частности.

Важной особенностью формирования и развития институтов в целом является то, что неформальные институты в большей степени, чем формальные, испытывают на себе влияние предшествующего развития (path dependency) [2]. Изменение формальных институтов происходит при активном использовании административных методов управления, что обеспечивает надежность этих институтов и их обязательное соблюдение и учет всеми субъектами экономической жизни общества. Для неформальных институтов административные ограничения часто оказываются малоэффективными, не позволяющими достичь существенных их изменений за короткий промежуток времени.

Оптимальные варианты взаимодействия формальных и неформальных институтов демонстрируют страны с высоким уровнем глобальной конкурентоспособности. Рейтинг глобальной конкурентоспособности, представленный на Всемирном экономическом форуме, показал, что среди новых вызовов на глобальной экономической картине мира, нельзя упускать из виду долгосрочные фундаментальные основы конкурентоспособности. Чтобы поставить процесс оживления экономики на более прочную основу, развивающиеся и развитые страны должны удостовериться в том, что их экономический рост основан на повышении производительности. Развитые экономики, многие из которых столкнулись с финансовыми трудностями и анемичным ростом экономики, должны сфокусироваться на мерах по усилению конкурентоспособности, чтобы обеспечить эффективный рост и уверенное оздоровление экономики [3]. Следовательно, в целях обеспечения высокого уровня конкурентоспособности нельзя упускать из виду возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов в виде иностранных инвестиций и создания совместных предприятий.

Развиваясь в результате воздействия множества факторов, механизм совместного предпринимательства формируется под значительным влиянием форм собственности на средства производства, что позволяет выделить три структурных уровня формирования совместных предприятий:

1) мегауровень – уровень международного сотрудничества. Основной институциональной единицей здесь выступает Организация Объединенных наций и ее структурные подразделения (экономические и юридические институты), формирующая общие положения и подходы, характеризующие сущность и содержание совместного предпринимательства как формы международных экономических отношений. Также к институтам совместной собственности на данном уровне можно отнести специальные Союзы;

2) макроуровень – уровень отдельной страны, где посредством рынка институциональных услуг формируются формальные и неформальные институты регулирования деятельности совместных предприятий, а также формируются институциональные региональные экономические объединения;

3) микроуровень – уровень отдельного предприятия, где реализуется совокупность организационно-экономических, правовых и общественных норм, выработанных на вышестоящих уровнях и являющихся правовыми и общественными институтами функционирования совместных предприятий.

Решающее влияние на формирование и функционирование совместных предприятий оказывает взаимодействие подсистем макро и микроуровня. Стратегическая ориентация стран, определяемая на макроуровне, воздействует на мотивацию хозяйствующих партнеров,

функционирующих на микроуровне. При этом организационно-экономические и правовые условия хозяйствования определяют институциональный статус и эффективность функционирования совместных предприятий.

Структурно институциональную среду функционирования совместных предприятий представим на рисунке 1.



Рисунок 1 – Институциональная среда функционирования совместных предприятий

Выделение формальных и неформальных институтов позволяет учесть важность соблюдения не только нормативно-правового поля функционирования совместных предприятий, но и общественных устоев, менталитета и других национальных особенностей, оказывающих большое воздействие на эффективность осуществления производственной деятельности.

Среди формальных институтов можно выделить два больших взаимодополняющих блока – это международные организации и законодательные правила и нормы, которые создаются в их рамках. На мировой арене можно выделить ряд доминирующих институтов, создающих нормативно-правовую базу функционирования совместных предприятий. Это Организация Объединенных Наций и ее международные экономические организации (МАГАТЭ, ФАО, ЮНКТАД и другие) и региональные экономические комиссии (ЕЭК, ЕСКАТО, ЕКЗА и другие), Организация экономического сотрудничества и развития и структуры, входящие в нее («Группа семи», ЦИНО и другие), многосторонние экономические организации стран Западной Европы (Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Европейское экономическое пространство, европейский банк реконструкции и развития), региональные экономические организации Центральной и Восточной Европы и Азии (Союз Независимых Государств, Организация экономического сотрудничества, Международный инвестиционный банк) и другие.

Законодательные правила и нормы, обеспечивающие спецификацию, перераспределение и обращение прав собственности совместных предприятий можно классифицировать на конституционные, экономические, контрактные правила и нормы.

Конституционные правила и нормы, во-первых, фиксируют иерархическую структуру

государства, во-вторых, определяют структуру принятия решений и, наконец, в эксплицитной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению. Экономические правила и нормы являются условием, предпосылкой возникновения прав собственности, так что последние оказываются их продуктом. Права собственности определяют те действия, которые разрешены (санкционированы). Таким образом, наряду с этими правами, продуктом правил являются обязанности, поскольку речь идет о взаимодействии людей, в рамках которого одни экономические агенты должны соблюдать права других. Они представляют собой такие санкционированные (экономически, юридически, этически) и принятые в обществе (формально и неформально) поведенческие отношения между экономическими агентами, которые определяют перечень возможных способов использования их как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп. Более подробное разделение правомочий было осуществлено А. Оноре, согласно которому контрактные правила и нормы можно рассматривать как правила, структурирующие обмен между двумя экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и взятых на себя обязательств [4].

Неформальные институты являются необходимым и неотъемлемым дополнением формальных правил и норм, поскольку последние определяют условия функционирования хозяйственных единиц в узких пределах. Кроме того, неформальные правила и нормы являются источником некоторых изменений формальных правил, когда экономическая система развивается эволюционно, через отбор и нормативно-правовое закрепление наиболее важных ее элементов. Но в некоторых случаях неформальные правила могут противоречить формальным, что в случае совместных предприятий встречается наиболее часто. В силу различий в ментальности экономических субъектов разных стран возможны некоторые трудности в понимании и восприятии формальных институтов стран-партнеров. В этом случае необходимо правовое регулирование интересов собственников совместных предприятий с учетом положений Гражданского Кодекса РФ как определяющего документа.

Формальные и неформальные институты в целом обеспечивают производство информации, необходимой для координации действий отдельных экономических агентов. Именно эта информация оказывается общественным благом, используемым для успешного функционирования и получения прибыли совместными предприятиями. Институты, обеспечивая партнеров необходимой информацией, способствуют формированию совместимых друг с другом интересов, обуславливающих координацию их действий и достижение взаимовыгодных результатов.

При функционировании совместных предприятий реализуются экономические интересы хозяйствующих сторон, среди которых выделяются интересы как российских, так и зарубежных компаний-партнеров. Иностранные компании мотивированы следующими факторами:

- приобретение производственной базы и источников сырья;
- расширение каналов торговли, производственных мощностей;
- снижение предпринимательского риска при создании и использовании новых мощностей;
- сохранение ресурсов;
- проникновение и закрепление на новый территориальный рынок;
- обход тарифных сборов и протекционистских барьеров;
- получение преимуществ в налогообложении (перевод полученной прибыли за пределы страны).

Со стороны российских предприятий также существуют определенные экономические стимулы к созданию совместных предприятий. Среди них:

- сокращение объема капитальных вложений и риска при создании новых мощностей;
- доступ к новейшим технологиям и методам управления;
- использование сбытовой сети партнера и известных в мире торговых марок;
- мобилизация дополнительных финансовых ресурсов;

- диверсификация производства;
- снижение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- получение финансовой выгоды по сравнению с импортом товаров и иностранными ссудами.

Среди основных преимуществ определения институционального статуса совместных предприятий, функционирующих в российских условиях, также можно выделить возможность комплексного использования взаимных усилий партнеров по сотрудничеству во всех производственных и сбытовых циклах, долговременность соглашений, обеспечение взаимного контроля со стороны партнеров за всем комплексом хозяйственных вопросов.

Профессор Маслов Б.Г. в своих трудах пишет, что функционирование совместных предприятий в России осложняется рядом сдерживающих факторов. Среди них – бухгалтерский учет, не отвечающий зарубежной практике, неразвитая инфраструктура рынка, несовершенные таможенные механизмы [5].

В целях развития институтов совместного предпринимательства в России целесообразно создать целостную институциональную систему, включающую правовой, финансово-экономический и организационно-технический блоки. Для этого необходимо, во-первых, создать самостоятельную нормативно-правовую базу, определяющую правовой статус совместных предприятий; во-вторых, обеспечить эффективное взаимодействие институциональных структур поддержки и обеспечения функционирования совместных предприятий на микро-, макро- и мегауровнях; в-третьих, разработать государственные программы поддержки и развития совместного предпринимательства, позволяющие преодолеть бюрократические барьеры и проявления несовершенства российского рынка.

Вышеуказанные меры позволят развить институт совместного предпринимательства на территории России, что, несомненно, позволит повысить уровень конкурентоспособности нашей страны на мировых рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ходжсон, Дж. Что такое институты? [Текст] / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2008. - №8. – С. 28-48.
2. Цветкова, Г.С. Модели взаимодействия формализованных и неформализованных институтов рынка [Текст] / Г.С. Цветкова // Российское предпринимательство. – 2011. – №9 (1). – С. 4-11.
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: Internet resource <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/>
4. Носков, В.А. Проблемы управления развитием формальных институтов [Текст] / В.А. Носков, Н.О. Михаленок // Известия Самарского научного центра Российской академии наук, т. 8. – 2006. - №4. – С. 956-963.
5. Маслов, Б.Г. Методика реализации налогового планирования на промышленном предприятии [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2011. - №7. – С. 68-78

Скоблякова Ирина Васильевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: ivs2510@mail.ru

Чунаева Ольга Константиновна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: chunaeva@msro.ru

I.V. SKOBLYAKOVA, O.K. CHUNAEVA

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE JOINT VENTURE

In article the institutional environment of functioning of joint ventures is considered. Formal and informal institutes of their functioning are allocated, division of institutes into three levels is offered: megalevel, macrolevel and microlevel. It is noticed that solving influence on formation and functioning of joint ventures renders interaction of subsystems macro- and microlevel. Also in article have found reflection interests of the managing parties – partners, complexities at creation and maintenance of functioning of joint ventures. With a view of development of institutes of joint business in Russia it is offered to create complete institutional system.

Keywords: joint ventures, formal institutes, informal institutes, the institutional environment of functioning of joint ventures, economic interests of partners.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Hodzhson, Dzh. Chto takoe instituty? [Tekst] / Dzh. Hodzhson // Voprosy jekonomiki. – 2008. - №8. – S. 28-48.
2. Cvetkova, G.S. Modeli vzaimodejstvija formalizovannyh i neformalizovannyh institutov rynka [Tekst] / G.S. Cvetkova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2011. – №9 (1). – S. 4-11.
3. Vsemirnyj jekonomicheskij forum: rejting global'noj konkurentosposobnosti 2011-2012 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/>
4. Noskov, V.A. Problemy upravlenija razvitiem formal'nyh institutov [Tekst] / V.A. Noskov, N.O. Mihalenok // Izvestija Samarskogo nauchnogo centra Rossijskoj akademii nauk, t. 8. – 2006. - №4. – S. 956-963.
5. Maslov, B.G. Metodika realizacii nalogovogo planirovanija na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / B.G. Maslov // Upravlencheskij uchet. – 2011. - №7. – S. 68-78

Skoblyakova Irina Vasil'evna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Economic theory and human resource management»

302020, Oryol, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 41-58-04

E-mail: ivs2510@mail.ru

Chunaeva Ol'ga Konstantinovna

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Economic theory and human resource management»

302020, Oryol, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 41-58-04

E-mail: chunaeva@msro.ru

Г.В. ГУДИМЕНКО

КРЕАТИВ В РАБОТЕ СПЕЦИАЛИСТА ПО РЕКЛАМЕ

В условиях насыщенного рынка конкурентоспособных товаров и услуг реклама приобретает особое значение. В статье рассмотрены методы, которые могут стимулировать отдельную личность к нестандартному мышлению, в том числе в процессе обучения. Креативность является одним из важнейших качеств специалиста по рекламе, преимуществом в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, креатив, специалист по рекламе.

Сегодня сбыт и маркетинг представляют собой основу успеха любого предприятия. Современный рынок все более насыщается конкурентоспособными товарами и услугами. В таких условиях более совершенные приемы сбыта приобретают особую ценность. Современное общество, производство, рынок товаров, услуг и труда отличаются высокой степенью динамизма, неопределенности, волатильности. Это проявляется на всех уровнях – глобальном, региональном, социальном, индивидуальном.

Одни специалисты считают, что процесс создания рекламы - это ремесленная рутина, которая как процесс может быть обеспечена определенными технологиями, другие определяют его как таинственный, часто интуитивный процесс, который не поддается технологическому описанию, технологической регламентации. Выбор позиции предопределяет конкретную практику разработки и создания рекламы. Позиция, которую занимает рекламист, обуславливает его конкретную работу и ее успешность.

Творческий процесс начинается с формулировки задачи и попытки ее решения. Основой поиска нестандартной идеи является способность взглянуть на проблему под разными углами. Компетенции специалиста, обучающегося по направлению «Торговое дело», одним из профилей которого является «Реклама», формируемые в результате освоения основной образовательной программы, включают в числе прочих следующие требования:

- 1) способен разрабатывать, осуществлять и оценивать рекламные акции и кампании, проводимые организацией;
- 2) способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области торговой рекламы;
- 3) готов участвовать в реализации проектов в области торговой рекламы.

Существует несколько простых и наиболее популярных методик, которые могут использоваться при профессиональном обучении рекламиста: методика газетных вырезок, метод потока, метод заданного диапазона, метод вымышленных персонажей, методика Mind Mapping, мозговой штурм и др. Перечисленные методики помогают генерировать идеи, однако иногда решения кажутся недостаточно хорошими. Однако складывается впечатление, что где-то существует еще одно, лучшее решение, поэтому после многочисленных попыток решения задачи необходимо отвлечься от поиска идей и переключиться на что-то другое. Переключая свое сознание на другой предмет, процесс работы над решением задачи продолжается, но уже на подсознательном уровне. Именно в этот момент происходит интуитивное проникновение в суть задачи и наступает озарение, возникает креативная идея. Креатив есть некий созидательный акт, в результате которого рождается новое нестандартное решение. Креативность часто называется одним из важнейших личных качеств, преимуществом в конкурентной борьбе. В переводе с английского create - сделать, создать что-то новое или оригинальное. В базовом своем понятии это определение очень сходно с определением русского слова «творчество, творить». Однако при заимствовании слов «креатив», «креативность», «креативный» из английского в русский язык они приобрели более узкое значение. В английском языке слово «create» применяется по

отношению к любому творчеству, будь то Микеланджело, Шекспир, рекламный дизайнер, саунд-продюсер и пр. В русском языке слова от этого корня употребляются исключительно применительно к области коммерческого творчества. Традиционно считается, что признаки креативности - это воображение, новаторство, оригинальность, формирование нового стиля, запоминаемость и влияние [1].

Еще одно определение креативности - творческие способности индивида, характеризующиеся готовностью к созданию принципиально новых идей, отклоняющихся от традиционных или принятых схем мышления и входящие в структуру одаренности в качестве независимого фактора, а так же способность решать проблемы, возникающие внутри статичных систем. Абрахам Маслоу определил креатив как творческую направленность, врожденно свойственную всем, но теряемую большинством под воздействием среды [2].

По мнению Е. Торренса [3], креативность включает в себя повышенную чувствительность к проблемам, к дефициту или противоречивости знаний, действия по определению этих проблем, по поиску их решений на основе выдвижения гипотез, по проверке и изменению гипотез, по формулированию результата решения. Одним из самых известных в мире инструментов измерения креативного мышления является тест Е. Торренса, который позволяет оценить:

- 1) вербальную креативность;
- 2) образную креативность;
- 3) отдельные креативные способности:
 - беглость - количество идей, возникающих в единицу времени;
 - гибкость - готовность быстро переключаться с одной идеи на другую;
 - оригинальность - способность производить необычные идеи, отличающиеся от общепринятых;
 - способность видеть суть проблемы;
 - способность сопротивляться стереотипам;
 - восприимчивость - чувствительность к необычным деталям, противоречиям и неопределенности;
 - метафоричность - готовность работать в совершенно необычном контексте, склонность к символическому, ассоциативному мышлению., умение увидеть в простом сложное, а в сложном - простое.

Имеется две гипотезы по возникновению креативных способностей у человека. Традиционно считалось, что творческие способности возникли постепенно, в течение длительного времени и явились следствием культурных и демографических изменений, в частности, роста численности народонаселения. По второй гипотезе, высказанной в 2002 году антропологом Ричардом Клайном из Стэнфордского университета (США), креативность возникла вследствие внезапной генетической мутации около 50 тысяч лет назад в мозге человека. Мышление любого человека по своей природе креативно, и каждый способен генерировать новые идеи. К сожалению, многие в процессе принятия решений составляют о себе стереотипное мнение и всю дальнейшую жизнь ограничиваются рамками традиционного мышления.

Природа креативности неодинакова. Выделяют четыре типа креативного мышления:

- 1) предвидение: при этом создаётся видение уже достигнутого и уже с этого ракурса рассматриваются возможные способы достижения цели. Проблемы решаются по мере их поступления;
- 2) модификация: анализируется и классифицируется имеющаяся информация, опыт предшественников. План достижения цели максимально продуман, неожиданностям места нет;
- 3) экспериментирование: рассматриваются все варианты по достижению цели, а так же их комбинации. Воплощаются в жизнь одна из этих комбинаций, которая считается самой интересной;

4) исследование: рассматриваются варианты, которые возможны не достигая поставленной цели, то есть ставится под сомнение необходимость достижения самой цели.

Эти типы креативного мышления подкреплены алгоритмами мышления, которые оттачиваются человеком в течение всей жизни. Большинство людей обычно активно и интенсивно использует только один тип мышления, в редких случаях – два типа, становясь искусными в одном направлении, при этом некоторые решения остаются вне понимания индивида. Креативные решения в рекламе, оформлении мест продаж, в первую очередь, являются технологией визуального, пространственного и прочего воздействия на потенциального клиента. Хороший креатив - эмоциональная программа для потребителей, и, собственно, искусство и авторство, как наиболее выраженный элемент современного искусства, состоят в том, чтобы создать узнаваемость, уникальность и стиль, присущий только рекламе данного предложения.

Профессор М.В. Васильева считает, что одна из концептуальных позиций рассмотрения деятельности рекламиста определяет рекламу как ремесло. Имея собственное содержание, она потенциально содержит в себе две других позиции: технологическую и креативную, которые на современном этапе развития рекламной деятельности разведены по разные стороны своеобразных концептуальных баррикад. В содержании ремесленной деятельности сплавлены два практических момента: некое ноу-хау, изобретенное мастером (собственно элемент творчества) и его тиражирование в продукте (элемент технологизма). Ремесло основано на определенном рода приемах, способах выработки, принадлежащих отдельному мастеру, который способен производить определенный рекламный продукт. Отчуждение приема от его создателя и возможность воспроизведения его любым другим человеком позволяет тиражировать и унифицировать продукт. Для этого создаются рекламные технологии. Становление профессиональной технологической культуры является признаком и сопутствующим моментом массового профессионального создания рекламы. Творческий субъект деятельности определяется тем, что он порождает не одно средство, а разные, под каждый конкретный случай, каждый конкретный продукт, каждый конкретный заказ. В этом основное отличие креативной рекламы от технологической и ремесленной. Чем больше рынок рекламы заполняется типовыми рекламными продуктами, тем больше нарастает потребность в продуктах эксклюзивных [5]. В этом случае действуют другие законы профессиональной деятельности, поскольку деятельность, построенная по ремесленному, технологическому или креативному типу, - это разные виды деятельности, разные этапы становления профессионального мастерства. Экспертные и экспериментальные оценки способности человека к производству знаний показывают, что креативные способности человека не очень велики. Для оценки креативности используются различные тесты дивергентного мышления, личностные опросники, анализ результативности деятельности. С целью содействия развитию творческого мышления могут использоваться учебные ситуации, которые характеризуются незавершенностью или открытостью для интеграции новых элементов, при этом учащиеся поощряют к формулировке множества вопросов. Существуют методы, которые способны стимулировать отдельную личность к нестандартному мышлению. Одним из них является технология ТРИЗ. ТРИЗ - теория решения изобретательских задач - была основана Г.С. Альтшуллером и его коллегами в 1946 году, и впервые опубликованна в 1956 г. ТРИЗ представляет собой технологию творчества, основанную на идее о том, что «изобретательское творчество связано с изменением техники, развивающейся по определённым законам» и что «создание новых средств труда должно, независимо от субъективного к этому отношения, подчиняться объективным закономерностям» [4].

Появление ТРИЗ было вызвано потребностью ускорить изобретательский процесс, исключив из него элементы случайности: внезапное и непредсказуемое озарение, слепой перебор и отбрасывание вариантов, зависимость от настроения и т.п. Кроме того, целью ТРИЗ является улучшение качества и увеличение уровня изобретений за счёт снятия психологической инерции и усиления творческого воображения. ТРИЗ не является строгой

научной теорией, а представляет собой обобщённый опыт изобретательства и изучения законов развития науки и техники.

Появление мощных информационных средств ставит на поток разработку технологических способов порождения рекламы, однако, максимальное развитие технологической оснащённости рекламной деятельности приводит к обратным эффектам по отношению к технологической традиции. Спрос на типизированный рекламный продукт становится все меньше. Компьютерная графика, мультимедийные средства вынуждены менять свои функции: они переходят из области технологий самой рекламной деятельности в область инструментов творческой деятельности рекламиста, потому что разработка нового средства рекламы предшествует порождению нового рекламного продукта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Имишнецкая, И.Я. Креатив в рекламе. [Текст] / И.Я. Имишнецкая. - М.: РИП-Холдинг, 2002. – 174 с.
2. Маслоу, А. Мотивация и личность. [Текст] / А. Маслоу. - СПб.: Питер, 2008. – 478 с.
3. Туник, Е.Е. Диагностика креативности. Тест Е. Торренса. Методическое руководство. [Текст] / Е.Е. Туник. - М.: Иматон, 1998. – 170 с.
4. Альшуллер, Г.С. О психологии изобретательского творчества [Текст] / Г.С. Альшуллер, Р.Б. Шапиро // Вопросы психологии. - 1956. - № 6. - С. 37-49.
5. Васильева, М.В. Организация маркетинговой службы в ВУЗе [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. - №1. – С. 3-10

Гудименко Галина Валерьевна

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: (4862)76-22-49

E-mail: galinagudimenko@yandex.ru

G.V. GUDIMENKO

CREATIVITY IN ADVERTISING SPECIALIST

In a saturated market of competitive goods and services, advertising is of particular importance. The article deals with methods that can stimulate the individual to the unconventional thinking, including the learning process. Creativity is one of the most important qualities in advertising, an advantage in the competition.

Keywords: marketing, advertising, creative, advertising specialist.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Imishneckaja, I.Ja. Kreativ v reklame. [Tekst] / I.Ja. Imishneckaja.- M.: RIP-Holding, 2002. – 174 s.
2. Maslou, A. Motivacija i lichnost'. [Tekst] / A. Maslou. - SPb.: Piter, 2008. – 478 s.
3. Tunik, E.E. Diagnostika kreativnosti. Test E. Torrensa. Metodicheskoe rukovodstvo. [Tekst] / E.E. Tunik. - M.: Imaton, 1998. – 170 s.
4. Al'shuller, G.S. O psihologii izobretatel'skogo tvorchestva. [Tekst] / G.S. Al'shuller, R.B.Shapiro // Voprosy psihologii. - 1956. - № 6. - S. 37-49.
5. Vasil'eva, M.V. Organizacija marketingovoj sluzhby v VUZe [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Jekonomicheskie i gumkanitarnye nauki. – 2012. - №1. – S. 3-10

Gudimenko Galina Valer'evna

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Entrepreneurship and marketing»

302020, Oryol, Naugorskoe highway, 29

Numb.: (4862) 76-22-49

E-mail: galinagudimenko@yandex.ru

В.Ф. БОНДАРЕВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены вопросы адаптации российских промышленных предприятий с учетом современной рыночной конкурентной среды.

Ключевые слова: промышленные предприятия, адаптация, конкуренция.

В рыночных условиях важное значение имеет адаптация предприятий в нестабильной внешней среде.

Эффективность хозяйствования будет определяться предприятий возможностью мобилизовать факторы и ресурсы, определяющие потенциальные конкурентные преимущества, к которым действующий хозяйственный механизм невосприимчив. При очевидных преимуществах вертикальной и горизонтальной интеграции высокие затраты, связанные с взаимодействием партнёров, ограничивают рост предприятий, нарушают внутреннюю управляемость. Не сумев справиться с этими трудностями, западные фирмы перешли на путь аутсорсинга, когда с передачей всех неосновных функций другим фирмам компании остаются только разработка видов продукции (брендов), продажа и обслуживание клиентов.

Хозяйствование может быть успешным и в рамках крупных фирм и холдингов, если обеспечить снижение транзакционных издержек и единый ритм производства, то есть уровень производительности труда, который является основным конкурентным преимуществом.

Всё это в совокупности свидетельствует в пользу регулятивной стратегии развития и в то же время требует обоснованной методологической позиции.

При формировании системы индикативного планирования неизбежно встаёт вопрос о соотношении планового и рыночного механизмов, противоречивых в традиционном понимании сущности обоих.

Функционирование рынка в том или ином виде обязательно включает конкуренцию, несёт в себе элементы неопределённости и непредсказуемости. Диалектична и сама природа конкуренции как экономической категории.

Сегодня это понятие трактуется широко: оно обозначает не только конфронтацию и состязательность, но и согласование целей, сотрудничество хозяйствующих субъектов. Ситуации общности и исключительности интересов постоянно как бы «меняются местами», совершенствуются по содержанию и форме, определяя конкретику экономического развития [1].

Можно выделить два «фронта» конкурентной борьбы. Первый - между разными институтами рынка - либеральным и управляемым (метаконкуренция).

К либеральному мы относим эклектическую среду вне сферы индикативного плана - это «внешний фронт», который представляет сочетание элементов остаточного монополизма и мелких фирм.

Такое сочетание, по современным представлениям, является наименее эффективным и дееспособным. Его конкурентные преимущества - конъюнктурные краткосрочные ценовые факторы, связанные с девальвацией национальной валюты и ростом мировых цен на природные ресурсы. В совокупности они в значительной мере определяют темпы экономического роста. Конкурентные правила взаимодействия на «внешнем фронте» вытекают из более высокой производительности труда в сбалансированной системе. Отсюда все конкурентные приёмы, преимущественно конфронтационные, направленные на сужение сферы либерального рынка, экономическое принуждение его к цивилизованным методам

путём предоставления более выгодных условий взамен на соблюдение определённых правил.

Второй «фронт» конкурентной борьбы (внутренний) - между субъектами управляемого рынка, деятельность которых планируется. Анализ показывает, что в высоко сбалансированной системе успех каждого субъекта не всегда приносит выгоду и партнёрам.

Рост доходов конкурентов, предлагающих более выгодные условия, оказывается неразрывно связанным с увеличением конечного выпуска продукции.

Конкуренция на управляемом («внутреннем») рынке проявляется как борьба за «редкие» ресурсы. Они распределяются централизованно, и здесь именно ещё одна, едва ли не основная, сфера действия механизма замен. Но речь уже идёт не только об альтернативных отраслях - поставщиках ресурсов, а об альтернативных предприятиях-субъектах конкурентной борьбы, причём они не обязательно выпускают одну и ту же продукцию. Формальный аппарат межотраслевого баланса переменной структуры остаётся прежним, но отрасли в модели разукрупняются до отдельных институциональных единиц. При этом снимается главное возражение против конкуренции, которое заключается в том, что она будто бы приводит к нерациональному использованию ресурсов. В управляемом рынке всё наоборот. Системное маневрирование позволяет наилучшим образом согласовать локальные и общесистемные интересы. Важно и то, что система не отторгает проигравшего. Он по-прежнему участвует в производстве, барьер входа на рынок не возникает.

По мнению Л.В. Поповой создание внутрисистемной конкурентной среды требует проведения эффективной антимонопольной политики. Формальные методы позволяют уменьшить трудности определения балансов последствий (как положительных, так и отрицательных) слияния или разделения фирм. Экономическая практика показала перспективность так называемых квазиконкурентных рынков, которые обеспечивают как эффективное крупное производство, так и отсутствие монопольной рыночной власти [3].

Квазиконкуренция отличается от совершенной конкуренции тем, что предполагает небольшое число производителей. В то же время относительная лёгкость входа на рынок и выхода из него при существующих резервах производственных мощностей постоянно позволяет поддерживать атмосферу состязательности. Сегодня признаётся, что секрет успеха рыночной экономики вовсе не в форме собственности, а в конкуренции, культивируемой с помощью государства, которое ставит барьеры против всех видов сговоров. В создании «гармоничной олигополии» нельзя полагаться на самоорганизацию, бесконтрольное создание всевозможных ассоциаций и холдингов. Предлагаемый модельный аппарат вполне согласуется с этими ограничениями.

Первый шаг в направлении создания конкурентной среды в регионе на основе методологии индикативного планирования должен заключаться в мониторинге сложившейся структуры производственного комплекса.

Для этого имеют существенное значение:

- наличие замкнутых технологических цепочек;
- степень зависимости от внешних (межрегиональных) поставок и импорта;
- структура производственных мощностей, состояние основных и оборотных фондов;
- характер выпускаемой продукции с обязательной оценкой её технологической и функциональной однородности;
- ёмкость рынка товаров и услуг;
- финансовые оценки конкурентоспособности: цены, прибыли на вложенный капитал, прибыли от продаж, финансовое положение предприятия или фирмы в целом.

Главное в этом перечне с позиции организации конкурентной среды - установление структуры замен. Как это принято в методике системы национальных счетов, каждый хозяйствующий субъект представляется как объединение нескольких «чистых» отраслей. Однако далее эти хозяйствующие субъекты не агрегируются в одну отрасль с усреднёнными нормами, затраты фиксируются в модели в виде отдельных строк и столбцов [2].

По-видимому, наиболее сложным в концепции управляемого рынка является вопрос об экономических нормативах. Сегодня существуют некоторые новые подходы, вытекающие из методологии индикативного планирования в виде тенденций. Зависимость региона от ввоза (включая импорт), растущая глобализация российской экономики делают проблематичной ориентацию на фиксированные цены, но в то же время ограниченно возможной при регулирующей роли государства. При формировании конкурентной среды должна быть предусмотрена определённая политика ценообразования.

В экономике сложилась традиция исследования ценовых закономерностей свободного рынка с учётом балансовых связей. Так, модель общего равновесия Вальраса-Леонтьева объединяет функции потребительского спроса на товары, функции предложения производственных факторов, цены и издержки производства. При либеральном подходе цель исследования - определение условий ценового равновесия, причём ограничения по ресурсам не учитываются. Существуют самые разные частные варианты, однако многие вопросы устойчивости свободного рынка ещё не изучены. Теория рыночного равновесия носит абстрактный характер, поскольку в действительности на цены оказывают влияние самые разные факторы, в том числе фактор ожидания.

В схеме «затраты-выпуск» цены играют роль измерителей, не влияющих на физические объёмы, они не являются управляющими параметрами. Роль последних выполняют расходные коэффициенты и отраслевые мощности (в динамических моделях). Именно в вопросе о ценах как в фокусе сосредоточены противоречия между плановым и рыночным подходами:

Представляется существенным рассмотреть соотношения регулятивное и либерализма в индикативном планировании. В директивном плане предусматриваются полная информация о нормах и ресурсах, фиксированные цены; чистая конкуренция - свободные цены, неограниченные ресурсы, отсутствие системной управленческой информации.

Характеризуя качество региональной статистики, следует отметить заметный уровень нелегальной и неучтённой экономической деятельности, то есть некоторые черты свободного рынка. Логично поэтому предусмотреть в регулируемом рынке ценовые индикаторы, относительно которых возможны некоторые колебания в соответствии с конъюнктурой. Никогда не удастся определить «абсолютно справедливую» цену. В каждом отдельном случае цена будет во многом зависеть от фазы жизненного цикла и качества изделия, искусства и опыта менеджера, социальной направленности маркетинга, региональной политики в целом.

Однако при любом варианте ценовые решения должны находиться внутри некоторой области пространства цен, определяющей гомеостазис системы. Выход за её пределы означал бы деструктивное экономическое поведение людей (забастовки, снижение качества работы, бойкот товаров, и т. д.).

В системе индикативного планирования получает дополнительное обоснование политика удовлетворения спроса путём направленных структурных сдвигов (государственное регулирование). Цена же до известной степени утрачивает свою регулирующую функцию, обнаруживая более тесную связь с уровнем издержек.

Таким образом, адаптация предприятий в современных рыночных условиях должна учитывать особенности конкуренции и ценообразования на различных рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций [Текст] / Под общей ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с.
2. Смирнов, В.Т. Интерактивный бизнес и транзакционные издержки [Текст] / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, П.А. Побережный, В.И. Романчин – Орел: ОрелГТУ, 2006. – 136 с.
3. Попова, Л.В. Приоритеты инновационного общества и перспективы модернизации экономики [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №4. – С. 3-14

Бондарев Владимир Фролович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор

кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

V.F. BONDAREV

ECONOMIC THEORY OF ADAPTATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS

The questions of adaptation of Russian industrial enterprises, taking into account the current market competitive environment.

Keywords: *industrial plants, adaptation, competition.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций [Текст] / Под обшей ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб: NC «Planetarnyj proekt», Orel: OrelGTU, 2007. – 336 с.
2. Smirnov, V.T. Interaktivnyj biznes i transakcionnye izderzhki [Текст] / V.T. Smirnov, I.V. Soshnikov, P.A. Poberezhnyj, V.I. Romanchin – Orel: OrelGTU, 2006. – 136 с.
3. Popova, L.V. Prioritety innovacionnogo obwestva i perspektivy modernizacii jekonomiki [Текст] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitranye nauki. – 2011. - №4. – S. 3-14

Bondarev Vladimir Frolovich

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the

Department «Economic theory and personnel management»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Numb.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

И.Ю. СИЗОВА

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье раскрываются причины и факторы финансовой глобализации и особенности ее влияния на мировое хозяйство и перспективы развития экономики России. Раскрываются внутренние противоречия финансовой глобализации, и на этой основе показываются истоки и особенности современного мирового финансово-экономического кризиса. Обосновывается идея разработки комплекса мер по раннему предупреждению кризисных явлений на российском финансовом рынке.

Ключевые слова: финансовая глобализация, мировое хозяйство, финансовая экономика, валютно-финансовые отношения, мировой финансово-экономический кризис.

Россия вступила в стадию построения сформировать в стране конкурентоспособную по мировым стандартам финансовую систему. Без нее экономика будет испытывать неотвратимые колебания и не сможет адекватно реагировать на глобальные вызовы. В настоящее время финансовая глобализация стала главной движущей силой развития мировой экономики, уровень которой достиг определенной зрелости. Система глобального финансового рынка переживает свой по существу первый крупный системный кризис. Масштабы явления еще нельзя вполне адекватно оценить. Можно только совершенно определенно констатировать, что современный мир столкнулся с принципиально новым экономическим процессом.

Высокая динамика и растущий объем валютных и евровалютных рынков, банковских депозитов в иностранной валюте, средств, привлеченных с международного финансового рынка, совокупных ресурсов институциональных инвесторов, доли иностранных ресурсов в социально-экономическом развитии отдельных стран является достаточным свидетельством ускоряющегося развития финансовой глобализации. В течение последних двух десятилетий финансовая глобализация находится в центре внимания экономистов международных финансовых организаций и правительств разных стран, поскольку, финансовые кризисы, произошедшие во второй половине 90-х гг. XX века в ряде развивающихся стран, дестабилизировали не только свои финансовые системы, но и финансовые системы других стран, в том числе и из других регионов мира, и тем самым доказали существование финансовой глобализации и актуализировали проблемы её влияния на мировую и национальные экономики.

Глобализационные процессы оцениваются неоднозначно. Ее воздействие на экономики стран может быть как положительным (способствует росту объемов международных потоков капитала и снижению издержек финансового посредничества), так и отрицательным тенденциям (перенос кризисных явлений между национальными экономиками, осложнение разработки и реализации эффективной национально-государственной экономической политики). Финансовая глобализация, как правило, определяется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; неуравновешенностью текущих платежных балансов, нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, осуществления слияний и поглощений компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям. В настоящее время активно развивается процесс финансовой глобализации, поддерживаемый наиболее авторитетными международными финансовыми институтами (Группой Всемирного банка, МВФ, ВТО и др.), которые располагают огромными финансовыми, политическими и административными ресурсами, обслуживают интересы ведущих экономически развитых стран и крупных ТНК и ТНБ, оказывают серьезное влияние на характер происходящих в мире событий.

Существенно повысилась роль мирового финансового рынка в аккумуляции и перераспределении межстрановых потоков денежного капитала. Денежный капитал в рамках финансового выполняет определенную функцию: он обеспечивает непрерывное воспроизводство промышленного капитала. Следствием этого стал беспрецедентный рост мирового финансового рынка. Суточный объем сделок на валютном рынке увеличился с 10-20 млрд долл. в 1979 году до 2 трлн долл. в 2010 году, вдвое превысив мировые валютные резервы. Объем международного кредитования (банковского кредита и облигационных займов) за последние два десятилетия возрос в 15-20 раз. Глобализация фондовых рынков сопровождается увеличением межстрановых портфельных инвестиций в ценные бумаги. Рынок производных финансовых инструментов достиг огромных масштабов (около 600 трлн долл.) [1]. Значительно возросла концентрация финансовых операций в ведущих мировых финансовых центрах (Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Лондон, Цюрих, Люксембург, Сингапур, Токио и др.), а также в офшорных зонах (Карибский бассейн, Западная Европа).

На мировом финансовом рынке большая часть капиталов перераспределяется между крупными институциональными инвесторами (ТНК, ТНБ, инвестиционными, пенсионными и страховыми фондами, инвестиционными компаниями и взаимными фондами), которые аккумулируют денежные ресурсы корпораций и населения и вкладывают их в разные финансовые активы с целью получения прибыли. В условиях глобализации усиливается взаимосвязь между движением валютных курсов, процентными ставками и котировками акций в разных странах. Усилились тенденции к отрыву деятельности мирового финансового рынка от процесса воспроизводства (масштаб мирового финансового рынка более чем в десять раз превосходит мировой ВВП). Это также проявляется в ослаблении связи валютно-кредитных финансовых операций с реальным сектором экономики и снижении уровня государственного регулирования в условиях либерализации. Ко всему прочему при кризисных потрясениях эти негативные тенденции распространяются на разные его сегменты, что отрицательно влияет на участников рынка и социально-экономическое развитие различных стран.

На основе изучения причин и последствий кризисных явлений установлено снижение эффективности государственного регулирования мирового финансового рынка. Неспособность крупнейших мировых финансовых институтов противостоять кризисным процессам вызвала необходимость пересмотра принципов регулирования мирового финансового рынка. В частности, вызывает интерес опыт США по реформированию банковского сектора, в котором предусматривается запрещение коммерческим банкам совершать сделки на финансовых рынках за свой счет; ограничение активности и объемов инвестиций прочих видов финансовых учреждений на финансовых рынках; запрещение коммерческими банками инвестировать в хедж-фонды или фонды частных инвестиций; запрещение сделок слияний и поглощений, если в результате таких сделок возникнет лицо, обязательство которого будут превышать 10% обязательств всей финансовой системы. Следовательно, можно говорить, что функциональные и институциональные особенности мирового финансового рынка проявляются в следующем: функциональные – в отрыве деятельности мирового финансового рынка от процесса воспроизводства, виртуализации международных финансовых операций, ориентации участников на высокодоходные спекулятивные операции, и институциональные – в усилении лидирующей роли ведущих ТНК и ТНБ на мировом финансовом рынке, усилении активности государственных и негосударственных институтов на мировом финансовом рынке.

Обобщая условия и причины проявления и дальнейшего разрастания финансового кризиса, можно видеть, что страны Западной Европы, МВФ, правительство Российской Федерации предпринимают серьезные попытки противостоять негативным последствиям проявления мирового финансового кризиса 2008 года и его обострения в конце 2011 года, сначала в отдельных странах Евросоюза (Греция, Португалия, Испания, Италия,) затем в странах Восточной Европы (Венгрия) и России. Стоит принять как факт то, что кризис перекинулся с южных стран и на восточноевропейские страны

Евросоюза. Можно наблюдать осуществление дифференцированных траншей финансовых ресурсов из стран по направлению увеличения ресурсов Международного валютного фонда, и ресурсов МВФ в виде финансовой помощи странам еврозоны с целью предотвращения долгового кризиса (табл. 1)

Таблица 1 - Объемы финансирования мер по стабилизации экономики стран еврозоны в 2011 году, млрд евро [2]

Страна	Поступило финансовых средств из МВФ	Поступило финансовых средств в МВФ
Норвегия		55
Германия, Франция, Швеция, Нидерланды Чехия, Дания,		150
Польша		6
Россия		10
Венгрия	15-20	

Глава Международного валютного фонда Кристин Лагард заявила, что человечество на грани депрессии, подобной той, которая была в 1930-е годы прошлого века. Такой прогноз вполне может сбыться и негативным образом повлиять на российский рынок: «Российская экономика во многом является производной от экономики мировой, и глобальное ухудшение ситуации не может нас не затронуть. Тут достаточно вспомнить 2009 год, когда на фоне глобального кризиса российская экономика показала очень резкое снижение. Сейчас ситуация представляется несколько иной. По всей видимости, глобальные, в первую очередь, развитые экономики, и, в первую очередь, экономики Европы могут уже в следующем году оказаться если не в рецессии, то в состоянии стагнации. Безусловно, этот фактор негативно отразится на России, и если не будет каких-то резких внешних шоков, российская экономика теоретически может продолжать расти, хотя, наверное, темпами более медленными, чем в этом году – на уровне пары процентов» - подтвердил начальник отдела анализа рынка долговых инструментов «ТКБ капитал» Алексей Павлов [2]

По мнению аналитиков, мировая нестабильность и политические риски в ближайшие год-два погрузят Россию в рецессию. Так, в 2011 году российский фондовый рынок традиционно следовал за настроениями на зарубежных площадках, а инвестиционная привлекательность нашей страны зависела от цен на нефть, составляющей – 126 доллара за баррель марки Brent в апреле. На благоприятном внешнем фоне за первые 3,5 месяца индекс ММВБ прибавил 10,2%, а индекс РТС – 20%. На этом фоне экономика России в целом выглядела оживленно. Так, в I квартале рост ВВП составил 4,1%. [2]

Однако начиная с мая ситуация в российской экономике начала ухудшаться, среагировав на возникшие негативные внешние факторы. Среди основных выделяются такие как: разрастание долгового кризиса в еврозоне, замедление темпов экономического роста в США и Китае, японская катастрофа на АЭС «Фукусима».

Важными внутренними факторами, усилившими резкое сжатие капитализации российского рынка акций, стали существенный отток капитала из страны (который по итогам года может превысить 80 миллиардов долларов), а также низкий уровень прямых инвестиций в экономику (на уровне 1% ВВП). При этом надежды на эффект от приватизации госпредприятий не оправдали себя. Из утвержденной в 2010 году программы продажи активов на общую сумму около 30 миллиардов долларов было реализовано лишь 10% акций ВТБ на 3,3 миллиарда долларов.

Однако относительно стабильные цены на нефть в течение всего 2012 года (средняя цена Urals составила 110 долларов за баррель) позволили сформировать профицитный бюджет (0,9% ВВП), увеличить торговый баланс (8,9% г/г) и счет текущих операций (на 33,8% г/г). [2]

Стоит отметить, что в настоящее время Россия торгуется с существенным дисконтом по сравнению с основными развитыми и развивающимися рынками. Такой дисконт

объясняется именно высокими рисками российской экономики и политической системы, а также ожиданиями снижения цен на нефть. Уже в следующем году прогнозируется дефицит бюджета, ведь для сведения его в «нули» нужна цена Urals на уровне 110 долларов за баррель (при курсе 31 рубль за доллар), достижение которого выглядит крайне сомнительно на фоне скатывания мировой экономики в рецессию. После опубликования Банком России оценки платежного баланса за третий квартал 2011 г. стали просматриваться первые симптомы приближающегося кризиса – сжатие импорта и дефицит внешнего финансирования. [2]

Виртуализация финансовых операций усилила риски возникновения кризисных проявлений в условиях высокой мобильности и нестабильности международных потоков денежного капитала, особенно спекулятивного. Увеличение количества участников сделок и их объема, диверсификация финансовых инструментов, гипертрофия рынка производных финансовых инструментов способствуют на фоне кризисной ситуации повышению уровня потерь. В результате цепной реакции кризисные потрясения финансового рынка стремительно распространяются по всему миру. Высокую степень взаимозависимости наглядно показывают валютные, кредитные и фондовые рынки, которые практически синхронно реагируют на изменение базовых макроэкономических параметров и рыночных реалий в развитых странах, денежные единицы которых используются в качестве мировых резервных валют.

Современный мировой финансово-экономический кризис продемонстрировал, какое место занимают международные финансовые организации в антикризисном регулировании мировой экономики, в том числе в регулировании финансового рынка. Вскрылись недостатки в деятельности мирового финансового рынка, обозначилась необходимость совместного, международного и, в известной мере, наднационального регулирования мировой экономики.

Экономистами доказано, что современный мировой финансовый рынок обеспечивает значительные объемы межстранового перераспределения денежных капиталов, что способствует распространению финансовых рисков, проявляющихся особенно в условиях кризисных потрясений [3].

Развитие теории мирового финансового рынка как важнейшего института глобальной экономики позволяет предпринимать некоторые, пока еще не достаточно развернутые, шаги по пути предотвращения внешних и внутренних угроз, которые могут ускорять или замедлять темпы экономического развития, а также стремительно распространять кризисные явления по миру, распространяясь по цепочке на другие страны, независимо от уровня их развития.

В условиях глобализации и современного финансово-экономического кризиса происходит серьезная переоценка роли мирового финансового рынка. Это объясняется целым рядом причин. В частности, выросли объемы спекулятивных и виртуальных сделок, направленных не на перераспределение денежного капитала в приоритетные проекты, а на обогащение его участников; усилилась тенденция к отрыву мирового финансового рынка от реальной экономики; возросли диспропорции воспроизводства; усугубилась нестабильность национальных и мировой экономик; увеличились риски кризисных потрясений в разных его сегментах: фондовом, кредитном, валютном, страховом; произошел переход мировой экономики к снижающемуся циклу развития. В результате этого на проходящих саммитах G-20, состоявшихся в 2009-2010 гг., было акцентировано внимание на необходимости оздоровления финансового рынка за счет ужесточения регулирования, повышения доверия к мировым финансовым рынкам, развития международного сотрудничества в регулировании, и, что очень актуально сегодня – за счет реформирования международных финансовых институтов в целях повышения их роли в регулировании мирового финансового рынка, унификации международной финансовой статистики, совершенствования стандартов учета и отчетности, формирования международного стабилизационного фонда.

Складывающиеся тенденции к усилению целостности и взаимозависимости мирового

хозяйства и его составного элемента – мирового финансового рынка приобрели новые качества, характерные для глобализации. Диалектика данного процесса заключается в том, что в противовес глобализации возникает контртенденция – регионализация экономики в целях защиты национальной экономической безопасности и противодействия нормам межгосударственного регулирования отношений. [3]

Рассмотрение влияния финансовой глобализации на перераспределение международных потоков денежного капитала, наблюдаемое на российском и мировом финансовых рынках, подтвердило значительное увеличение масштабов деятельности мирового финансового рынка в связи с возрастанием мирового ВВП. Вместе с тем, данная ситуация показала недостаточную эффективность международных финансовых организаций (ВТО, МВФ, ВБ, международных банков развития и др.) в регулировании мирового финансового рынка и противодействии финансовым манипуляциям. Деятельность международных финансовых институтов, особенно МВФ и ВБ, подвергается критике со стороны мирового сообщества, прежде всего в связи с тем, что они не сумели разработать систему раннего оповещения об угрозе наступления финансового и валютного кризиса и не сумели предложить комплекс действенных мер по его преодолению. Неэффективной признана деятельность МВФ в качестве кредитора развивающихся стран, поскольку выданные им кредиты часто оседали в международных банках вместо того, чтобы быть направленными на своевременное реформирование экономики.

Участники форумов «Группы 20», состоявшихся в Лондоне, Вашингтоне, Питтсбурге, Торонто, констатировали, что разразившийся мировой финансовый кризис показал неэффективность существующей системы международного наднационального регулирования международных экономических отношений, которая нуждается в существенной модернизации. Поэтому было принято решение создать систему коллективного межгосударственного регулирования.

Как было показано выше, нынешний финансовый кризис потребовал значительных государственных интервенций в деятельность мирового финансового рынка и определил необходимость совместных согласованных действий правительств различных стран в противодействие проявившимся в кризисный период протекционистским тенденциям.

Нельзя не согласиться с экспертами, что, несмотря на активное развитие в последние годы финансового рынка России, усложнение его инфраструктуры, увеличение количества участников и роста объемов торгов, по-прежнему существует необходимость в совершенствовании основных механизмов всех его сегментов в целях обеспечения конкурентоспособности на международном уровне.

Интеграция российского финансового рынка в мировой как объективный процесс оказывает позитивное влияние на развитие национальной экономики и станет надежной основой для привлечения иностранных инвестиций, выхода российских компаний и банков на мировой финансовый рынок, повышения уровня устойчивости финансового рынка. Формирование благоприятных условий для привлечения иностранного капитала будет способствовать созданию мирового финансового центра в Москве.

Но главной задачей для повышения эффективности и привлекательности российского финансового рынка является обеспечение увеличения его капитализации. В частности, полезно использовать мировую практику публичных размещений акций, в том числе с участием иностранного капитала.

Кроме того интеграция России в систему международного регулирования финансового рынка, работа по реализации рекомендаций, предложенных на саммитах «Группы 20» позволила разработать комплекс мер по раннему предупреждению кризисных явлений на российском финансовом рынке.

В результате обобщения выявленных особенностей развития мирового финансового рынка можно сделать вывод о том, что главные проблемы, эффективной деятельности финансовых рынков, пока остаются до конца не решенными. Попытки обсуждения направлений и перспектив развития мирового финансового рынка на международном уровне

не до конца проработаны: четких целей в полной мере установить пока не удалось, соответственно и не были разработаны планы по их реализации. Тем не менее, поиск выхода из финансового кризиса России в условиях финансовой глобализации показал, что именно выявленные тенденции развития мирового финансового рынка предопределяют необходимость пересмотра ключевых направлений развития и регулирования мирового финансового рынка, внедрения новых форм международного взаимодействия, направленных на коллективное решение проблем, с учетом интересов различных стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2010: Nominal GDP list of countries. Data for the year 2010 [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/data/changes.htm>
2. Финансовые новости [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: Internet resource <http://finance.tltnews.ru/news/article264DC/default.asp>
3. Шведов, Д.С. Основные направления повышения конкурентоспособности российского финансового рынка в условиях глобализации экономики [Текст] / Д.С. Шведов // Финансы и кредит. - 2010. - № 29. - С. 71– 77

Сизова Ирина Юрьевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»
Доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Мировая экономика и статистика»
302020, г. Орел, Наугорское ш., 40
Тел.: (4862) 41-98-74
E-mail: meis@ostu.ru

I. Y. SIZOVA

FEATURES OF THE IMPACT OF FINANCIAL GLOBALIZATION ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

The article describes the causes and factors of financial globalization and especially its impact on the world economy and prospects for Russian economic development. Reveal the internal contradictions of financial globalization, and on this basis shows the origins and characteristics of the current world financial crisis. Substantiates the idea of developing a set of measures for early prevention of crises in the Russian financial market.

Keywords: financial globalization, the world economy, financial economics, monetary and financial relations, the global financial crisis.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2010: Nominal GDP list of countries. Data for the year 2010 [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/data/changes.htm>
2. Finansovye noavosti [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://finance.tltnews.ru/news/article264DC/default.asp>
3. Shvedov, D.S. Osnovnye napravlenija povyshenija konkurentosposobnosti rossijskogo finansovogo rynka v uslovijah globalizacii jekonomiki [Tekst] / D.S. Shvedov // Finansy i kredit. 2010. № 29. – S. 71– 77

Sizova Irina Yr'evna

State University-ESPC
Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department «World Economy and statistics»
302020, Orel, Naugorskoe highway, 40
Numb.: (4862) 41-98-74
E-mail: meis@ostu.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагается перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- Сведения об авторах приводятся в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
 - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
 - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
 - не применять произвольные словообразования;
 - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unprk.ru.

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции. Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части ГК

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Корректор, компьютерная верстка
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.04.2012 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65