

**Саратовский государственный университет
им. Н.Г.Чернышевского**

Экономический факультет

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник научных статей

*Материалы
научно-практической конференции
студентов, магистров и аспирантов*

6 апреля 2012 года

Саратов 2012

УДК [33+005] (082)
ББК 65 я 43+65.05 я 43
Э 40

Рецензенты:
к.э.н., доцент Е.В. Огурцова
к.э.н., доцент О.С. Алексеева

Печатается по решению научно-методической комиссии
экономического факультета Саратовского государственного
университета им. Н.Г. Чернышевского (протокол № 5 от 28.05.2012)

Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы. Сб.
науч. статей студентов, магистров и аспирантов. / Под ред. доцента О.Ю.
Челноковой. – Саратов: Издательство «Саратовский источник», 2012. – 149 с.

ISBN 978-5-91879-195-0

Сборник подготовлен по материалам научно-практической конференции
«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы».

В сборнике рассматриваются актуальные проблемы и перспективы
развития национальной экономики России. Широко представлены вопросы
теории и практики управления современными организациями. Анализируются
проблемы финансового обеспечения экономических систем.

Сборник предназначен для студентов, магистров и аспирантов, а также
всех интересующихся проблемами и тенденциями развития современной
экономики и управления.

УДК [33+005] (082)
ББК 65 я 43+65.05 я 43

ISBN 978-5-91879-195-0

Саратовский государственный
университет им. Н.Г. Чернышевского, 2012

РАЗДЕЛ I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.Ю. Алексеева

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Экономическая теория»

ПРОТИВОРЕЧИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

В последнее время российский рынок труда становится заметно активнее, что обуславливается выходом страны из кризиса. Однако существует ещё множество проблем, такие как: низкий уровень заработной платы, теневые формы занятости, безработица, в том числе и скрытая, задолженность по заработной плате и другие.

Одно из главных противоречий рынка труда – его диспропорциональность. Прежде всего, это диспропорциональность территориального распределения труда. Так, наиболее низкие показатели безработицы за период с 2000 по 2011 г. отмечены в Центральном федеральном округе. За указанный период он снизился с 7,8 до 4%. Однако наибольшие показатели уровня безработицы и наименьшую динамику в его снижении за данный период демонстрировали Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа: с 20,4 до 14,9% и с 12,8 до 7,7% соответственно. В целом за этот период показатель безработицы снизился с 10,6 до 6,6%.

Наиболее высокая концентрация рабочей силы отмечается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах (47%), т.к. это экономически наиболее благополучные регионы с более высоким уровнем жизни и наименьшим уровнем безработицы. Они выступают центрами притяжения потоков российской и иностранной рабочей силы (преимущественно Москва и Московская область, сконцентрировавшие в докризисный период, по различным оценкам, около четверти всех вакансий в России). В то же время возникает проблема дефицита рабочей силы в восточной части нашей страны. Данная задача становится особенно актуальной и потому, что данные регионы достаточно богаты сырьевыми ресурсами, дальнейшая разработка и использование которых требует наличия квалифицированной рабочей силы. А складывающаяся трудодефицитная ситуация на рынке труда вкупе с отрицательными демографическими тенденциями осложняет возможности прогрессивного развития всего восточного региона [1, с.60].

Ещё одним противоречием российского рынка труда является несоответствие формального и реального образования. Рынок труда и подготовка учебными заведениями специалистов почти не имеют никакой взаимосвязи. В 2011 г. безработица возрастной группы до 20 лет составила 35,0%, а от 20 до 24 лет – 12,8%, при этом 11% из них имеют высшее профессиональное образование, а ведь это люди, только что закончившие учебные заведения и ищущие применение своим знаниям. Для решения этой

проблемы необходимо повысить эффективность предоставления образовательных услуг в соответствии с потребностями рынка труда, увеличить конкурентоспособность в системе дополнительного профессионального образования [2, с.10].

Институциональные проблемы российского рынка труда во многом определяются ограниченным влиянием на него таких институтов, как государственная и негосударственные службы занятости населения, профсоюзные организации работников и работодателей. Например, в отделения государственной службы занятости обращаются около трети всех безработных (за период с 2000 по 2011гг. этот показатель увеличился с 26,1 до 37%), что существенно ниже аналогичных показателей других стран. Деятельность частных кадровых агентств также не вполне способна заполнить возникающую нишу (2,6% в 2010г.), поскольку полностью не преодолена проблема низкого уровня доверия населения к значительной части таких учреждений, а также относительно высока стоимость их услуг [3, с.136].

Рынку труда в Саратовской области в целом присущи те же проблемы и противоречия, что и по всей России в целом. Потребность в рабочих кадрах на предприятиях региона в 2010 г. составила 46,3 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 2009 г. на 3,2%. При этом наиболее емкими по использованию трудовых ресурсов являются рынки труда г.Саратова, а также крупных районов области, для которых характерен широкий спектр имеющихся вакансий как для инженерно-технических рабочих и служащих, так и по рабочим специальностям. По состоянию на 30 марта 2011 года численность безработных, состоящих на учете в службе занятости, составила 19586 чел., уровень безработицы – 1,4% (по России – 2,2%). Развитие рынка труда региона происходит под влиянием внутриобластного (54,4%), межрегионального (33,4%), а также международного (12,2%) перераспределения населения и рабочей силы. Качественная структура иностранной рабочей силы и основная группа стран ее выхода (Казахстан, Азербайджан, Киргизия, Узбекистан, Украина) аналогична общероссийским показателям. Отраслевое распределение иностранной рабочей силы в регионе происходит неравномерно: большая часть ее сосредоточена в таких отраслях, как сельское хозяйство – 34,2% и строительство – 19,4%, в то время как по России данные показатели составляют 9,1 и 36,3% соответственно.

Таким образом, для решения всех существующих на российском рынке труда диспропорций необходим комплекс мероприятий по стимулированию его спроса и предложения, его структурному и институциональному изменению. От того, насколько эффективно будет выстроена политика на рынке труда и как в ней будут учтены вопросы регулирования всех его процессов, зависят не только состояние национального и региональных рынков труда, эффективность использования трудовых ресурсов России, но и темпы развития экономики, региональные пропорции экономического развития.

Список литературы

1. Севрюкова Е.Ю. Развитие российского рынка труда под влиянием

территориального распределения рабочей силы: основные тенденции // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. - №8(70). – С.60-63.

2. Иванова И. Рынок труда и рынок образования: как устранить дисбаланс // Поволжская академия государственной службы. – 2004. - №7. – С.3-10.

3. Коровкин А.Г., Долгова И.Н., Королев И.Б., Подорванова Ю.А., Полежаев А.В. Занятость и рынок труда в России: проблемы и ограничения // Проблемы прогнозирования. - 2005. - № 5. - С. 119-142.

Д.К. Бекесова

студентка 5 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Вопросы экономической интеграции в современном мире можно отнести к числу дискуссионных, неоднозначно воспринимаемых в различных странах и регионах. Вместе с тем мировая практика свидетельствует, что именно крупные компании формируют совокупный спрос и предложение, определяют важнейшие предпосылки для победы в конкурентной борьбе. В масштабах мировой экономики мелкие и средние предприятия составляют 80% всех предприятий, но на их долю приходится всего 12% общего делового оборота. В то же время 20% крупнейших компаний осуществляют 88% мирового делового оборота [4, с. 75]. В России происходит активный процесс концентрации производства и капитала. Отечественная экономика сегодня – это экономика крупных хозяйствующих субъектов. Пять крупнейших собственников контролируют 35% объема продаж и 18% занятости; десять – соответственно, 46% и 25 %; двадцать – 59% и 33% [4, с. 76].

Актуальность темы исследования определяется тем, что до недавнего времени в экономике России преобладала вертикальная интеграция. Однако в настоящее время на российском рынке интеграционных процессов наблюдается тенденция превалирования сделок по направлению горизонтальной интеграции над другими видами интеграции. Поэтому представляется целесообразным изучить специфику развития горизонтальной интеграции в современной экономике России. Для выявления особенностей развития горизонтальной интеграции в современной экономике России, рассмотрим основные направления интеграции (горизонтальная, вертикальная, круговая и параллельная) в период с 2004 по 2011 гг. (рис. 1).

Как видно из приведенных показателей, в период с 2004 по 2011 гг. наиболее интенсивно в России происходит горизонтальная интеграция. Многие горизонтально интегрированные сделки 2004 – 2005 гг. нередко приводили к фактически монопольной структуре рынка. Данный период – это время образования гигантских монополий [1, с. 273]. Необходимо отметить, что с



Рис. 1. Направления интеграции в России в 2004–2011 гг. (количественная доля, % от общего числа сделок) [5]

2007 г. происходит снижение количественной доли горизонтально-интегрированных сделок. Так, если в 2005 г. доля сделок горизонтального направления составила 72,4% от общего количества сделок, то в период кризиса 2008 г. – 61,1%, а в 2011 г. – 47,8%. В 2008–2009 гг. наблюдается всплеск интеграционных сделок, которые носили конгломератный характер и объективно были обусловлены перераспределением собственности в условиях экономического кризиса.

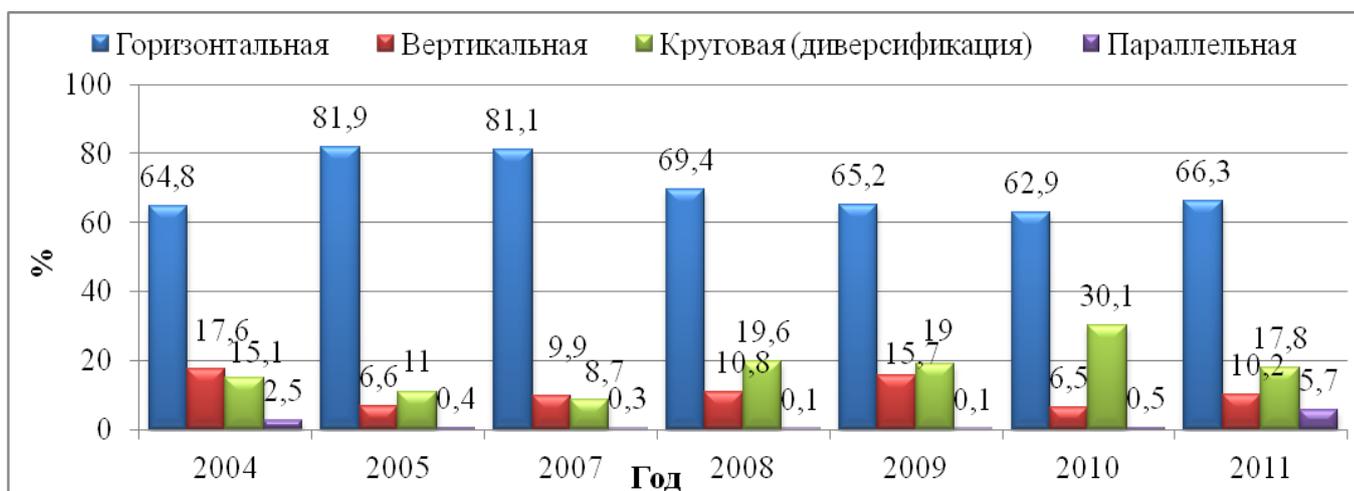


Рис. 2. Направления интеграции в России в 2004–2011 гг. (стоимостная доля, % от общей стоимости сделок) [5]

Как видим из приведенного рис. 2, в 2011 г. по стоимости около 66,3% интеграционных сделок компаний признаются горизонтальными, а по количеству сделок их доля составляет 47,8% (рис.1). Эти данные свидетельствуют о том, что горизонтально интегрированные сделки характеризуются большими масштабами единичной сделки по сравнению альтернативными видами интеграции компаний [2, с. 24]. Эта тенденция просматривается на протяжении всего рассматриваемого периода.

Если в отрасли преобладает горизонтальная интеграция, это свидетельствует о том, что пройдена первоначальная фаза раздела рынка, и

дальнейший рост возможен лишь за счет экономии на масштабах деятельности [3, с. 34]. При этом конкуренция высокая, и существует масса возможностей для удачных приобретений. Данная тенденция проявляется в период экономического подъема, благоприятной рыночной конъюнктуры, что мы и наблюдаем в 2004 – 2008 гг. до наступления мирового финансово-экономического кризиса. Необходимо отметить, что горизонтально-интегрированная структура становится слишком зависимой от развития рынка, и в случае снижения прибыльности отрасли понесет значительные убытки вследствие невозможности скорого выведения капитала из неприбыльных отраслей. Так, в период кризиса 2008 г. произошло резкое снижение прибыльности многих отраслей, вследствие чего многие горизонтально-интегрированные структуры понесли значительные убытки. Это явилось причиной снижения количественной доли горизонтально интегрированных сделок в период кризиса 2008 г. и последующие годы. Снижение доли горизонтально-интегрированных сделок после 2006 г. связано также с ужесточением антимонопольного законодательства в отношении экономической концентрации.

Преобладание горизонтальных сделок означает, что в большинстве отраслей полным ходом идет укрупнение бизнеса. В первую очередь данная тенденция касается нефтегазовой отрасли, которая, видимо, еще долго останется лидером на рынке интеграционных процессов. Процессы горизонтальной интеграции ярко выражены в телекоммуникационной (выход крупных игроков на региональные и международные рынки) и пищевой отраслях. В банковской сфере происходит постепенная скупка региональных банковских сетей столичными компаниями.

Следует отметить высокую долю участия государства в интеграционных сделках. В 2011 г. было зафиксировано 261 сделка с участием государства, что на 37% больше, чем в 2010 г. При этом стоимостной объем рынка интеграционных процессов с участием государства в 2011 г. составил 18,8 млрд. долл. (на 253% больше данных 2010 г.) [6]. Также необходимо отметить, что большинство сделок с участием госкомпаний происходит путем горизонтальной интеграции (как по количеству сделок, так и по их стоимости), что соответствует общероссийской тенденции развития рынка интеграционных процессов.

Проведенный анализ позволяет выявить следующие особенности развития горизонтальной интеграции: во-первых, преобладание количественной и стоимостной доли горизонтально-интегрированных сделок над другими видами интеграции; во-вторых, сделки по горизонтальной интеграции характеризуются большими масштабами единичной сделки по сравнению с альтернативными видами интеграции хозяйствующих субъектов; в-третьих, наблюдается тенденция снижения доли горизонтально-интегрированных сделок и возрастание доли сделок по направлению круговой интеграции; в-четвертых, горизонтально-интегрированные сделки увеличиваются в период экономического подъема и снижаются в кризисный период; в-пятых, необходимо отметить, что большинство сделок с участием госкомпаний

происходит путем горизонтальной интеграции (как по количеству сделок, так и по их стоимости), что соответствует общероссийской тенденции развития рынка интеграционных процессов.

Список литературы

1. Абдулов Р. Э. Слияния и поглощения как инструменты конкурентной борьбы //Вестник Института экономики РАН. 2009. №3. С. 266 – 279.
2. Блинова И.С. Направления интеграции производственного капитала в современной России //Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. 2010.Том 10. Выпуск 1. С.22 – 25.
3. Кашкарева Е. А. Современные тенденции развития сделок по слияниям и поглощениям в России //Экономические проблемы и решения. 2006. №6. С. 30 – 38.
4. Поликарпова М.Г. Современное состояние и направления развития интеграционной деятельности в российской экономике //ЭКО. 2010. №2. С. 75 – 84.
5. Составлено автором по данным российской независимой аналитической группы ReDeal Group. URL: <http://www.mergers.ru>.
6. Российская независимая аналитическая группа ReDeal Group. URL: <http://www.mergers.ru>.

А.В. Высотская

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В СИСТЕМУ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Процесс интеграции России в мировую экономику происходил и происходит достаточно сложно и во многом стихийно. В процессе рыночной трансформации выживали наиболее ликвидные отрасли, связанные с экспортом необработанного сырья и полуфабрикатов. Констатация топливно-сырьевой ориентации экономики стала общим местом. Больше четверти ВВП России - это результат продажи на мировом рынке газа, нефти, металлов, леса и других сырьевых продуктов. Результат: крайне высокая зависимость нашей страны от колебаний цен на основные экспортные товары, от импорта потребительских товаров, технологий и сложной продукции. В российском импорте увеличивается объем поступления вредных для здоровья человека товаров, в то время как в экспорте стабильно растет доля неблагоприятных в экологическом отношении отраслей. Так, строительство и демонтаж составляют 36% в структуре отходов, горная промышленность и разработка карьеров - 28% [4]. Рентный характер российской экономики позволяет безболезненно списывать большие потери, не неся за это ответственности.

Подобное участие в международном разделении труда никак не соответствует долгосрочным интересам страны, ее возможностям в мировом экономическом сообществе. Россия обладает рядом преимуществ, позволяющих занять должное место в системе международных экономических отношений: развитая научно-техническая база, высокая степень обеспеченности сырьем и энергоресурсами, высокий кадровый потенциал, в особенности в сфере точных наук, инженерно-технической области, достаточно высокий показатель "индекса человеческого развития".

Россия становится активным участником формирования новой конфигурации мировых экономических центров, что требует смены реактивной и ситуативной экономической политики на проактивную и стратегически ориентированную. Необходимо развивать идею широкого использования внешних ресурсов для резкого ускорения развития в рамках национальных приоритетов, изучая как ведущие отрасли экономики стран, так и их ключевые конкурентные преимущества в системе МРТ. Например, с Австрией, обладающей высокотехнологичными отраслями производства, оптимальной для России формой промышленной кооперации станут совместные проекты в области машиностроения и деревообработки, с высокоразвитыми Японией, Канадой - совместные проекты научно-инновационного развития и т. д. [2].

Научно-техническое сотрудничество является важной составной частью кооперации. Международная торговля активно преобразуется из сферы межстрановых сделок по поставкам сырья и готовых изделий в сферу обмена лицензиями, полуфабрикатами, узлами и компонентами. Именно такой переход позволит России преодолеть сырьевую специализацию, развить экспорто-ориентированное производство, в том числе наукоемкой продукции, а также увеличить долю национального экспорта в мировом. Догоняющее развитие в современном мире невозможно.

Специфические рыночные ниши, в которых российская промышленность могла бы стать конкурентоспособной, обозначены: фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, атомная промышленность и космос [3]. Вся эта продукция имеет устойчивые и растущие рынки сбыта за рубежом.

Предполагается, что Россия сможет конкурировать с мировыми технологическими центрами за мировую периферию, расположенную, прежде всего, на Большом Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что предполагает мощное развитие внутренней инфраструктуры и внутреннего рынка, а также формирование в России международного финансового центра. Во многом результативность такой стратегии будет зависеть от экономической состоятельности Евросоюза, поэтому курс на формирование единого экономического пространства – стратегическая задача, важная для России. Видится, что вступление России в ВТО направлено именно на решение этой стратегической задачи, при том, что в настоящий момент главным результатом должен стать приток прямых иностранных инвестиций, которые понимаются, прежде всего, как технологии – промышленные и управленческие.

Уже в течение года продолжается формирование механизма внедрения в производство инноваций – так называемые технологические платформы, опыт которых позаимствован у европейцев. Осуществляются действия по созданию крупных госкорпораций и вертикально-интегрированных холдингов. Локомотивом промышленного роста должна стать оборонная промышленность – на ее модернизацию выделяют более 3 трлн. рублей за 8 лет. Пока большинство интегрированных структур не стали ни глобально конкурентоспособными, ни высококапитализированными. Глобальные ТНК крайне осторожно относятся к организации, казалось бы, очень выгодных для них сетей субпоставок в России. Пока наибольших успехов у нас добились ТНК автомобилестроения и их лобби, рассматривающие Россию как емкий и перспективный рынок, конкуренция на котором со стороны российского автопрома не считается ими серьезной.

Для обеспечения выгодных позиций на мировом рынке России нужна существенная финансовая, информационно-консультационная, маркетинговая инфраструктура государственной поддержки соответствующих производств.

Следует выделить три задачи, которые необходимо решить, реализуя стратегию интеграции: преодоление инерции экономических и политических институтов, порожденных рентным характером российской экономики; развитие транзакционного сектора экономики, обеспечивающего способность хозяйствующих субъектов работать на отдаленную перспективу; интенсивно использовать преимущества страны – фундаментальную науку, сложные технологии, инженерное образование.

Говоря о необходимости всемерного участия России в системе МРТ, следует помнить, что включение в этот процесс вовсе не самоцель, а должно быть направлено на повышение эффективности всего народного хозяйства.

Список литературы

1. Макушкин А.Г. Как сделать Россию конкурентоспособной в мировой среде инновационного развития / А.Г. Макушкин // Междисциплинарные проблемы средового подхода к инновационному развитию / Под ред. В.Е. Лепского. – М.: «Когито-Центр», 2011. – 240 с.
2. Булатов А.Н. Место России в системе международной кооперации, М., 2010.
3. Аналитический центр при Правительстве РФ «Как сделать Россию конкурентоспособной в мировой среде инновационного развития?» (http://www.cea.gov.ru/includes/periodics/main_publication/2012/0202/00007222/detail.shtml).
4. Talking rubbish // The Economist Newspaper Limited, London 2009 (http://www.economist.com/node/13135349?story_id=13135349).

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Среди разнообразия циклов наибольшее значение по воздействию на текущую деловую конъюнктуру и на длительный экономический рост имеет экономический цикл. Исследование его особенностей, фаз, причин и последствий, способов воздействия на него находится постоянно в центре внимания экономической науки.[1, с.62]

Экономический цикл – регулярные колебания уровней производства, занятости и дохода. Причинами являются: периодическое истощение автономных инвестиций; ослабление эффекта мультипликации; колебания объемов денежной массы; обновление основного капитала и т. д.

Экономические циклы отличаются друг от друга продолжительностью, интенсивностью смены состояния, но все они проходят одинаковые фазы. Фазы эти по-разному именуется различными исследователями. [4, с.73]

Во второй половине XX в. экономические циклы стали проявляться с новыми особенностями и чертами. Причиной для возникновения этих изменений послужили процессы обобществления производства и капитала, развитие международной интеграции, антикризисная политика государства.

В настоящее время выделяется некоторые особенности современного экономического цикла:

1. Современный экономический цикл состоит из трех фаз – спада, оживления и подъема. Фаза депрессии не имеет ярко выраженного характера. Согласно трехфазной модели экономического цикла, он содержит следующие элементы:
 - подъем – точка, в которой объем производства максимален;
 - кризис – период времени, когда наблюдается падение объема выпуска, заканчивается кризис дном, т.е. точкой, в которой выпуск представлен наименьшим объемом ВВП;
 - оживление – период, в течение которого объем производства растет.
2. Интернационализация производства, углубление научно-технического сотрудничества, глобализация экономики и развитие НТП обуславливают синхронизацию экономических циклов в разных странах и регионах мира. Если прежде фазы цикла наступали в большинстве развитых стран не одновременно и цикл был не синхронным, то теперь фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно. В настоящее время фаза цикла кризис, наступившая в одной стране, способствует наступлению кризиса в другой.
3. Ускорение развития НТП обуславливает необходимость и делает возможным более частое обновление основного капитала, вследствие чего повторяемость кризисов учащается. Кризисы стали чаще проявляться, но их продолжительность сократилась с 11–12 лет во второй

- половине XIX в. – начале XX в. до 5 – 7 лет в настоящее время.[5, с.7]
4. Государственное антициклическое регулирование направлено на недопущение перегрева в экономике, что, как правило, делает кризисы менее глубокими и необязательными для цикла прохождения всех фаз. Из общего цикла стали выпадать некоторые фазы, например, после кризиса страна, минуя депрессию, сразу переходит к стадии оживления.
 5. Перепроизводство сопровождается не только ростом безработицы, но и ростом цен и инфляции, что порождает новое явление в экономике — стагфляцию. Эта особенность объясняется монополистическим ценообразованием и чрезмерными правительственными затратами, покрываемыми дополнительной денежной эмиссией, нарушающей нормальное денежное обращение, вызывая инфляцию. Такие кризисы сопровождаются неравномерным ростом цен в различных отраслях экономики, вследствие чего инвестиции направляются туда, где имеет место более высокий уровень цен, а следовательно, и темп инфляции. Подобные процессы продолжаются до тех пор, пока не сформируется новое соотношение между отраслями, свойственное новому состоянию экономического равновесия. При таких условиях кризисы носят затяжной характер и приводят к стагнации в связи с нарушением причинно-следственных связей между уровнем цен, процентной ставки и интенсивностью инвестиционного процесса. [1, с.63]
 6. Экономический цикл в настоящее время отличается внешней и внутренней асинхронностью. Внешняя – выражается в прохождении разными странами разных фаз цикла в один и тот же временной интервал. В настоящее время фаза цикла кризис, наступившая в одной стране, способствует наступлению кризиса в другой. Внутренняя асинхронность характеризуется тем, что отдельные отрасли одной экономики могут находиться в различных фазах цикла. Экономический цикл национальной экономики не совпадает по своим фазам с экономическим циклом экономики развитых стран. [4, с.74]

Итак, несмотря на то, что кризисы приносят немалые экономические и человеческие издержки, экономика страны от цикла к циклу выходит на все более высокие уровни развития. Цикличность стимулирует технологическое обновление производства, освобождает от устаревших форм организации производства и менеджмента, усиливает дух конкуренции и активизирует экономическую жизнь общества, не давая ему самоуспокоиться относительно перспектив непрерывного роста экономики и благосостояния.

Список литературы

1. Балацкий Е. Циклические закономерности структурного развития экономики // Российский экономический журнал. 1993. - № 7. С. 60-69.
2. Гайдар Е. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопросы экономики. -2003.-№5. С. 4-18.
3. Дейн Якоб Ван. В какой фазе кондратьевского цикла мы находимся//

- Вопросы экономики. -1992. № 10. - С. 79-80.
4. Динкевич А. Закономерности экономического развития (проблемы методологии) // Экономист. 2001. - № 11. - С. 71-80.
 5. Ершов М. О финансовых механизмах экономического роста // Вопросы экономики. 2002. - № 12. - С. 4-16.
 6. Мау В. Экономическая реформа и политический цикл в современной России // Вопросы экономики. 1996. - № 6. - С. 25-41.

В.С. Дячук

студентка 5 курса

Российского Государственного Университета
 Инновационных Технологий и Предпринимательства, г. Пенза
 специальности «Прикладная информатика в экономике
 (в топливно-энергетическом комплексе)»

РОЛЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Продовольственная безопасность населения в первую очередь определяется макроэкономической ситуацией, эффективностью общественного производства и доходами населения. В настоящее время целесообразно использовать термин «самообеспеченность», в частности, «продовольственная самообеспеченность», которая предусматривает поддержание определенного уровня продовольственного обеспечения населения, гарантирующего устойчивое экономическое развитие, социальную и политическую стабильность в обществе. Социально - экономическая стабильность в любой стране во многом определяется уровнем и качеством жизни населения, степенью удовлетворения потребностей человека, в основе которых лежат потребности в пище, жилище, отдыхе, комфортных условиях среды обитания, здоровье.

Качество питания, его структура и сбалансированность непосредственно влияют на здоровье людей и представляют собой «синтетический индикатор качества жизни» [3]. Среди множества факторов, воздействующих на популяцию, весомую долю несут болезни потребления, обусловленные неправильным режимом питания. Население нашей страны каждый год уменьшается на 1 млн. человек. По разным прогнозам, к 2050 году в Российской Федерации может остаться только около 100 млн. человек. Естественный прирост населения наблюдается лишь в 16 регионах Российской Федерации. В 18 регионах численность населения уменьшается ежегодно более чем на 1% [2].

Таблица 1

Прогнозы численности населения в Российской Федерации на 2015-2050 гг.[1]

Год	Варианты прогноза		
	Низкий	Средний	Высокий

По прогнозу Госкомстата			
2015	128 883	134 298	138 364
По прогнозу Института народнохозяйственного прогнозирования			
2020	121 983	130 990	137 323
2050	77 165	101 921	122 634
По прогнозу ООН			
2020	127 790	129 687	131 532
2050	96 064	104258	113 137

Важным фактором обеспечения продовольственной самообеспеченности является целенаправленное использование внутренних резервов повышения эффективности вложений в агропромышленный комплекс, что предполагает рациональное сочетание крупного, среднего и мелкого производства в АПК, увеличение мотивации к труду путем поощрения наиболее целесообразных форм хозяйствования, интеграции, защиты интересов производителей и потребителей продовольствия. В свое время в СССР были разработаны и использовались нормы потребления основных продуктов питания, рассчитанных Институтом питания РАМН на душу населения. Эти нормы не обеспечиваются. Следует отметить, что в 2010 году была подписана «Доктрина продовольственной безопасности РФ». Содержащиеся в ней цифры задают минимально допустимый удельный вес российской продукции до восьми групп продовольствия. Уровень обеспеченности своим зерном должен быть не ниже 95%, сахаром – 80%, растительным маслом – 80%, мясом – 85%, молоком – 90%, рыбой – 80%, картофелем – 95%, солью – 85%.

Таблица 2

Потребление основных видов продовольствия жителями России в 2000-2010 гг., на душу населения в год

	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Мясо и мясопродукты, кг	45	55	61	66	69	69
Молоко и молочные продукты, кг	215	235	242	243	248	247
Яйца, шт	228	250	254	254	259	269
Сахар, кг	35	38	39	39	39	39
Растительные масла, кг	9,9	12,2	12,8	12,7	12,8	13,4
Хлеб и хлебобулочные изделия, кг	117	121	121	120	123	123

Для продовольственного обеспечения населения большое значение имеет в этой связи комплекс мер по выводу агропромышленного производства из кризиса за счет структурной его перестройки, перехода на новые технологии, прежде всего, в базовых отраслях АПК регионов. Такие меры означают: обеспечение сбалансированного функционирования аграрной сферы и ее важнейшей отрасли - сельского хозяйства, расширенного воспроизводства в ней, поддержку взаимовыгодного внешнеэкономического сотрудничества, международной кооперации; рационализацию структуры внешней торговли продовольствием с целью оптимального согласования интересов отечественных товаропроизводителей и принятых в международной практике мер по защите

аграрного сектора страны. Для оптимального продовольственного обеспечения требуются эффективная внешнеэкономическая политика и экономически обоснованный таможенно-тарифный механизм, меры по государственному регулированию цен, обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности отечественных продовольственных товаров, ведение производства в отраслях растениеводства и животноводства на промышленной основе, с использованием последних достижений науки, широкое использование прогрессивных технических средств и новых технологий в растениеводстве, животноводстве, пищевой, перерабатывающей промышленности.

Реализация вышеперечисленных мер позволит улучшить качество питания населения, сбалансировать его по основным пищевым компонентам и энергии, витаминам и минеральным веществам, а, следовательно, повысить и качество жизни в России.

Список литературы

1. Римашевская Н.М. Точка невозврата // Родная газета. № 42 (77) от 29.10. 4.11.2004.
2. Стрельцов А. Диагноз для россиян // Экономика и жизнь. №10 (9016), март 2004. С. 1.
3. Субетто А.И. Управление качеством жизни и выживаемость человечества // Стандарты и качество. 1994. N 1. С. 32-36.

Е.В. Дубинина

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г.Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одной из самых актуальных и обсуждаемых тем последних лет стала проблема инноваций в российской экономике. Несмотря на огромное количество дискуссий и обсуждений, посвященных данной теме среди известнейших экспертов, экономистов и политиков, конкретных и однозначных рекомендаций по эффективному переводу экономики России на инновационные рельсы по-прежнему нет. Тем не менее, необходимость модернизаций и изменений становится все более очевидна в условиях жесточайшей международной конкуренции и нестабильности мировой экономики.

Осознавая важность соответствия мировым стандартам и тенденциям, российское правительство разрабатывает документы и стратегии направленные на формирование инновационной экономики в России. Один из подобных документов это «Инновационная стратегия 2020» [1], представленная в декабре 2010 г. Министерством экономического развития РФ. Данный проект, как и многие другие, подвергается критике экспертов за нереалистичность и

недостаточную продуманность [2].

Но не только перспективные планы России вызывают сомнения и вопросы, но и уже совершенные шаги в направлении инновационной экономики рождают отнюдь не оптимистические настроения. Согласно данным независимых исследовательских институтов выявлено множество факторов неэффективной реализации инновационных и модернизационных стратегий в ряде ключевых секторов Российской экономики, включая инфраструктурные [3]. Более того, согласно оценкам Глобального индекса конкурентоспособности, подготовленным Всемирным экономическим форумом Россия по параметрам инновационного развития, а также конкурентоспособности в последние годы ухудшает свои позиции [4]. Еще большее огорчение вызывают значения глобального инновационного индекса (Global Innovation Index, GII). По замыслу авторов проекта из европейской бизнес-школы INSEAD, данный индекс наиболее полно отражает степень готовности страны к развитию и внедрению инновационных технологий. Согласно данным на 2011г. Россия заняла 56-е из 125 мест [5].

Данная ситуация требует от предприятий активного поиска путей повышения эффективности основных бизнес процессов в целях закрепления на традиционных рыночных нишах и освоения новых. Здесь важно отметить, что для российских ученых по-прежнему характерен акцент именно на производственно-технологические инновации, которые являются результатом НИОКР. Безусловно, они играют важную роль, но более современным является комплексный подход, где инновационное развитие рассматривается как система ключевых взаимосвязанных направлений модернизации.

В современных условиях системного подхода к инновациям помимо создания и развития новейших производственно-технологических систем и их компонентов, важное место должны занимать также продуктовые и сервисные инновации, поддерживаемые новыми институциональными механизмами. Наряду с вышеперечисленными типами, следует выделять организационные инновации (введение в обращение новых методов производства) и ресурсные инновации (которые связаны с открытием новых рынков и с освоением новых источников снабжения сырьем или другими исходными ресурсами). Также следует особо подчеркнуть роль организационных и маркетинговых инноваций, которые могут приобретать на определенных этапах инновационного процесса ключевое значение, недооценка которого способна свести на нет многосложные усилия по внедрению технико-технологических нововведений.

Завершают данную комплексную картину в качестве важного компонента инновационной системы социальные и поведенческие инновации, которые имеют принципиальное значение для формирования устойчивого спроса на нововведения, прежде всего, на продуктовые и сервисные.

Недостаточно внимания уделяется российскими экспертами и вопросу о формировании в процессе освоения инноваций новых рынков, а также о характере воздействия различных типов рыночных структур на инновационную активность компаний. Для всех стран данный вопрос приоритетен и представляет несомненный интерес. Россия должна уделять этому вопросу

особое внимание, учитывая хроническое запаздывание интеграции ее бизнеса в новые рыночные ниши.

Важно понимать, что, несмотря на то, что Россия принимает в последние годы усилия по модернизации и переходу к инновационной экономике, их результативность остается крайне невысокой. Даже в сравнении со странами, обладающими сходным потенциалом и еще недавно объединенным в перспективную группу БРИК Россия демонстрирует значительное отставание [6]. Это означает, что российским политикам и экономистам следует проанализировать уже сделанные шаги в направлении модернизации, переосмыслить свое видение инноваций, осознать их место и степень их влияния на экономику. И выстроить более четкие, комплексные и реалистичные стратегии инновационного развития. Что учитывая огромный потенциал нашей страны может несомненно привести к успеху.

Список литературы

1. Инновационная Россия — 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Проект. Минэкономразвития России. - М., 2010 // <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections>.
2. Кособокова Т. iРейтинг: эксперты против «Стратегии-2020» // <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/03/focus/562949981045875>.
3. Пахомова Н. В., Рихтер К. К. Формирование экономики инновационных изменений в России: ответы на современные вызовы сквозь призму международного опыта // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3673>.
4. The Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
5. Россия в Глобальном инновационном индексе INSEAD // http://xn--b1akbpgy3fwa.xn--p1ai/ru/news/index.php?id_4=42598.
6. Резникова А. Рецепт конкурентоспособности России от Всемирного экономического форума // <http://www.rbcdaily.ru/2011/06/07/focus/562949980386360>.

А.Д. Зеленов

студент 5 курса

Саратовского института РГТЭУ

специальности «Менеджмент организации»

ПРОБЛЕМАТИКА СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На сегодняшний день, к числу факторов, напрямую тормозящих экономическое развитие, относятся острые социально-экономические диспропорции, выражающиеся, в первую очередь, в избыточном экономическом неравенстве. Проблема неравенства, особенно в части дифференциации населения по доходам, существует в ярко выраженной форме

с самого начала реформ начала 90-годов прошлого века и по ныне. Расслоение приводит к тому, что у нас появилась большая масса бедных и почти бедных людей, а с другой стороны, у нас есть верхушка общества - 10 - 12% богатых, которые живут отдельно от этой большой массы людей (их доходы почти на треть сегодня являются «рентными», а потребление ориентировано на импортные товары и вывод капитала из активной экономической деятельности внутри страны). По сути дела произошел разрыв не только в социальном плане, но фактический разрыв экономики на две составляющие - экономика, которая связана с экспортом («экономика трубы»), и другая экономика, которая деградирует.[1]

Таким образом, мы видим очень глубокие диспропорции, свидетельствующие, что значительная часть работающего населения с трудом может обеспечить себе приемлемый уровень жизни, оно уже не вынуждено просто выживать, как это было десятилетие назад, просто уровень усилий большинства работающего населения сводится к закреплению на следующей ступени после выживания. И все это относится, прежде всего, к вопросу о необходимом росте «нового» среднего класса в современной России. Данный рост необходим для формирования стратегических основ развития страны.

Парадокс современной ситуации в России состоит в том, что экономический рост докризисных лет и посткризисные явления в экономике последних лет не привели к снижению неравенства и соответственно губится на корню рост среднего класса за счет снижения бедности в стране.[1] Рассмотрим более подробно из-за чего это происходит.

Социально-экономическое расслоение нашего общества, как сырьевой характер экономики, превалирование государства в экономике страны, угрожающие размеры коррупции систематически поддерживают и препятствуют преодолению социальных диспропорций. Подавляющая доля совокупного роста доходов уходит на рост доходов наиболее обеспеченных слоев населения, а на повышение доходов наименее обеспеченных остается малая часть. Снижения масштабов бедности, в условиях быстрого роста реальных доходов населения не произошло потому, что общее неравенство доходов не понизилось, а совокупный рост реальных доходов происходил за счет форсированного роста доходов наиболее обеспеченных слоев населения, который в значительной степени сводил на нет результаты повышения доходов наименее обеспеченных слоев.

Без снижения расслоения общества по доходам не удастся сформировать качественный и количественный рост среднего класса. Необходимо отметить, что экономическая составляющая роста среднего класса не является превалирующей. Основываясь только на экономической составляющей, а именно, если в перспективе масштабы бедности существенно сократятся, а доля наиболее обеспеченных слоев останется на том же уровне, то общество получит не средний класс, а группу со средними доходами в обществе. Также следует отметить и уровень вертикальной мобильности в обществе, и степень социальной самоидентификации среднего класса. Уровень вертикальной мобильности возрос вместе с экономикой страны. О том, что средний класс

самоидентифицировался в обществе показала общественная жизнь страны за последние месяцы, когда события и результаты выборов парламентских и президентских спровоцировали выйти на улицы представителей именно среднего класса.[2]

На сегодняшний день средний класс по различным подсчетам составляет 20-25% населения, однако следует отметить дифференциацию населения по доходам как на уровне межрегиональном, так на уровне и межотраслевом, необходимо выработать определенную систему идентификации этого среднего класса. В первую очередь по уровню доходов и обладанием движимым и недвижимым имуществом, потому как доступность недвижимого и движимого имущества разнится в зависимости от региона. Отдельно стоит отметить факторы высшего образования и профессионализма в данной системе, потому они не являются необходимым условием для попадания в средний класс без соответствующего уровня доходов и обладания имуществом, но они являются имеющимися признаками у среднего класса.

В заключение следует отметить, что для роста среднего класса может использоваться система налоговой дискриминации, один из примеров которой является проект налога на роскошь. Также может быть произведено изменение действующей системы распределения совокупного дохода страны между группами населения, таким образом, чтобы способствовать ограничению роста реальных доходов наиболее обеспеченных слоев на 1-3%, и тем самым получить возможность для увеличения роста доходов менее обеспеченных слоев населения на величину от 30% до 60% в зависимости от группы. Это и снизит проблему бедности и создаст экономическую основу среднего класса.

Список литературы

1. Интернет-источник <http://www.gks.ru>.
2. Малева Т. М. Российский средний класс: вчера, сегодня, завтра // Уровень жизни населения регионов России, 2008. - N 11/12. - С. 94-98.

М.М. Зенкова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

В настоящее время создание в России национальной инновационной инфраструктуры является ключевой задачей не только для научно-технической сферы, но и для повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Коммерциализация технологий является частью целостного механизма создания и реализации нововведений в рамках национальной инновационной инфраструктуры.

Создание национальной инновационной инфраструктуры было провозглашено на государственном уровне в качестве стратегического

направления развития страны в целом и научно-технологической сферы в частности в 1997 г. С тех пор создавались отдельные элементы (государственные фонды, технопарки, инновационно-технологические центры, Венчурный инновационный фонд и т.п.), но вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (такими, как промышленность и сфера образования). При этом заимствование зарубежного опыта происходило путем переноса отдельных элементов целостных экономических механизмов и потому не приводило к ожидавшимся результатам. В итоге, несмотря на положительный опыт целого ряда инициатив, прорыва в области инновационного развития экономики не произошло. Главной проблемой остается отсутствие действенных экономических механизмов, стимулирующих как инвестирование в инновационную сферу, так и в создание нововведений.

Понятие и концепция национальной инновационной инфраструктуры в последнее десятилетие активно используется во всех работах, посвященных экономическим аспектам технологического прогресса. Это произошло во многом благодаря активности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также других международных организаций, в частности Мирового банка. Под эгидой этих организаций в последние годы было выполнено большое количество аналитических исследований, посвященных проблемам трансформации национальных экономик из традиционных индустриальных в постиндустриальные, т.е. в экономики, основанные на знаниях.

Родоначальником нового подхода следует считать К. Фримана, который в конце 1980-х гг. прошлого столетия ввел само понятие национальной инновационной системы, как сложной системы экономических субъектов и общественных институтов (таких, как ценности, нормы, право), участвующих в создании новых знаний, их хранении, распространении, превращении в новые технологии, продукты и услуги, потребляемые обществом.

Согласно классическим определениям по Лундвалу и Нельсону, «инновации представляют собой комплексный процесс, объединяющий различных участников, таких, как фирмы, производители новых знаний, технологические центры, аналитические центры, которые соединены множеством взаимосвязей, создающими таким образом инновационную систему».

Важно отметить главную особенность любой инфраструктуры, а именно: инфраструктура - это специализированная подсистема, оказывающая услуги всем субъектам производственных или социальных процессов.

В этой связи, применительно к рассматриваемым в данной работе проблемам будем называть инновационной инфраструктурой совокупность всех подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам (активам) и (или) оказывающих те или иные услуги участникам инновационной деятельности.

В настоящее время развитие инновационной инфраструктуры является важной составляющей для разработки и продвижения инноваций в экономике, поэтому данная проблема является актуальной.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник СПб.: Питер, 2006.
2. Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. Вып. 2 / Рук. Толиченко О //М.:Иновация.-2001.
3. Инновационный менеджмент. Уч. пос. / Под ред. Оголевой Л.Н.: М., ИНФРА-М, 2007.

Р.Г. Зубаилов

студент 3 курса СГУ им. Н.Г.Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Вопрос об интеграции - один из ключевых вопросов о том, какие перемены происходят в современном мире, какие тенденции открываются в экономической, социально-политической и других сферах человеческого бытия.

Интеграция, как объективный феномен и как процесс современной международной жизни - явление далеко не одномерное неоднозначное, чрезвычайно богатое различиями в содержании, целях, структуре внутренних взаимоотношений, конструкциях властных отношений и т.д.

Перейдем непосредственно к анализу совокупности существующих в мире интеграционных структур. В качестве исходной точки систематизации интеграционных моделей возьмем принцип целей (интересов) и влияния интеграционных объединений. Вместе с тем в рамках одного и того же типа формальной интеграции в содержании, целях и функциях могут существовать существенные различия (например, Европейский союз и ОПЕК, НАТО и Западноевропейский союз и т.д.).

Наиболее ярким примером успешной интеграции ряда государств является Европейский Союз. ЕС удалось достигнуть сочетания в себе фактически всех форм экономической и политической интеграции, благодаря чему была образована устойчивая, постоянно расширяющаяся, интеграционная группировка. В качестве перспективной задачи провозглашается дальнейшее расширение ЕС за счёт принятия новых стран-участниц и образование на территории Союза единого государственного объединения конфедеративного или федеративного типа. Исходя из успеха Евросоюза, можно предположить, что наиболее эффективным является именно такой механизм интеграции, какой был применен в ЕС.

В целом интеграционные и исполняющие определённые интегрирующие функции организации можно типологизировать в следующем порядке:

1. Региональные и межрегиональные интеграционные сообщества по целям: экономические, политико-экономические (с элементами социального

интегрирования), политические, военно-политические, институционально-координационные и др.

2. Международные правительственные наднациональные организации координирующего типа. Они оказывают существенное влияние на финансово-экономическое, политическое положение государств, на принятие ими решений в указанных областях и т.д.

3. Международные неправительственные организации. К числу таких организаций относятся профсоюзы, транснациональные корпорации и т.д.[2]

Перейдем теперь от общей типологии к характеристике существующих основных моделей в мировых интеграционных процессах.

1. Модели политико-экономической интеграции (с учетом социальных аспектов): Европейский союз (ЕС), Андская группа (Латинская Америка), Карибский "общий рынок" (Латинская Америка), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

2. Модели торгово-экономического сотрудничества: Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканская интеграция (США, Канада, Мексика), Организация арабских стран - экспортеров нефти (ОАПЕК), Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК).

3. Модели международных экономических надправительственных организаций, регламентирующих торговую, тарифную политику и вырабатывающих экономическую стратегию: Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), Организация экономического сотрудничества и развития (СЭСР), Конференция ООН по торговле и развитию (ШКГАД).

4. Модели политических союзов и военных блоков: Европейский Совет, Организация Африканского единства (ОАЕ), Организация Североатлантического договора (НАТО).[3]

Рассмотренные выше типы международных интеграционных сообществ позволяют прийти к следующему выводу: интеграционные сообщества, непосредственно реформирующие базисные основы индустриального общества, являются главным и определяющим направлением в социально-экономической и культурно-политической эволюции мирового социума. В рамках интеграционных сообществ возникают и действуют тысячи интернациональных правительственных и неправительственных организаций, оказывающих влияние на интегрированные структуры. Их, по всей видимости, нельзя рассматривать как органическую часть этих интеграционных суперструктур, но они являются своего рода барометром, показателем глубины и размаха указанных процессов.

Вернемся теперь к основному вопросу - о моделях интеграционных сообществ. Они, несмотря на большую специфику, а нередко и неповторимые черты и характеристики, имеют в своей основе общие явления, которые, несмотря на интеграционные "границы", все же являются интернациональными по своей природе, что, кстати, позволяет конкурирующим системам находить компромисс: разрешать назревающие между ними противоречия и т.д. Вот почему модель всякой интеграционной системы было бы ошибочно абсолютизировать, не замечая общих тенденций в ее эволюции.

Список литературы

1. Взаимодействие культур в условиях глобализации / Санкт-Петербург, Канон+РООИ "Реабилитация", 2010. 528 с.
2. Европа перемен. Концепции и стратегии интеграционных процессов / Под редакцией Л. И. Глухарева. Санкт-Петербург, Крафт+, 2006. 352 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения. В 2 частях. Часть 2 / Под ред. Р. И. Хасбулатова. Санкт-Петербург, Гардарики, 2006. 720 с.
4. <http://www.akdi.ru>.

О.П. Корякина

студентка 4 курса СГСЭУ

специальности «Математические методы в экономике»

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА

Ущерб от загрязнения окружающей среды может рассматриваться в нескольких аспектах — экономическом, социальном, экологическом, моральном. Оценка экономического ущерба имеет большую теоретическую базу в экономической науке и широкое практическое применение. Несмотря на постоянное совершенствование методических основ количественного исчисления экономического ущерба, существующие на данный момент методы, имеют много недостатков — в частности, существующие методы требуют множества исходных данных, многие из которых либо практически не фиксируются, либо просто не поддаются формализации.

В самом общем плане методические вопросы экономической оценки ущербов от загрязнения окружающей среды можно свести к денежной оценке негативных изменений в [1, 2]: 1) социальной сфере (ухудшения здоровья человека; изменение привычного ландшафта и природы, изменение исторических и культурных памятников); 2) экологической сфере (необратимые разрушения уникальных экосистем, исчезновение видов, генетические потери и так далее); 3) экономической сфере (изменение полезности окружающей среды вследствие ее загрязнения).

Все используемые при оценке экономического ущерба от загрязнения методы можно разделить на две группы, использующие в своей основе два различных подхода: сравнительный и затратный (рис. 1).

Основой сравнительного подхода являются реципиентные методики, основанные на определении экономического ущерба от действия загрязнения на конкретные виды реципиентов путем суммирования различных составляющих потерь, выраженных в денежной форме.



Рис. 1. Подходы и методы оценки экологического ущерба

Затратный подход к оценке экономического ущерба основан на принципе перенесения на конкретный исследуемый объект общих закономерностей и предполагает использование системы нормативных показателей, фиксирующих зависимость негативных последствий от основных ущербобразующих факторов.

В качестве примера рассмотрим оценку социально-экономических последствий промышленной деятельности затратным подходом.

Предполагается, в зеленой зоне Саратова (Усть-Курдюмское шоссе) разместить промышленный объект, а именно, мусороперерабатывающий завод. В рамках экологической экспертизы требуется оценить экономические и социальные последствия намечаемой деятельности, к которым можно отнести: 1) снижение потенциала экономического развития административного района; 2) утрата или снижение рекреационного и природоохранного потенциала Саратова; 3) финансовые потери жителей и предпринимателей, а также бюджета Саратовской области из-за возможного снижения стоимости недвижимости и земли; 4) снижение доходности сельскохозяйственного производства в результате снижения урожайности и потери стоимости сельхозпродукции из-за ее производства в районе с неблагоприятными экологическими параметрами.

По данным ЗАО «Астраханский Промышленно-Экологический комплекс» прибыль подобного предприятия оценивается в размере 3 млн.руб. в год, т.е. доход области составит 1,02 млн.руб. в год или в учетом дисконтирования по ставке 6% 17,04 млн.руб.

Прямые потери от ущерба, причиненного реализацией проекта, могут быть оценены в следующие суммы: во-первых, потери прямых доходов бюджета Саратовской области в виде налогов от туристической деятельности составят 5,6 млн.руб. или с учетом дисконтирования по ставке 6% в 93,6 млн.руб.; во-вторых, потери потенциальных доходов туристического сектора экономики Саратова могут быть оценены как неполученные доходы от размещения

отдыхающих на территории района в летний сезон и составят 2,8 млн.руб. или с учетом дисконтирования по ставке 6% 46,8 млн.руб.

Т.о., общая сумма потерь составит 140,4 млн.руб., что почти в 8 раз превысят возможные поступления в бюджеты всех уровней.

В качестве заключения можно отметить, что современный экономический аппарат не позволяет точно оценить величину экономического ущерба, несмотря на очевидную практическую потребность в различных сферах деятельности. Ввиду этого, необходимо, прежде всего, определять цель исследования, в зависимости от которой в каждом конкретном случае будет определяться соответствующие им модели с определенными допущениями и адекватные им расчетные методики.

Список литературы

1. Методические подходы к определению экономических и социальных ущербов от загрязнения окружающей среды/
http://www.uran.ru/reports/usspe_c_2003/thesesofreports/t145.htm.

2. Тиндова М.Г. Выбор лингвистических переменных в нечёткой модели экономической оценки экологического ущерба. // Вестник Саратовского социально-экономического университета. - №1(40). – 2012.

М.С. Макарова

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ПРОБЛЕМА ИСЧЕРПАНИЯ ЭКСПОРТНО-СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Общеизвестно, что с развитием мировой экономики в геометрической прогрессии увеличиваются объемы потребления минерально-сырьевых ресурсов. Только за последние 35 лет использовано 80-85% нефти и газа от их общего объема добычи за весь исторический период. Что же касается других видов минерального сырья, то объем их использования за эти же годы вырос в 3-5 раз. Промышленно развитые страны, где проживает 16% населения планеты, добывают в стоимостном выражении около 35%, а потребляют свыше 55% мировых минеральных запасов.

Неравномерность распределения минерально-сырьевых ресурсов по странам и континентам предопределяет необходимость перемещения огромного количества минеральных ресурсов и продуктов их переработки. И экспортерами как раз выступают те страны, где имеются значительные запасы тех или иных видов полезных ископаемых, но мощности по переработке минерального сырья слабо развиты или отсутствуют. К сожалению, Россия – не исключение.

Отечественная экспортно-сырьевая модель возникла благодаря богатым

запасам углеводородов и металлов. Ее развитию способствовал структурный кризис обрабатывающей промышленности конца советского периода и 90-х гг. У этой модели, безусловно, есть ряд преимуществ. В первую очередь – это высокий уровень доходов в период благоприятной конъюнктуры, которые позволили «навести порядок» в России после разрушительных лет «шоковой терапии», обеспечить макроэкономическую, финансовую и, самое главное, социальную стабильность миллионам людей. Модель дала мощный импульс развитию инфраструктуры торговли и услуг. Наконец, многие отрасли (в основном добывающие, металлургические) провели техническое перевооружение: доля машин и оборудования в импорте составляла в последние годы «бума» около 50% [2, с. 14].

В настоящее время возможность быстрого развития в рамках экспортно-сырьевой модели исчерпала себя. Отсюда ярко выраженные негативные тенденции:

- экономика зависит от конъюнктуры мировых товарных рынков, что приводит к политике государственного финансового и инвестиционного планирования по принципу - «накопить и дожить до следующего подъема сырьевых цен»;
- основными субъектами сырьевой экономики являются государство и сверхкрупные сырьевые компании, поскольку они выступают в качестве главных работодателей и гарантов социальной сферы;
- внутренний рынок характеризуется низким уровнем конкуренции, поскольку «компании-гиганты» - компании преимущественно сырьевого сектора: выручка 500 крупнейших компаний сопоставима с объемом ВВП страны (табл. 1) [6];

Таблица 1.

Динамика выручки 500 крупнейших компаний России

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Выручка 500 крупнейших компаний, трлн. руб.	7,6	11,6	15,8	20,3	24,6	31, 599
Номинальный ВВП страны, трлн. руб.	13,2	17,0	21,6	26,9	33,2	41,4
Отношение выручки 500 компаний к ВВП, %	58,0	68,0	73,1	76,3	74,3	76,3

Источник: рассчитано по данным 500 крупнейших компаний России рейтинга «ФИНАНС». Версия - 2008 и Росстата

- поскольку развитие обрабатывающего бизнеса не является приоритетом, характерной чертой сырьевой экономики становятся крайне неблагоприятные условия для его ведения: бюрократизация и коррупция ведут к неэффективности государственной власти, и, как следствие, к медленному принятию решений. В частности, согласно исследованию Всемирного банка «Doing Business», по комфортности ведения бизнеса Россия занимает только 120 место из 183 (между Бангладеш и Коста-Рикой) [2, с. 15];
- неблагоприятные условия ведения бизнеса ведут к низкой

инвестиционной активности и стремлению к накоплению капитала не только в обрабатывающем, но и в сырьевом секторе;

- поступающие в страну денежные потоки оказывают инфляционное давление на экономику, для сдерживания которого правительство вынуждено принимать фискальные и бюджетные меры, крайне негативно влияющие на инвестиционный климат;
- для участников рынка характерно краткосрочное планирование, ведущее к ограничению долгосрочных инвестиций. Даже правительство из-за зависимости экономики от цен на сырьё не может планировать свою деятельность на долгий срок, а принимаемые стратегии носят лишь декларативный характер (как, например, российские отраслевые стратегии или программа-2020);
- социальная сфера полностью находится на попечении государства: от «денег из центра» зависит более 65% населения России (и это не только пенсионеры и работники бюджетной сферы, но и целые регионы, живущие на дотации, бизнес, получающий госзаказы) [2, с. 15];
- для поддержания социальной стабильности государство должно тратить всё больше средств, то есть наблюдается постоянный рост государственных расходов (рис. 1) [5];

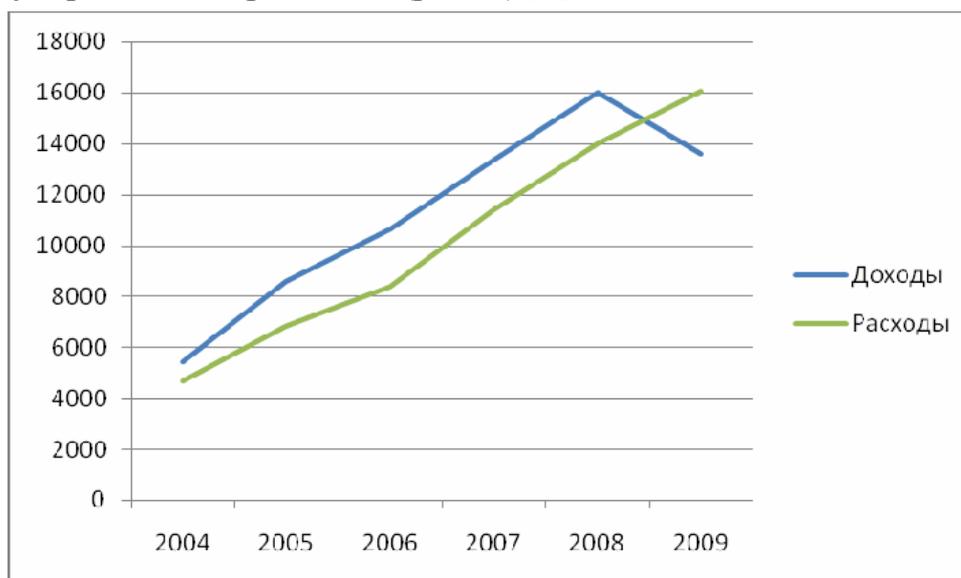


Рис. 1. Динамика расходов и доходов консолидированного бюджета РФ, 2004-2009 гг.
Источник: Росстат

- в обществе растёт социальное расслоение: уровень доходов в сырьевом секторе во много раз превышает доходы, получаемые в неразвитых секторах экономики. Например, средняя зарплата в Газпроме в 6 раз превышает среднюю зарплату по стране.

Возможность экономического роста в рамках этой модели исчерпает себя в ближайшее время, что связано с действием ограничений разного рода (в первую очередь ресурсные и социально-демографические). Поэтому, чтобы не быть «сырьевым придатком» развитых стран, на базе расширения инвестиций в основной капитал и сопутствующего роста инновационной активности

необходимо повышение конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности. Инновационная структурно-технологическая рационализация экономики может позволить высвободить до половины всего объема используемых сейчас неэффективно природных ресурсов при существенном снижении уровня загрязнения. Можно значительно уменьшить добычу и площади разработок энергетических ресурсов, полезных ископаемых, территории обрабатываемых сельскохозяйственных угодий, вырубку леса и т.д. и при этом значительно повысить уровень благосостояния населения, то есть именно государство обязано сформировать новый тип развития, поскольку оно представляет интересы всего современного общества и будущих поколений.

Список литературы

1. Галушка А., Голубович А. и др. Ежегодный экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». «Модернизация» экономики России. – М., 2010 – 123 с.
2. Козловский Е. Россия в тисках минерально-сырьевого экспорта. – М.: Metallургический бюллетень. Мегасофт, 2004 – 100 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>.
4. Терентьев И. 500 крупнейших компаний России (версия 2008). – М.: Финанс, 2008 – 271 с.

А.А. Мартыненко

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В РОССИИ

Для реализации политики инноваций, России нужно смягчить инвестиционный климат и построить бизнес - инкубаторы. В настоящее время Россия отстаёт от других стран БРИК (Бразилия, Индия, Китай, Россия), несмотря на то, что ни одна из этих стран не имеет такой же технологической мощи и инновационного потенциала, как у России.

Большим шагом вперёд в развитии и осуществлении правильной для России стратегии должно быть создание привлекательного климата для прямых иностранных инвестиций. Экономика, основанная на инновациях, создаёт хорошо оплачиваемые трудовые места, создаёт основу для роста и большей диверсификации экономики. Для того чтобы инновационная политика стала эффективной, она должна решить проблему государственных научно-технологических комплексов (НИОКР).

Отношение «промышленность - наука» является сердцем инновационных сетей и кластеров, подобных Кремниевой долине. Российская «Кремниевая долина» в Сколково необходима для того, чтобы российские компании могли

совершить технологические инновации. В Сколково собраны лучшие российские ученые, которые попытаются дать толчок в тех сферах, которые в настоящее время еще не реализованы. Одно из направлений, которое будет вести научный совет, — научно-исследовательская деятельность. До 2014 года финансирование проекта составит до 85 млрд. рублей. В 2011 году приняли программы инновационного развития все 46 компаний с государственным участием, которым правительство поручило это сделать. На эти компании приходится 20% создаваемого ВВП в стране, и если они реализуют свои программы, то это кардинально поменяет ситуацию с инновациями в целом по экономике. В 2013 году предусмотрен объем инвестиций в инновации на уровне до 1,5 трлн. рублей, в том числе 440 млрд. рублей – на НИОКР, что в 2 раза больше по сравнению с 2011 годом (всего 700 млрд. рублей). Разработана стратегия инновационного развития до 2020 года. Одной из главных целей стратегии, является увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, до 40-50% к 2020 году с 9,3% в 2010 году. В развитых странах уже сейчас этот показатель колеблется от 40% до 80% [1].

Самое главное сейчас — создать среду, где инноваторы, учёные, инженеры, бизнесмены, крупные корпорации могли бы найти друг друга. Для этого необходимо запустить в действие перспективные проекты. России также нужна стратегия, основанная на создании глобальных инновационных сетей. Для того чтобы кластеры были успешными, они должны стать перекрёстком, где изобретатели, инвесторы, предприниматели, промышленники, бизнесмены и заказчики объединяются для создания компетенций, с помощью которых достигается критическая масса и инновации происходят вместе с новым деловым ростом.

Локомотивами модернизации должны стать научные учреждения нового типа, развивающие страну при непосредственной помощи бизнеса и властей. Модель «Тройная спираль» символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны. Большинство стран сегодня переходит к экономике знаний, когда ключевым фактором конкурентоспособности государства становятся новые знания и технологии. Именно университеты, ведущие исследования и разработки, становятся в такой ситуации важнейшим ресурсом для наукоёмкого производства. Преимущества институтов в студентах, которые приходят с новыми идеями, именно они являются драйверами инноваций. Благодаря такому взаимодействию за последние 6 лет Институт инноватики ТУСУР увеличил финансирование своих исследований и разработок в 19 раз. Еще пять лет — и в России есть шанс организовать полноценную модель тройной спирали». Уже сейчас можно найти маленькие островки бизнес-научной инициативы, но их очень мало (Томск, Пермь, Белгород).

Россия находится в самом начале пути осмысления того, что такое инновационная экономика. У нас еще не сформировался рынок инновационных продуктов и услуг, чувствуется недостаток готовых технологий — тех, которые можно «уже завтра» внедрять в производство. В этих условиях компании

предпочитают покупать готовые технологии за рубежом. В России мало своих крупных корпораций, поэтому необходимо привлечение зарубежных корпораций для обеспечения потока инноваций.

Центром эффективной инновационной политики в России являются местные инновации, возникающие в десятках частных инновационных инкубаторов. Инкубаторы — важнейший источник рождения высокотехнологических стартапов. В состав инкубаторов входят предприниматели-идеологи, внедренцы, администраторы, рыночные эксперты, бизнесмены, юристы и интеграторы, которые всё объединяют. Инкубаторы должны привлекать большое количество иностранных экспертов для передачи опыта и культуры инноваций. Для этого государство должно их достаточно финансировать, терпеть риски и неудачи, создать многопрофильную некоммерческую организацию, чтобы следить за их развитием.

Необходимо выстроить такую систему, которая бы открыла свободный путь для развития инноваций, науки, образования, культуры, здравоохранения, социально ориентированного бизнеса и грамотного гражданского общества.

Список литературы

1. Иванова Н.И. Бумажный тигр (о проекте МЭР «Инновационная Россия-2020») // Инновации.- 2011. - №2 (148). - С.3,4.

Д. И. Морозова

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Малое предпринимательство представляет собой значимый сектор развития национальной экономики, влияющий на состояние народного хозяйства, социальную и экономическую стабильность того или иного региона и экономики страны в целом. Однако уровень развитости сектора «малое предпринимательство» находится в прямой зависимости от политики региональных органов власти, территориально – отраслевых особенностей регионов, рыночных преобразований экономики и др.

Уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Так, на 1 тыс. россиян приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30 [1, с. 5]. Это можно объяснить тем, что одной из особенностей современной России, а также её проблемой, является высокая степень дифференциации регионов по социально-экономическому развитию. Следовательно, малый бизнес в РФ имеет ярко выраженную региональную ориентацию.

Саратовская область по уровню развития малого предпринимательства, к

сожалению, лидирующие позиции не занимает. В рейтинге привлекательности предпринимательского климата среди субъектов РФ она занимает положение в группе с привлекательностью ниже среднего значения. Так, согласно данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в области по итогам 2010 года осуществляют деятельность 22 292 малых предприятия (в том числе микропредприятия) (100,3% к 2009 году). В структуре малого предпринимательства области преобладают предприятия, занимающиеся торговлей и бытовыми услугами (42,3 %), предприятия обрабатывающих производств – 9,1 %, строительства – 7,9 %. Всего на малых и средних предприятиях области занято 24,7 % от общей численности занятых в экономике области (по итогам 2009 года – 21,3%). По оценочным данным по итогам 2010 года вклад малого и среднего бизнеса в валовой региональный продукт области составляет 26,4 % (2009 год - 25,2%). [2, с. 1-2].

На развитие предпринимательства области серьезное влияние оказывают существующая в стране экономическая ситуация и связанные с ней общие для большинства субъектов Российской Федерации проблемы, а именно:

- недоступность финансовых, материально-технических ресурсов в условиях недостаточности собственного стартового капитала и знаний для успешного начала предпринимательской деятельности;
- низкая доля предприятий производственной сферы, инновационно-ориентированных предприятий, преобладание сферы торговли и услуг;
- высокие затраты субъектов малого и среднего предпринимательства, возникающие в связи с привлечением ими финансовых ресурсов;
- низкая активность органов местного самоуправления по развитию малого и среднего предпринимательства;
- дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень профессиональной подготовки;
- дефицит недвижимого имущества и высокая арендная плата;
- низкая предпринимательская активность молодежи;
- административные ограничения при осуществлении предпринимательской деятельности: проблемы с оформлением прав на землю, постановкой на кадастровый учет, нарушением прав при проведении государственного и муниципального контроля, «налоговый прессинг» предпринимателей и т.д. [2, с. 23].

Для решения данных проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства в области, Министерством экономического развития и торговли Саратовской области разработана долгосрочная областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области» на 2012-2015 годы. Целью данной Программы является обеспечение условий устойчивого развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на основе модернизации действующих и создания новых, инновационных и высокотехнологичных производств, стимулирования спроса на производимые ими товары (работы, услуги). К одной из важнейших задач Программы относится создание новых и развитие

действующих объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, в число которых входит бизнес – инкубатор. Под бизнес – инкубатором понимается организация инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющая поддержку предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг [3, с.6-16].

Список литературы

1. Региональные аспекты функционирования и развития малого предпринимательства в России / Под ред. д.э.н., проф. В. А. Гневко. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010.
2. Доклад о состоянии, проблемах и перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Саратовской области по итогам 2010 года.
3. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области» на 2012-2015 годы.

М.А. Морозова

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Анализ отечественных и зарубежных публикаций показывает, что сегодня одним из приоритетных направлений государственной экономической политики ведущих мировых стран становится инновационная деятельность. Отказ от индустриальных преференций и переход к инновационно-ориентированной политике в экономике обусловлены усилением роли и влияния новых технологий, как на формирование потребительских предпочтений, так и на организацию и эффективность производственных процессов. В научных публикациях актуальность этого направления объясняется так: мир вступил в эпоху инновационной экономики и главным источником благосостояния становятся не природные ресурсы, а результаты интеллектуальной деятельности и основанные на них нововведения. В этих условиях самыми ценными активами для субъектов хозяйствования становятся результаты интеллектуальной деятельности, которые обретают форму охраняемой законом промышленной собственности. К примеру, Соединенные Штаты Америки ежегодно продают права на интеллектуальную собственность более чем на 30 млрд. долл., что уже сейчас существенно больше, чем российский нефтяной экспорт. При этом особый интерес представляет корреляция между тем, сколько экономика инвестирует в НИОКР, и тем, как она развивается. Согласно имеющимся в США оценкам на 1 долл., вложенный в НИОКР, приходится 9 долл. роста валового внутреннего продукта (ВВП).

В настоящее время появление и распространение новых знаний в России

находится в основном в зоне ответственности государственного сектора. Сегодня государственная политика должна способствовать активизации инновационных процессов на всех уровнях общественного хозяйства. В обязанности государства входит создание необходимых условий и стимулов для быстрой реализации научно-технических достижений в промышленности и сельском хозяйстве, обеспечение конкурентоспособности производимой продукции на внутренних и внешних рынках.[1] Стратегической задачей, стоящей перед правительством является осуществление прорыва базовых инноваций, формирующих структуру постиндустриального технологического способа производства, что должно обеспечить устойчивое экономическое развитие России при вступлении в XXI век [2].

Но следует отметить, что в ближайшие несколько лет «принципиально новые» инновации в России не смогут стать основным мотором экономического роста — для этого просто нет подходящих условий. Отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня, поэтому они не появляются, отсутствие предложения в свою очередь тормозит формирование спроса. Не предъявляется спрос и на высококачественный человеческий капитал, потенциальные новаторы уходят в другие сферы, уезжают за рубеж. Это ловушка недоразвитости, характерная для многих отстающих в технологическом отношении стран. Однако нам уже сейчас необходимо повышать производительность труда, поэтому в течение ближайших лет основные усилия должны быть направлены на грамотное заимствование и доработку западных технологий.[3]

Государство должно обеспечить развитие инновационной инфраструктуры. В России уже созданы разнообразные институты развития: технопарки, инкубаторы, специальные экономические зоны, инновационные центры и центры по трансферу технологий. В регионах России действуют около 70 технологических парков, 60 из которых являются членами Ассоциации «Технопарк», и около 40 инновационно - технологических центров, в составе которых работают сотни малых фирм, занимающихся разработкой и выпуском конкурентоспособной, наукоёмкой продукции, формируется сеть инжиниринговых и консалтинговых фирм.

Для финансирования инновационной деятельности имеются венчурные фонды, Банк развития, Инвестиционный фонд и т.п. Однако нет понимания роли каждого из них, координация между ними оставляет желать много лучшего (хотя попытки координации предпринимаются через неправительственные организации, такие как Российская сеть трансфера технологий и Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования). Сейчас много говорится о роли малых и средних предприятий. Но, к сожалению, в ближайшее время «прорыв» в этом направлении маловероятен. До тех пор пока Россия сильно отстаёт от Запада, решающую роль у нас будут играть крупные корпорации, на стадии заимствования они более эффективны — об этом свидетельствуют и накопленный опыт, и теория.

Следующей задачей государства является пересмотр и усовершенствование правовой базы науки. В настоящее время до сих пор не

принят закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике», не смотря на обилие законов, заменяющих его («Об авторском праве и смежных правах», «О науке и государственной научно-технической политике», Патентное законодательство).

Всё это позволит создать полноценную инновационную систему, ускорит процесс разработки и внедрения инноваций, благоприятно скажется как на деятельности отдельных предприятий и организаций, так и на экономике страны в целом.

Список литературы

1. Бочаров А.В., Шмелев Ю.М. Государственная инновационная политика – формирование национальной инновационной системы // Инновации. 2003. №2-3. С 59-60.

2. Ларичева Е.А. Двойственная роль инноваций // Менеджмент в России и за рубежом, 2004, №3. С 22-26.

3. Синявская С. Создавать технологии или заимствовать их/электронная версия журнала «Наука и Технологии РФ»/ Дата обращения 03.03.2012.

Д.Р. Муратова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

В настоящее время место страны в глобальной экономике определяется, главным образом, качеством человеческого капитала, состоянием системы образования, а также степенью и эффективностью использования достижений науки и техники. Модернизация и внедрение новых технологий возможно только при условии формирования достаточно высокого уровня человеческого капитала, развития и эффективного его использования.

Инновационное развитие экономики подразумевает воспроизводство инновационного человеческого капитала, а именно: обучение работников новым технологиям, формирование кадров, обладающих способностями создавать инновации самостоятельно и вырабатывать их в процессе трудовой деятельности. К сожалению, среди ученых-экономистов нет четкого мнения относительно того, что именно представляет собой воспроизводство человеческого капитала. Существует множество точек зрения, например, Святодух Е. А. считает, что воспроизводство ЧК есть не что иное, как совокупность экономических отношений (социально-экономических и организационно-экономических) между субъектами (домохозяйствами, фирмами, государством) по поводу качественного и количественного преобразования элементов человеческого капитала в процессе его движения по фазам воспроизводства в целях удовлетворения общественных и личных

потребностей [1].

По мнению Ермоленко В.В. и Ермоленко Д.В., воспроизводство ЧК – это постоянно повторяющийся циклический процесс, в котором происходит самообогащение жизнедеятельности субъекта, характеризующееся сочетанием непрерывного поступательного движения, состоящим из отдельных циклических и пересекающихся в пространстве и во времени фаз развития (производство, распределение, обмен и потребление ЧК).[2]

Инновационный тип воспроизводства ЧК, как считает Косован И.Ю., предполагает сосредоточение деятельности ЧК на разработке и организации производства принципиально новых услуг, продуктов, знаний, а система бизнес-организации должна строиться вокруг творческой личности.[3] Проанализировав точки зрения различных ученых о понятии воспроизводства ЧК, можно утверждать, что нельзя выявить единственно верное определение.

На воспроизводство человеческого капитала могут оказывать влияние различные факторы. Большое число ученых касались также и этой проблемы. Например, Каменева К.П. утверждает, что ЧК состоит из нескольких компонентов: капитал семьи, капитал здоровья, капитал образования, капитал профессионально-квалификационного опыта и капитал культуры.[4]

Резник С.Д. и Егоровой Н.Ю., рассматривали воспроизводство ЧК на уровне домашних хозяйств (индивидуальная модель воспроизводства ЧК). Они выделили биологический капитал, финансовый капитал, человеческий капитал родителей, социальный и культурный.[5] Особое значение, на наш взгляд имеет классификация факторных особенностей, предложенная Гогитидзе М.В. Все факторы, оказывающие влияние на воспроизводство человеческого капитала, по ее мнению, можно объединить в три большие группы[6]:

- *Биологические*, характеризующие способности к труду и творчеству, а также определяющие общее состояние здоровья индивида и его способность выдерживать физические и психологические нагрузки;
- *Социальные*, характеризующие состояние общественно важных проблем (трудовая дискриминация, уровень развития культуры и образования и др.);
- *Экономические*, затрагивающие интересы субъектов хозяйственных отношений и динамику функционирования национального рынка труда.

Рассмотрение именно этих факторов будет наиболее целесообразным в современных условиях, так как они включают в себя все сферы влияния на воспроизводство ЧК, то есть анализируются и демографические факторы в совокупности с социальными, и особенности рынка труда.

Некоторые ученые, придерживаются мнения, что наиболее важным в воспроизводстве ЧК является непосредственно денежный капитал, то есть инвестиции, как самих домашних хозяйств, так и государства. Но вместе с тем, нельзя забывать о том, что воспроизводство невозможно без человека - носителя знаний, навыков, опыта и умений. Таким образом, наличие полемики относительно данного вопроса свидетельствует о том, что проблема

воспроизводства ЧК до сих пор является актуальной и требует научной разработки.

Список литературы

1. Святодух Е. А. Воспроизводство человеческого капитала и повышение его эффективности в российской экономике. Воронеж. гос. ун-т, Юж. ин-т менеджмента. - Воронеж 2008. - 22 с.
2. Ермоленко В.В., Ермоленко Д.В. Новые функции государственного управления и регулирования условиями формирования экономики знания//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2010 г. №60, стр. 257-281.
3. Косован И.Ю. Ресурсы и инструменты воспроизводства человеческого капитала на мезоуровне//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика – 2011 – №3, стр. 92-97.
4. Каменева К.П. Инвестиционная основа воспроизводства человеческого капитала в аграрном секторе экономики// Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2010 г. - №3, стр. 67-70.
5. Резник С.Д., Егорова Н.Ю. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в домашнем хозяйстве как важнейший фактор экономического роста страны//Проблемы учета и финансов – 2011 г. - №1, стр. 11-18.
6. Гогитидзе М.В. Оценка уровня воспроизводства человеческого капитала макрорегиона//Вестник Донского государственного технического университета – 2011 г., Т. 11 - №3, стр 401-407.

И.А. Пастухов

студент 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Саратовская область последние годы является стабильно развивающимся регионом. На протяжении всего 2008 года экономика области показывала положительную динамику своего развития. По основным показателям складывались темпы роста, опережавшие среднероссийские. Но кризис в стране не мог не затронуть отдельный регион, а значит, наступил спад производства, высвобождения работников, снижение уровня жизни.

По Саратовской области с начала 2011 года численность безработных граждан, зарегистрированных в службах занятости, увеличилась на 48,8 %. По темпам прироста численности безработных граждан с начала 2011 года Саратовская область занимает 4 место среди регионов Приволжского федерального округа.

С начала 2011 года признано безработными 58358 чел., из них длительно неработающие и впервые ищущие работу – 29%, уволены с предприятий – 71%.

Наибольший удельный вес, высвобожденных в связи с сокращением штата, составляют безработные в возрасте от 51 до 60 лет. Среди молодежи отсутствие работы в основном связано с увольнением по собственному желанию или с окончанием учебы.

По Саратовской области на ноябрь 2011 года количество вакансий составило 14761 единиц, большинство из них представляют неполную рабочую неделю или неполный рабочий день. По данным министерства занятости, труда и миграции Саратовской области, сейчас наиболее востребованы на рынке труда строители, механики, электрики, водители, слесари, сварщики – то есть те, кто были не нужны еще совсем недавно. Гораздо труднее найти работу экономистам, бухгалтерам, финансистам, юристам, товароведом, контролерам.

Особое значение приобретает статус диплома, который получит, допустим, будущий юрист. Скажем, специалист, окончивший среднее учебное заведение, имеет куда меньше шансов устроиться на работу, чем выпускник вуза с той же профессией.

В Саратовской области организована материально-техническая база по подготовки квалифицированных специалистов. Численность студентов и учащихся на 10 тысяч населения в Саратовской области выше, чем в среднем по России и Поволжскому экономическому району.

По направлению службы занятости за счет средств Государственного фонда занятости населения было обучено конкурентоспособным на рынке труда профессиям 8,6 тысячи безработных, 97% окончивших обучение трудоустроены. Министерство занятости, труда и миграции Саратовской области осуществляет ежеквартальный мониторинг рынка труда, проводит анализ трудоустройства безработных выпускников учреждений профессионального образования. Среди общего числа выпускников преобладают выпускники учреждений высшего и среднего профессионального образования.

В целом же за январь-ноябрь 2011 года в центры службы занятости области обратилось около 4 тысяч выпускников учебных заведений профессионального образования, оставшихся не у дел. В основном это те, кто избрал вроде бы престижные, но менее нужные сегодня профессии. Получается парадоксальная ситуация: стране нужны строители, а мы продолжаем готовить менеджеров и бухгалтеров.

Высокий спрос на профессии, скажем, строительного профиля, сочетается с низким размером оплаты труда в этой отрасли. Более 20 % вакансий, находящихся в банке данных министерства занятости, труда и миграции Саратовской области, предусматривают заработную плату ниже прожиточного минимума. Кроме того, на ряде предприятий области существует задолженность по выплате заработной платы работникам.

Для регулирования ситуации на рынке труда при Правительстве Саратовской области создан антикризисный штаб. В министерстве занятости труда и миграции области действует комиссия по осуществлению превентивных мер, направленных на устранение последствий мирового финансового кризиса, разработан и реализуется план мероприятий на случай

массового высвобождения работников. Аналогичные планы разработаны центрами занятости городов и районов области. В адрес глав районов направлены методические рекомендации министерства по содействию занятости в условиях массовых высвобождений. Осуществляется ежедневный мониторинг ситуации на региональном рынке труда.

Всего на занятость в 2011 году выделено 1,717 млрд. рублей, в 3,7 раза больше чем в 2010 году. На переподготовку средства увеличены фактически более чем в 3 раза. В 2011 году организовано 330 ярмарок вакансий рабочих и учебных мест. На предприятиях, планирующих высвобождения персонала, создаются выездные консультационные пункты центров занятости, проводятся «Дни службы занятости» на производстве. В 2011 году для 11 тыс. человек организованы общественные работы.

Большое значение придается развитию предпринимательства и самозанятости безработных, так как в условиях финансово-экономического кризиса это одно из главных направлений обеспечения занятости населения и создания новых рабочих мест. В 2011 году на данные цели предусмотрено 88,5млн.руб., для сравнения в 2010 году – всего 0,5 млн. руб. И федеральные и областные органы власти сегодня заинтересованы в том, чтобы предприятия успешно работали, чтобы люди получали заработную плату, а в случае потери работы могли рассчитывать на меры государственной поддержки. Служба занятости оказывает информационно-консультационные услуги, организует обучение безработных и граждан, находящихся под риском увольнения, профессиям, способствующим занятию предпринимательством, предоставляет финансовую помощь безработным на открытие собственного дела. Большое внимание уделяется информированию населения. Проводятся сходы граждан, в центрах занятости оформлены стенды, организовано распространение информационных листовок, брошюр, буклетов по предпринимательской деятельности.

Ю.А. Пичугина

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На современном этапе развития российского общества стоит задача перехода страны к инновационному пути развития экономики, преодоления ее сырьевой ориентации. В этих условиях одним из приоритетных направлений государственной политики становится развитие и поддержание малого и среднего предпринимательства, как в отношении всего государства, так и в его отдельных регионах.

В целом в Саратовской области в рамках реализации областных целевых программ поддержки предпринимательства в последние годы были сделаны

реальные шаги по созданию условий, благоприятных для развития предпринимательства. В том числе созданы механизмы и инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, выделены значительные финансовые ресурсы, которые были направлены на создание объектов инфраструктуры таких как: гарантийный фонд, фонд микрокредитования, областной бизнес-инкубатор для стартующих малых предприятий, венчурный фонд. [1, с. 8]

По итогам 2010 года ОАО "Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области" выдано гарантий более чем на 100 млн. рублей, некоммерческой организацией "Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства в Саратовской области" выдано 67 займов на 45 млн. рублей. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области по итогам 2010 года деятельность малых предприятий выросла на 3% по отношению к 2009 году, на которых занято более 135 тыс. человек и индивидуальных предпринимателей – 5,8%. [1, с. 1]

Но, несмотря на это, в области остается большое количество неразрешенных проблем, которые тормозят развитие экономики региона. К числу таких проблем можно отнести:

- большие административные барьеры (проблемы с оформлением прав на землю, постановкой на кадастровый учет, подключением к сетям генерирующих компаний, нарушением прав при проведении государственного и муниципального контроля);
- проблема качества продукции и услуг и продвижения на региональный, российский и международный рынки;
- низкая доля предприятий производственной сферы, инновационно-ориентированных предприятий, преобладание сферы торговли и услуг;
- низкая предпринимательская активность молодежи;
- недоступность финансовых, материально-технических ресурсов в условиях недостаточности собственного стартового капитала и знаний для успешного начала предпринимательской деятельности.

Решение перечисленных проблем требует серьезного переосмысления, больших временных и финансовых затрат и усилий. В связи с этим Правительство области продолжает развивать новые программы и проекты. В том числе и Долгосрочная Областная Целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области на 2012-2015 годы», целью которой является «обеспечение условий устойчивого развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на основе модернизации действующих и создания новых, инновационных и высокотехнологичных производств, стимулирования спроса на производимые ими товары (работы, услуги)». [3, с. 6]

Проблема административных барьеров является одним из существенных ограничителей экономического роста в России в целом и требует широкого комплекса мер, именно поэтому в Программе предполагается сокращение количества разрешительных процедур, необходимых для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности, сокращение сроков

получения разрешений, требуемых на различных этапах реализации инвестиционных проектов, в 2-3 раза. [2, с. 7]

Развитие экспортного потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства предполагается решить путем предоставления субсидий на возмещение части расходов субъектов предпринимательской деятельности, связанных с выходом на внешние рынки и экспортом продукции, в т.ч. грантов начинающим экспортерам на осуществление первой экспортной поставки, на получение сертификатов качества продукции, на регистрацию торговых марок,

С целью увеличения количества инновационных организаций на территории области (с 19 до 40 предприятий с объемом продукции в 130 млн. руб. к 2015 году) предполагается проведение ежегодного конкурса инновационных проектов для субъектов малого и среднего предпринимательства с целью отбора лучших инновационных идей для их дальнейшей коммерциализации. Финансирования инновационных проектов будет осуществляться из средств ОАО "Российская венчурная компания" и иных венчурных инвесторов.

Программой также предусмотрена организация подготовки и переподготовки кадров, реализация образовательных программ, развитие кадрового потенциала в предпринимательстве по средствам обучения начинающих предпринимателей основам ведения бизнеса, в том числе претендентов на получение грантов на начало собственного бизнеса и начинающих индивидуальных венчурных инвесторов, а также компенсация затрат, связанных с оплатой обучения руководящих работников субъектов малого и среднего предпринимательства.

С целью популяризации в обществе положительного образа предпринимателя, распространения среди молодежи идеи самореализации в бизнесе, необходимо предоставление преимуществ при оказании грантовой поддержки, проведение конкурса на лучшего молодого предпринимателя, участие в работе Совета по поддержке предпринимательства представителей общественных молодежных организаций. [3, с. 7-9]

Список литературы

1. Доклад о состоянии, проблемах и перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Саратовской области по итогам 2010 года. – Министерство экономического развития и торговли Саратовской области. URL:http://www.saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/pred/sub.php?clear_cache=Y. Дата обращения: 15.03.2012.

2. Областная программа «Повышение инвестиционной привлекательности Саратовской области» на 2012-2015 годы. – Министерство инвестиционной политики области. URL: http://www.saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/pred/sub.php?clear_cache=Y. Дата обращения: 17.03.2012.

3. Долгосрочная Областная Целевая Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства» в Саратовской области» на 2012 – 2015 годы. Министерство экономического развития и торговли Саратовской области. –

И.О. Пугачёв
аспирант СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КОНЦЕПЦИИ «ДРУГОГО КАНОНА» Э. РАЙНЕРТА

Экономическая теория переживает сегодня нелегкие времена. Нестабильность мировой экономической системы, возрастающие риски, усиление неопределенности заставляют пересматривать бытующие в обществе и науке мнения о роли государства в рыночной экономике. Кризис, начавшийся в мировой экономике в 2008 году, породил много новых вопросов, на которые стандартная неоклассическая экономическая теория не в состоянии ответить.

Экономическая теория стоит на пороге переосмысления господствующей ныне парадигмы мышления. Небезынтересной, в этой связи, является книга норвежского экономиста Эрика Райнерта, «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными». В противовес современной экономической теории, которая строится на абстрактных предпосылках и математических расчетах, автор предлагает более «приземленную» экономику, основой которой является исторический опыт.

«Необходимо смотреть на развитие объективно – как следствие сознательной и решительной политики» [1]. Э. Райнерт стремится воскресить давнюю экономическую традицию, опираясь на главный аргумент, который доступен только экономистам – исторический опыт. Данный подход норвежец называет - Другой канон.

Концепция Другого канона противопоставляется традиции от физиократов, А. Смита, Д. Рикардо и до нынешней стандартной экономической теории. Более старый и менее абстрактный Другой канон экономической науки определял экономические принципы во времена, когда нынешние богатые страны совершали исторический переход от бедности к богатству. Он сформулировал, к примеру, успешную политику, которую вела Англия с 1485 года, а также породил План Маршала, реализованный в Европе после второй мировой войны.

Э. Райнерт сокрушается о том, что современная экономическая наука утратила два важных аспекта – время (историю) и пространство (географию) [2].

Одним из главных недостатков стандартной экономической науки, Райнерт называет, математическую точность, которая значит больше, чем объект анализа, экономика. Стандартный канон не способен объяснить инновации, которые в Другом каноне считаются центральной движущей силой. Технологии считаются бесплатным благом, в то время как знания и технологии производятся, имеют издержки и защищаются. Их производство стимулирует

система, которая включает законы, институты и соответствующую политику - иными словами – государство. Стандартная экономическая теория стремится исключить государства из рыночного механизма потому что понимает развитие как процесс накопление капитала, вместо того чтобы понимать его как накопление знаний и эмуляцию, то есть желание сравниться с другими или превзойти их.

Райнерт скептически говорит о «развивающей» силе рынка: стандартная экономическая теория, которая пытается осмыслить экономическое развитие в рамках безупречных совершенных рынков, не видит самого главного: совершенные рынки – для бедных. Согласно стандартной экономической теории, экономическое развитие – это один гигантский провал совершенных рынков. Гармония не является естественным состоянием общества. Веру в рынок зачастую трудно отличить от веры в приведения или в доброту божественной силы.

Богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства и правящая элита, субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг. Все они копировали наиболее процветающие страны в тех областях, где был сконцентрирован технологический прогресс. Таким образом, они создали ренту, которая распространилась на капиталистов в форме более высоких прибылей, на рабочих в форме более высоких зарплат и на правительство в форме более высоких налоговых поступлений. Богатство народов создается путем индустриализации и технологического прогресса, которые невозможно осуществить без поддержки и защиты государства [3]. Ни в одной стране промышленность не появилась без того, чтобы ее осознанно строили, охраняли и стремились к ней [4].

Изобретения и инновации никогда не могли быть воссозданы на свободных рынках без вмешательства государства. Сегодня экономическая политика и мировые финансовые организации защищают только патенты – постоянный источник растущего дохода для очень немногих богатых стран. Однако эти же организации с пеной у рта запрещают применять инструменты, которые позволяют распространять несовершенную конкуренцию в форме новых производств в других странах. Защита конкуренции является нормальной для богатой страны, но не для бедной [5].

Райнерт проводит широкий ретроспективный анализ, основной вывод, которого заключается в том, что на протяжении столетий, ныне развитые страны создавали свое богатство при помощи активного государственного управления рыночным механизмом.

«Распространение богатства в Европе, а затем и в других развитых частях света, стало результатом сознательной политики соревнования: сила рынка была приручена, как сила ветра, для достижения поставленной цели. Однако сила ветра, как и сила рынка, не всех двигает в одинаковом направлении. Кумулятивные факторы и траектория развития заставляют рынок «дуть в паруса прогресса» только тогда, когда в стране уже достигнут высокий уровень развития. Исторически успешная экономическая политика основывалась либо

на «управлении рынком» (Роберт Уэйд), либо на установлении «неправильных» цен. (Джон Кеннет Гелбрайт и Элис Эмстед) [6].

Э. Райнерт верно оценивает процессы, происходящие в мире с начала 1990-х годов: «С момента падения берлинской стены в 1989 году мировой экономический порядок подчинен экономической теории, которая «доказывает» прямо противоположенное тому, что мы наблюдаем на практике. Неолибералы утверждали, что стоит только перестать контролировать работу рынка, как в мире само собой наступит благосостояние и экономический прогресс: их не придется долго и последовательно создавать. Это убеждение лежит в основе идеологии Международного валютного фонда и Всемирного банка, международных финансовых организаций которые с начало 1990-х годов руководят делами в большинстве бедных стран. Во многих странах это руководство привело к катастрофе.

В России и Перу, впервые безумные годы после введения свободной торговли была сокращена половина рабочих мест, а уровень реальной заработной платы упал вдвое. С течением времени станет очевидно, что шоковая терапия была безумием» [7].

С 1990 года прошло много времени, но правила Вашингтонского консенсуса так и не привели к положительным переменам (особенно росту реальной зарплаты) в бедных странах. Успех Китая и Индии трудно использовать для защиты Вашингтонского консенсуса. Более 50 лет эти страны практиковали протекционизм, чтобы построить собственную промышленность, и наконец, созрели для того, чтобы выйти на международный рынок.

Распад Советского Союза доказал, что рыночная экономика эффективнее плановой, но без вмешательства государства рыночная экономика не способна даже уменьшить разрывы в уровнях развития разных стран.

Чикагские экономисты, чтобы теоретически обосновать глобализацию и политику мировых финансовых организаций, вещают миру: государство и муниципальное правительство не должны вмешиваться в экономику. В реальности мэр Чикаго тратит миллионы долларов общественных фондов на создание инкубаторов и наукоемких производств.

В Вашингтоне Администрация по делам малого бизнеса в США ежегодно тратит 20 млрд. долл. [8] на займы и гарантии в поддержку частных компаний Соединенных Штатов. Соединенные Штаты субсидируют и защищают множество отраслей, от сельского хозяйства до высоких технологий. Самое эффективное сельское хозяйство в мире (американское и европейское) не выживет без субсидирования и протекции.

Сегодня, вопреки заявлению классического канона о недопустимости вмешательства государства в рынок, государственное участие в экономике продолжает усиливаться.

Список литературы

1. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными. М.: 2011. С. 21.
2. Там же. С. 66.

3. Там же. С. 30.
4. Там же. С. 258.
5. Там же. С. 119.
6. Там же. С. 199.
7. Там же. С. 212.
8. Там же. С. 51.

А.А. Рябцова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРА ИННОВАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РФ

Сотрудничество между наукой и производством имело большое значение всегда и с каждым годом эта связь приобретает все большее значение как для развития производства и повышения его конкурентоспособности, так и для развития научной сферы. Актуальность темы определена тем, что в настоящее время в Российской Федерации взят курс на формирование инновационной экономики и повышение конкурентоспособности отечественного производства. Это невозможно без внедрения инноваций в различные сферы экономики, что делает актуальным изучение процесса трансфера инноваций.

Определяя особенности процесса трансфера инноваций в развитии современного предприятия и повышении его конкурентоспособности необходимо определить, что же такое процесс трансфера инноваций.

Трансфер инноваций – это организационно-экономическая форма передачи технологий и знаний в виде информационных потоков между различными экономическими субъектами, осуществляемая как на законной, так и незаконной основе. Также трансфер инноваций имеет двустороннее значение, т.е. оказывает влияние не только на субъект, осуществляющий внедрение инноваций, но и на субъект, производящий эти инновации.

Однако, несмотря на возрастающую необходимость внедрения инноваций в производство для повышения конкурентоспособности организации, возникают некоторые трудности, связанные с процессом трансфера инноваций. В России уровень инновационной активности на порядок ниже, чем в развитых странах. В 2007 году в России 9,4% организаций занимались инновационной деятельностью, что во много раз ниже, чем в Германии, на тот момент это 66% организаций [1]. В 2010 году этот показатель по России составил 9,5% [2]. Наблюдается очень незначительный рост, что свидетельствует о наличии проблем и особенностей в развитии процесса трансфера инноваций.

Недостатки российской экономики негативно влияют на развитие и протекание процесса трансфера инноваций в производство. В России также осуществляются различного рода меры по поддержанию инновационной активности организаций, но, несмотря на это, все равно существуют проблемы

развития трансфера инноваций.

Среди таких проблем первая - влияние наличия дешевых ресурсов на развитие трансфера инноваций. Проблема обусловлена наличием дешевого сырья и рабочей силы в экономике, что становится причиной отказа предпринимателей от вложений в развитие инноваций и их трансфера в производство.

Второй проблемой развития трансфера инноваций является отсутствие или наличие в недостаточном объеме денежных ресурсов для осуществления инновационной деятельности или приобретения инновационных разработок у внешних источников. За 2010 год затраты на инновации составили 349763,3 млн. руб. для всех отраслей экономики. [3]

Третьей проблемой осуществления трансфера инноваций является создание слабо функционирующих структур, способствующих внедрению инноваций в производство. С поддержки государства была создана в 2002 году Российская сеть трансфера технологий (RTTN) — единственная из подобных структур в стране, которая интегрирована в Европейскую сеть поддержки предпринимательства (EEN). Но это лишь позволило сформировать своеобразную базу данных инновационных предложений, а сам процесс трансфера инноваций организации должны осуществлять самостоятельно.

Четвертой проблемой развития процесса внедрения инноваций в производство выступает кризис российской науки. В 1995 году численность персонала в научной сфере составляла 1061044 чел. [4], а в 2010 году эта цифра составила всего 736540 человек [5].

Пятой проблемой трансфера инноваций является низкая коммерциализация продуктов НИОКР. В промышленный оборот попадает лишь 1% инноваций, разрабатываемых в стране [6]. Эта особенность обусловлена наличием несоответствия исследований, проводимых вузами и иными научными учреждениями, потребностям российской промышленности. Однако, в настоящее время в России взят курс на развитие сотрудничества с иностранными государствами. Это описано Стратегии развития России до 2020 года «Инновационная Россия» [7].

И последней, шестой проблемой развития трансфера инноваций в России является несовершенство нормативно-правовой базы интеллектуальной собственности. Об этом свидетельствует малое число патентов, получаемых российскими гражданами, вузами и организациями. По данным Роспатента за 2010 год эти цифры составили: 42500 поданных заявок на патенты, из них лишь 28722 российским заявителям. А выдано 30322 патентов, из них российским заявителям – 21627.

В качестве вывода можно отметить, что в российской экономике трансфер инноваций присутствует, имеет немаловажное значение. Однако существует масса проблем и особенностей развития данного процесса в переходной экономике России. Государством принимаются меры, создаются структуры, способствующие развитию данного процесса передачи инноваций из сферы теории в сферу практики.

Список литературы

1. Архипова М.Ю. Статистический анализ основных тенденций создания и использования передовых технологий // Вопросы Статистики. 2007, №7, с. 67.
2. Динамика инновационной активности организаций по субъектам РФ, <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science>.
3. Затраты на технологические инновации организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, по видам экономической деятельности <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science>.
4. Российский статистический ежегодник. Росстат. М. 2009, с. 543.
5. Динамика численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям, <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science>.
6. Посталюк М.П. Инновационные отношения в экономической системе: теория, методология и механизм реализации. Казань. 2006.
7. Стратегия развития России до 2020 года «Инновационная Россия», <http://innovatika-saratov.ru/wp-content/uploads/2011/01>.

С.В. Сенько

студент 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ КАК ФАКТОР ВЫРАВНИВАНИЯ УРОВНЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Выравнивание уровней социально-экономического развития регионов является важнейшей закономерностью размещения производства, важным фактором ускорения темпов развития не только наиболее отсталых территорий, но и страны в целом. Проблема состоит в том, что неравномерность развития различных частей единого государства характерна для всех стран мира, не только для России. Это часто является причиной недовольства как «богатых», так и «бедных» регионов, повышает уровень социальной напряженности в стране и вызывает различного рода конфликты.

В настоящее время при общем падении уровня жизни по территории страны выделяются регионы, которым в первую очередь должно быть уделено внимание правительства России. В этих отсталых регионах могут возникнуть и очаги напряженности, способные дестабилизировать ситуацию во всей стране. Именно поэтому необходимо выделение дополнительных средств из бюджета страны для выравнивания уровней социально-экономического развития этих регионов, составление целевых программ их развития.

Россия уникальна по занимаемой площади - 17 098 246 кв. км. [1], степени территориальной социально-экономической дифференциации и

этническому разнообразию. В основе дифференциации регионов лежат самые различные факторы, такие как природно-климатические, культурно-исторические, результаты процесса формирования территориальной структуры хозяйства. Так, например, в зоне традиционного расселения малочисленных народов Севера, как известно, расположены уникальные минерально-сырьевые, топливно-энергетические и биологические ресурсы. Однако уровень социально-экономической развитости этой территории не позволяет интенсивное промышленное освоение с соблюдением социальных и экологических требований и условий северной природы. В итоге освоение нанесло невосполнимый ущерб экономике и самобытной культуре этих народов. Решение таких проблем возможно на основе проведения специальной государственной политики, главной целью которой является выравнивание уровней, преодоление социально-экономического и культурного отставания, достижение качественного улучшения условий жизнедеятельности.

Можно выделить две составляющие в деятельности федеральных и региональных органов власти, касающиеся механизмов регионального выравнивания. Первая относится к административно-правовому регулированию процессов взаимодействия центра и субъектов РФ, а также администраций субъектов РФ и местных органов власти. Вторая – связана с перераспределением финансовых ресурсов между различными уровнями власти и оказанием финансовой поддержки на основе бюджетных и внебюджетных инструментов.

Что касается первого способа, то в последние годы важнейшую роль в федеративном процессе играл механизм заключения договоров между центром и субъектами РФ. Однако в ходе достижения политического консенсуса центр и регионы решали часто противоположные задачи, так как каждая из сторон стремилась выставить на первый план свои интересы. В результате сформировалась асимметричная федерация со всеми вытекающими политическими и экономическими последствиями.

Теперь конкретно о финансовом регулировании. Существуют также два механизма финансовой политики выравнивания социально-экономического уровня развития регионов: региональный налогово-бюджетный и структурно-инвестиционный механизмы. Второй механизм в общих чертах представляет собой привлечение частных и иностранных инвесторов и, следовательно, увеличение объема инвестиций в слаборазвитые регионы и дальнейшее улучшение их социально-экономического уровня за счет привлеченных средств. Ключевой задачей структурно-инвестиционного механизма является проблема выбора стратегии четких ориентиров хозяйственного развития и структурной перестройки экономики. Решение данной проблемы, а также определение и реализация в ее рамках системы приоритетов инвестирования составляют основное содержание структурной составляющей структурно-инвестиционной политики на всех уровнях управления экономикой государства.

Суть региональной налогово-бюджетной политики состоит в непосредственном воплощении «территориальной справедливости»

применительно к условиям конкретной страны и определении системы взаимоотношений центра и регионов. Для каждой страны возможен выбор в широком диапазоне между двумя полярными моделями организации бюджетной системы: конкурентной и кооперативной. Конкурентная модель основана на высокой степени финансовой независимости и самостоятельности региональных властей, кооперативная – на значительном участии властей всех уровней в функциях перераспределения национального дохода и макроэкономической стабилизации.

Определенные положительные сдвиги в решении текущих задач путем выделения трансфертов не могли оказать существенного влияния на решение стратегических задач снижения дефицитности региональных бюджетов и обеспечения экономического роста. Несогласованность механизмов финансирования, а главное, преобладание узкоотраслевого подхода к распределению средств, слабый контроль за их использованием помешали достижению поставленных целей в большинстве регионов РФ.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). Земельный фонд Российской Федерации на 1 января 2011 года; (стр. 223).

А.В. Сидорова

студентка 3 курса Марийского государственного технического университета
специальности «Математические методы в экономике»

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «ГАЗПРОМ»

ОАО «Газпром» - одна из крупнейших газовых и нефтяных компаний мира по объемам запасов, добыче газа и рыночной капитализации, включает более 150 дочерних и зависимых компаний по всей территории РФ и части зарубежных стран. Группа «Газпром» имеет сложную и многоступенчатую организационную структуру, относится к вертикально интегрированным компаниям, которые предполагают объединение в рамках одной компании производства исходных компонентов производственного цикла, их переработку, распределение, продажу продуктов переработки и другие мероприятия. Основными услугами, которые предлагает Газпром широкому пользователю, являются газ, нефть, конденсат и перспективная отрасль – метан из угольных пластов [2].

Важным фактором деятельности компании является выручка. Оценка выручки от реализации природного газа группой «Газпром» зависит от деловой активности, которая в свою очередь определяется деловой активностью. Анализ деловой активности ОАО «Газпром» за период 1998-2010 г.г., был проанализирован следующими показателями: K1 - коэффициент общей

оборачиваемости капитала, К2 - оборачиваемость мобильных средств, К3 - отдача собственного капитала, К4 - оборачиваемость денежных средств, К5 - материальных ресурсов, К6 - коэффициент средств в расчетах и К7 - оборачиваемость кредиторской задолженности.

Для оценки степени влияния данных коэффициентов на результат деловой активности группы «Газпром» был проведен кластерный анализ в пользовательской среде «Statistica 6».

В ходе исследования были получены 3 кластера (метод Варда): элементы первого кластера К4 -, элементы второго кластера - К7 и К5, элементы третьего кластера - К2, К6, К3 и К1. Для дополнительного исследования полученных кластеров был построен график средних (рис.1) [1].

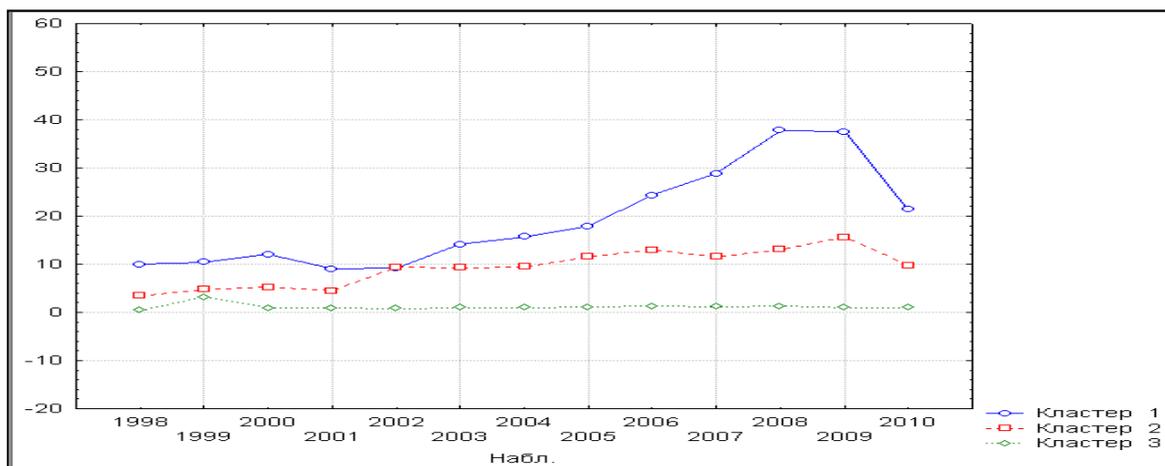


Рис. 1. График средних для каждого кластера

Анализируя график средних для каждого кластера, можно сделать вывод о том, что влияние третьего кластера (К6, К2, К3 и К1) на деловую активность ОАО «Газпром» развивалось лаконично, без резких скачков и перепадов, особенно период с 2000 по 2010 годы – рост с 0,945 до 0,99. Единственное значение, которое выделяется на фоне остальных – среднее значение в 1999, которое составило 3,17. Т.е. в 1999 году влияние коэффициентов третьего кластера оказывало самое сильное влияние на деловую активность группы «Газпром». Поведение же первого кластера (К4) нестабильно. Рост происходил с 1998 по 2000, соответственно значения средних 10,02, 10,48, 12,07, спад в 2001 - 9,03, - экономическая база, накопленная в докризисный период, истощена, оборачиваемость денежных средств сократилась. Однако с 2001 по 2008 годы происходит возобновление роста (9,02-37,79) – оборачиваемость денежных средств приходит в норму, в 2008 году - пиковое значение – 37,79, после – небольшой снижение в 2009 году – 37,48 и резкий спад в 2010 - 21,38. Поведение второй группы кластеров волнообразно. Условно можно выделить 4 волны: 1998-2001гг. с пиковым значением в 2000 году (5,3), 2001-2004, пиковое значение в 2002 (9,44), 2004-2007 с пиковым значением в 2006 (12,95) и 2007-2010 с пиковым значением в 2009 (15,65). Картина послекризисной обстановки после кризисов 1998 и 2008 идентична: в год, следующий за годом кризиса, происходит увеличение (кластер 2) или незначительное уменьшение (кластеры

1, 3) всех коэффициентов оборачиваемости по инерции от того финансового задела, который был в докризисный период, а потом, когда этот запас заканчивается, наступает спад, что и произошло в 2001 и 2010 годах.

Для выявления зависимости выручки от групп (кластеров) коэффициентов, составляющих в совокупности характеристику деловой активности ОАО «Газпром», был проведен регрессионный анализ, с помощью которого была выявлена зависимость выручки от трех групп коэффициентов: К4 – первая группа, К5, К7 – вторая группа, К1, К2, К3, К6 – третья.

По первой группе коэффициентов получена модель вида:

$$\hat{y} = 0,864 \cdot K4,$$

t-статистика (5,68)

$$R^2 = 0,745, F(0,05;1,11) = 32,245, \hat{S} = 0,526.$$

По второй группе коэффициентов получена модель:

$$\hat{y} = 0,815 \cdot K7,$$

t-статистика (4,67)

$$R^2 = 0,664, F(0,05;1,11) = 21,788, \hat{S} = 0,605.$$

По третьей группе коэффициентов получена модель:

$$\hat{y} = 1,5054 \cdot K1 - 0,925 \cdot K3,$$

t-статистика (4,77) (-2,934)

$$R^2 = 0,735, F(0,05;2,10) = 13,880, \hat{S} = 0,563.$$

Коэффициенты К5 (2 кластер) и К2, К6 (3 кластер) были исключены из модели как незначимыми. При увеличении оборачиваемости денежных средств (К4), оборачиваемости кредиторской задолженности (К7) и коэффициента общей оборачиваемости капитала (К1) выручка, получаемая компанией «Газпром» увеличивается, то есть зависимость между этими показателями прямая. А коэффициент отдачи собственного капитала (К3) связан с выручкой обратно пропорционально, то есть при увеличении собственного капитала выручка компании уменьшается.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод, что деловая активность ОАО «Газпром» за период 1998-2010 годов выглядит следующим образом: компания пережила оба кризиса, обеспечив благоприятное экономическое развитие на послекризисное время не только себе, но и всей стране, что говорит о высокой значимости данного предприятия в формировании бюджета страны, ее репутации среди мирового сообщества. Газпром зарекомендовал себя как лидер не только в газовой, но и в нефтяной индустрии, который не собирается сдавать свои позиции, а с каждым годом лишь наращивает обороты и укрепляет позиции на внешнем рынке.

Список литературы

1. Халафян, А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных / А.А. Халафян. М.: изд-во БИНОМ, 2008г., 503 с.
2. Официальный сайт ОАО «Газпрома». – Режим доступа: www.gazprom.ru.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В условиях усиления международной конкуренции, главнейшей задачей сегодня является повышение конкурентоспособности (КСП) экономики России. Для этого, прежде всего, необходимо выделить факторы, которые в решающей мере препятствуют её повышению и определить приоритетные направления обеспечения КСП. Многие из факторов хорошо известны: низкий технико-технологический уровень производства; углубление инновационного отставания производства от общемировых тенденций; низкая эффективность методов госрегулирования; отсутствие в России конкурентной рыночной среды, нормальной рыночной инфраструктуры; высокие транзакционные издержки хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий; неэффективная система таможенного администрирования [1].

Современные определения национальной конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций, по существу согласуются с теорией М. Портера о «конкурентоспособном ромбе», отражая при этом новый этап эволюции понятия конкурентного преимущества [2]. Общее определение конкурентоспособности, принятое в ОЭСР, гласит: конкурентоспособность – это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции. Аналогичного мнения придерживаются и известные американские учёные Д. Доллар и Э. Вульф, утверждающие, что конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высокими доходами и заработной платой. К сожалению, научно-технический и ресурсный потенциалы России огромны, но их использование не приводит к созданию наукоёмких производств, хотя вся база для этого имеются.

На динамический аспект конкуренции впервые обратил внимание М. Данн. Под конкурентоспособностью он понимает гибкость, с которой национальная экономика способна предвидеть структурные изменения и адаптироваться к ним. Именно в этом я вижу основную причину слабой конкурентоспособности России – что-то новое привносится в нашу экономику с опаской, хотя в других странах оно уже дало свои плоды. Государственная поддержка способствует развитию лишь давно проверенных отраслей, не стремясь влить инвестиции в какие-то новые, более современные и наукоёмкие. Но ведь нельзя стремиться к мимолётному обогащению посредством торговли ресурсами: необходимо равномерное развитие всех отраслей и производств.

Большую роль этой теме уделил М. Интрилигейтор, который определил, как это ни парадоксально, что для обретения глобальной конкурентоспособности, государства не должны стремиться присоединиться к

клубу богатых стран и не должны стремиться бороться с ними за свою долю в мировом производстве. Он говорит о глобальной конкурентоспособности страны как о ее способности:

- сохранить в процессе международной конкуренции значимость социокультурных факторов международной конкуренции, – т.е. тех самых факторов, значимость которых в международной конкуренции резко уменьшается под воздействием глобализации;

- обеспечить за собой полный цикл жизнедеятельности в рамках национальных предпочтений – национальных экономических интересов.

Ключевым в этом определении является понятие национальных экономических интересов, которые страна должна для себя сформулировать и пытаться реализовать. Именно они являются критерием эффективности. Для нашей экономики основными экономическими интересами являются увеличение ВВП, увеличение инвестиционной, инновационной активности и научно-технического потенциала, создание сбалансированной банковской системы, изменение тенденции преобладания в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках – продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости. Ослабление научно-технического и технологического потенциала страны, сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности угрожают России утратой передовых позиций в мире, деградацией наукоемких производств, усилением внешней технологической зависимости и подрывом обороноспособности России.

Страна должна быть привлекательной, прежде всего для своих граждан и предприятий, поскольку формирование внешнего имиджа и попытки соответствовать внешним стандартам образа жизни и деловой привлекательности неизбежно приведут к утрате уникальности и суррогатам развития вместо полноценного развития. Ведь Россия – страна с самой богатой историко-культурной базой, со своими неповторимыми особенностями. Именно на это следует делать упор, а не стремиться к копированию других. Внешняя привлекательность как следствие внутренней – вот принципиальное условие глобальной конкурентоспособности.

В международных рейтингах конкурентоспособности Россия традиционно относится к группе развивающихся стран, характеризующихся повышенной политической и экономической нестабильностью, неблагоприятным инвестиционным климатом, а также чрезвычайно высокими рисками хозяйственной деятельности. Это отражают индексы конкурентоспособности стран (49 место) [3], экономической свободы (143) [4], глобальной конкурентоспособности – ИГК (66 место) [5], разработанные Всемирным экономическим форумом (ВЭФ).

В современных условиях усиливающегося процесса глобализации и интернационализации проблемы международной конкуренции выходят на первый план. Своеобразие развития экономики России бесспорно. Но

существует необходимость нахождения «своего» правильного пути для этого развития. Ведь все предпосылки к созданию эффективной и конкурентоспособной экономики у нас есть, осталось только правильно ими распорядиться.

Список литературы

1. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Маровгулов В.Н., Брижань А.В. Инновационная составляющая конкурентоспособности России в глобальной экономике // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. – Вып. 7: в 2 т. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006.
2. Градобитова Л.Д. Теория международной конкурентоспособности государств М. Портера. М., Международные отношения, 1996.
3. Данные Института менеджмента в рейтинге конкурентоспособности 2010-2011/ www.infox.ru.
4. Данные в рейтинге экономической свободы, рассчитываемые газетой Wall Street Journal и исследовательским центром Heritage Foundation/ www.wikipedia.ru.
5. По данным рейтинга глобальной конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума за 2010-2011 г./ www.infox.ru.

Е.А. Соловьева

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

«Что собой представляют российские естественные монополии: движущие силы экономики, способные вывести страну из затяжного кризиса или неповоротливые структуры, вышедшие из планово-административной системы, тормозящие развитие рыночных отношений в России? Влияние этих отраслей особенно велико в условиях экономического кризиса в России. Более того, их экономическое влияние выходит за пределы нашей страны...» [2, с. 516].

Отечественные субъекты монопольных рынков в первую очередь представлены в роли поставщиков базовых и наиболее требуемых продуктов и услуг, как, например, услуги по транспортировке природных ресурсов, производство электроэнергии и т.д., от качества и объема которых зависит стратегическое развитие всех других отраслей экономики и экономического потенциала страны в целом. Естественные монополии выступают в роли эффективного инструмента государственной социально-экономической политики, что позволяет в полной мере обеспечивать потребности населения в наиболее базовых услугах, например, услугах жилищно-коммунального характера или пассажирских перевозках. Социальная значимость проявляется также и в том, что субъекты естественных монополий являются относительно

стабильным источником рабочих мест и доходов для населения страны. А тот факт, что отечественные монополии являются крупнейшими плательщиками налогов в бюджеты всех уровней, возлагает на данные компании значительные обязательства по обеспечению реализации всех социальных и прочих стратегических программ развития Российской Федерации.

К примеру, один лишь ОАО «Газпром», будучи монополистом по транспортировке, сбыту и экспорту природного газа, ежегодно перечисляет в виде налогов сумму, превышающую 7% внутреннего валового продукта страны[7].

С другой стороны, поскольку существование отраслей естественных монополий обусловлено либо уникальностью используемых природных ресурсов, либо технической спецификой некоторых производств, которые характеризуются экономической невыгодностью конкуренции и снижением издержек лишь с увеличением объема производства, оно способно тормозить развитие остальных отраслей.

Характеризуя современный этап развития экономических отношений, можно заметить, что российская экономика сохранила многие черты бывшей советской экономики. Однако в условиях перестройки системы отраслевого управления хозяйством произошла трансформация монополии отраслевых министерств в монополию различного рода ассоциаций, концернов и так далее. Возможность влияния, предоставленная естественным монополиям, явилась одной из важных причин, приведших к разбалансированности народного хозяйства, появлению проблемы неплатежей, углублению структурных диспропорций, росту цен, теневого сектора, активному давлению на государственные органы с целью обеспечения для себя льгот и привилегий, сохранению консервативной технической политики, пренебрежению к запросам покупателей.

В следствие этого обострился вопрос, связанный с рациональным регулированием деятельности естественных монополий, так как именно они в огромной степени определяют всю структуру производственных и потребительских цен, а значит, влияют и на экономические, и на финансовые процессы, и на динамику доходов населения.

Государственное регулирование необходимо для защиты интересов потребителей товаров и услуг субъектов естественных монополий, а также для повышения экономической эффективности их деятельности.

Если принять во внимание особое значение естественных монополий в экономике современной России, достижение цели регулирования монополистических образований будет способствовать проявлению положительных тенденций в различных средах экономической системы. Естественные монополии должны принять роль определенного плацдарма, стать своеобразным национальным достоянием. Ведь, как известно, большинство товаров и услуг может быть импортировано из других стран, но, в условиях России, учитывая ее масштабы и уже существующий характер развития инфраструктурных отраслей, невозможно импортировать услуги электрических сетей, железных дорог или газопроводной системы. То есть

невозможно в оперативном порядке (путем импорта) заменить вышедшие из строя коммуникации. Это означает, что не только коммуникации этих отраслей, но и вся взаимоувязанная система производства, распределения, транспортировки и т.д. должна работать в абсолютно надежном режиме.

От электроэнергетики, газовой отрасли и железнодорожного транспорта зависит не просто функционирование, но безопасность (техногенная, экологическая, экономическая, военная) функционирования всего народного хозяйства.

В целом можно заключить, что если реформы сохраняют и усиливают надежность функционирования естественно-монопольных отраслей, то они необходимы и должны быть претворены в жизнь. Если преобразования в этих отраслях снижают надежность их функционирования (то есть снижают главный критерий для такого рода производств), то необходимость такого рода преобразований не может не вызывать сомнения. Направления же совершенствования деятельности конкретных субъектов естественных монополий имеют отраслевые особенности и поэтому должны рассматриваться отдельно.

Список литературы

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М. 2003. С. 191.
2. Малинникова Е.В. Естественные монополии в экономике России: проблемы, противоречия и первые итоги // Экономический журнал ВШЭ, 2011, № 4.
3. Городецкий А., Павленко Ю. Реформирование естественных монополий // Вопросы экономики. 2000. N 1. С. 137 - 138.
4. Дерябина М. Институциональные особенности российской экономики. Реформирование монополий // Вопросы экономики, 2006, №1.
5. Радюкова Я.Ю., Смолина Е.Э. Трансформация естественных монополий в экономике России // Российское предпринимательство. 2004. № 6 (54). С. 64-67.
6. Столяров Е.Б. Противоречивый характер последствий монополизма // Российское предпринимательство. 2006. № 7 (79). С. 66-69.
7. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции в 2011г. // Эксперт, <http://www.raexpert.ru/rankingtable>.

Е.С. Сумарокова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ОБРАЗОВАНИЕ» И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

I. Ход реализации национального проекта «Образование».

Важным фактором модернизации российского образования стал приоритетный национальный проект «Образование», который оказывает существенное влияние на становление инновационной экономики. В системе общего образования ежегодно, начиная с 2006 г., поддерживается 3 тыс. школ, внедряющих инновационные образовательные программы. По данным общероссийского мониторинга достигнуты следующие результаты: 56% опрошенных отметили повышение качества образования; 20% – улучшение воспитания; 17% – большее использование компьютера; 17% – введение профильного обучения; 10% – рост числа призеров на олимпиадах и улучшение здоровья учащихся. Кроме того, отмечается улучшение материальной базы школ (87%) и расширение сектора дополнительного образования (63%) [2]. В 2007 г. завершено подключение всех образовательных учреждений к сети Интернет. В среднем порталы Федерального центра информационно-образовательных ресурсов и Единой коллекции цифровых образовательных ресурсов ежедневно посещают 7,5 тысяч пользователей [3]. Реализация национального проекта «Образование» способствует построению экономики, основанной на знаниях. Развитие системы высшего профессионального образования строится исходя из того, что для инновационной экономики нужны, прежде всего, следующие три типа профессионального знания.

1. Знания, обеспечивающие деятельность в рамках крупных кластеров – производственных комплексов. В связи с этим в Сибирском и Южном федеральных округах создаются два крупных федеральных университета, деятельность которых к 2015 г. должна быть сравнима с деятельностью ведущих российских вузов, таких как Московский и Санкт-Петербургский государственные университеты.

2. Знания, необходимые для поддержания постоянного обновления технологий. Здесь в рамках поддержки программ развития 57 вузов в объеме в среднем по 500 млн. руб. заложены основы для формирования компетентностей специалистов, работающих в сфере обновления технологических процессов. В первую очередь программы развития затронули технологии таких приоритетных отраслей, как транспорт, авиация, энергетика, электроника, оптика, информационные технологии, машиностроение и др.

3. Знания, необходимые для управления современной экономикой, экономикой знаний. Для этого начались работы по созданию бизнес-школ мирового уровня в Подмосковье и Санкт-Петербурге. Задача для дальнейшего развития этих образовательных учреждений состоит в обеспечении сетевого взаимодействия учреждений образования, науки, бизнеса и экономики в целом, что соответствует определению сетевых связей как важнейшего элемента экономики знаний.

II. Облик современной модели образования к 2020 г.

К 2020 г. значительную поддержку получит собственная образовательная деятельность людей в богатой культурно-образовательной среде. Создание такой среды будет происходить как через традиционные музеи и библиотеки, так и посредством активного формирования образовательных интернет

ресурсов, через использование радио, телевидения и других средств массовой информации. Учитывая постоянно растущий спрос на повышение квалификации в рыночном секторе экономики, в бюджетном секторе предстоит разработать и внедрить конкурентные подходы к повышению квалификации и переподготовке специалистов. В этой связи традиционные институты повышения квалификации должны быть существенным образом преобразованы с обязательным использованием механизмов деятельности автономных учреждений, финансово-хозяйственной самостоятельности учреждений бюджетной сферы. Пошаговое движение к современной модели образования даст возможность целенаправленно формировать человеческий капитал страны исходя из необходимости обеспечения инновационного развития экономики и геополитической конкурентоспособности России [1].

Список литературы

1. Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты. Сборник научных статей, Вып. 9 / Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. – СПб.: НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2010.- 558 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>.
3. Интернет-источник: Независимое педагогическое издание Учительская газета <http://www.ug.ru>.

К.В. Тараскина

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Экономическая теория»

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Формулировка приоритетных национальных проектов впервые была официально сформулирована 5 сентября 2005 года В.В. Путиным в послании Федеральному Собранию, где президент определил несколько целей, достичь которые предполагается посредством приоритетных национальных проектов. Прежде всего, это «существенное повышение качества жизни» россиян. Помимо этого, это «улучшение демографической ситуации в стране», «создание условий для развития человеческого капитала», а также «создание условий для «прорывного» развития страны». Именно от успешного развития этих сфер зависит развитие «человеческого капитала» страны.

В сложившейся мировой конъюнктуре Россия, взяв новый экономический курс, имеет возможность для скачка, прорыва в постиндустриальное общество. «Прорыв» поддерживается активным финансированием сферы образования из средств федерального бюджета [1]. Как известно, 21 октября 2011 года был одобрен законопроект «трехлетнего бюджета», согласно которому

консолидированные расходы только на сферу образования составят более 2 трлн. рублей, приоритетной же является сфера здравоохранения, куда направляет большая часть бюджета – около 700 млрд. рублей, из них 145 млрд. - на нацпроект «Здоровье».

По Программе модернизации здравоохранения, которая качественно дополняет национальный проект «Здоровье», в 2011 году материальная база, оснащённость значительного числа лечебных учреждений все еще слабая. Острыми остаются вопросы организации первичной медицинской помощи, профилактики заболеваний, обеспечения доступности в амбулаторном медицинском обслуживании. Но по ряду позиций имеется уже сложившаяся положительная динамика на протяжении нескольких последних лет: за счет роста рождаемости и снижения смертности естественная убыль населения уменьшилась в 3,5 раза.

В 2011 году начался второй этап реализации демографической программы, который предусматривает осуществление мероприятий по стабилизации демографической ситуации в стране. В настоящее время в 22 регионах страны строятся современные перинатальные центры. Поставлена задача к 2016 году стабилизировать численность населения на уровне 142–143 миллионов человек [3]; увеличить показатель ожидаемой продолжительности жизни до 70 лет; увеличить суммарный коэффициент рождаемости в 1,3 раза, снизить смертность населения на треть.

В 2011 году за счет всех источников финансирования национального проекта «Образование» удалось дополнительно создать около 3,5 тысяч мест в детских садах. В 2012 году работа в этом направлении будет продолжена. За время реализации проекта «Образование» 27 тысяч одаренных школьников и студентов получили государственные премии по 30 тысяч и 60 тысяч рублей, также 8,5 тысячи детей-инвалидов на сегодняшний день обучаются дистанционно [2]. В 2012 году все дети, которые не могут посещать школы и другие образовательные учреждения по состоянию здоровья, должны иметь возможность учиться на дому. Однако, в сфере образования также немало проблем и нерешенных вопросов. В целом, глубина и качество происходящих в школах перемен ещё не отвечают требованиям времени. Следует активнее добиваться полного и безусловного выполнения показателей роста эффективности образования во всех учебных заведениях, будь это городская или сельская местность. Ключевой остается задача повышения качества учительского труда. Крайне важно не останавливаться в решении задач по дальнейшему укреплению материальной базы образовательных учреждений, в том числе и по вопросам обеспечения безопасного пребывания в них детей.

Приоритетный проект социально-экономического развития Саратовской области – развитие села. Необходимо к 2015 году довести строительство нового жилья на селе до 36 тыс. кв. м в год, а также полностью завершить газификацию сельской местности. Для реализации этих мероприятий планируется привлечь инвестиции в размере 12 млрд. рублей. В целом реализации в сфере АПК области позволит привлечь в отрасль более 360 млрд. рублей инвестиций, создать за счет реализации инвестиционных проектов

около 8 тысяч рабочих мест, повысить уровень жизни сельского населения.

В целом, работу по реализации национальных проектов можно охарактеризовать как положительную; ближайшей перспективой являются основные мероприятия и параметры приоритетных национальных проектов на 2012 год, необходимо организовать их реализацию в полном объеме и в установленные сроки.

Список литературы

1. Иванова Е.В. Реализация и финансирование приоритетных национальных проектов / Сборник работ аспирантов и докторантов Института экономики РАН - М.: ИЭ РАН, 2006.

2. Тихомирова Н. В. От системного самосовершенствования – к качеству непрерывного образования / Национальные проекты, 10 (53), 2010.

3. Итоги пятилетки реализации приоритетных национальных проектов / РИА «Новости», 2011.

А.А. Трухачёва

студентка 3 курса СГУ им. Н. Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВА «ГАЗПРОМУ» ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ ГАЗОВОМ РЫНКЕ

Экономика России в значительной степени базируется на газовой отрасли. Сегодня на долю нашей страны приходится 30% всего природного газа планеты. Доля газа в топливном балансе составляет 62% [5]. Всем известно, что ОАО «Газпром» является мировым лидером данной отрасли, который владеет крупнейшей в мире газотранспортной системой, способной бесперебойно транспортировать газ на дальние расстояния, как потребителям Российской Федерации, так и за рубеж. «Газпром» продолжает укреплять свои позиции на зарубежных рынках, в то время как обеспечение надежного газоснабжения потребителей России снижается.

Разрыв между внутренним спросом на газ и поставками газа на внутренний рынок увеличился с 72 млрд. м³ в 2001 году до почти 132 млрд. м³ в 2007 году [1]. В последние годы ситуация стала улучшаться. Так, в 2010 году на внутреннем рынке «Газпромом» реализовано 301,3 млрд. м³ газа, что на 2,2% больше уровня 2009 года [4]. Однако рост по-прежнему незначителен. Сегодня около трети своих потребностей в газе Россия вынуждена удовлетворять за счет «негазпромовского» газа.

Проблема недостаточных поставок газа на внутренний рынок, обостряющаяся на фоне роста экспортных обязательств «Газпрома», приобретает угрожающие черты. Причина стагнации поставок при растущем спросе – системный дефицит инвестиций в добычу газа. В России достаточное количество разведанных запасов газа, которых при сегодняшнем уровне его

добычи хватит примерно на 81 год. Однако многие из этих месторождений не разрабатываются. Значительная часть запасов сосредоточена в месторождениях новых, неосвоенных районов, где отсутствует необходимая инфраструктура. Проблема в том, что «Газпром» сознательно тратил лишь относительно небольшие средства на инвестиции в развитие своего главного профильного бизнеса – газодобычи.

Решить проблему инвестиций в газовую отрасль частично можно за счет более широкого привлечения к добыче газа независимых компаний. Но этому препятствует монопольное положение ОАО «Газпром» и, как следствие, проблема наличия и функционирования независимых производителей в газовой отрасли. В России 84% добычи газа приходится на «Газпром» и 16% – на долю независимых производителей газа (далее НПП), к которым относятся все остальные компании. Правительство РФ декларирует все большую роль независимых производителей в обеспечении газом растущего внутреннего рынка. В 2015 г. НПП могут производить свыше 240 млрд. м³ – только на базе существующих запасов, что равняется ежегодным дополнительным объемам добычи в размере 140 млрд. м³ в течение ближайших лет [3]. Среди нефтяных компаний это, прежде всего, «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ» и «ТНК-ВР», а также целый ряд малых и средних газовых компаний, крупнейшими из которых являются «НОВАТЭК» и «Итера».

Необходима либерализация газовой отрасли России, направленная на равноправный доступ к инфраструктуре и на прозрачное ценообразование. Должна быть конкуренция, чтобы потребитель мог выбрать, к кому ему обращаться, и чтобы газ был биржевым товаром, на который формировалась некая равновесная цена. У НПП много газа и амбициозные планы по добыче. Они готовы торговать своим газом по ценам ниже регулируемых – им не нужен агрессивный рост тарифов. В идеале могло бы быть так: «Газпром» фокусируется на экспорте, а НПП получают простой доступ к его газопроводам и, соответственно, доступ к потребителям. НПП продают газ на внутреннем рынке, снижая рост цен на нем, а непокрытую НПП долю рынка обеспечивает «Газпром».

Формирование устойчивых, прозрачных и понятных «правил игры» – ключевое условие реализации потенциала НПП в России. Для этого нужно осуществить комплексное решение трех задач: доступ, тарифы и гарантии финансирования развития газотранспортной системы [2]. Доступ производителей к трубопроводам должен стать более прозрачным и предсказуемым. Появится возможность перспективного бизнес-планирования и заключения долгосрочных контрактов на поставку газа, постоянный и прогнозируемый оборот наличных средств.

Чтобы наращивать добычу нужно знать, сколько будет стоить прокачка добытого газа по трубопроводной системе, понимать затраты, на основе которых рассчитывается транспортный тариф и динамика его изменения на перспективу. Первые итоги применения публично открытой методики расчета тарифов на магистральный газотранспорт для независимых производителей показали необходимость более четкого отражения в тарифе затрат

газотранспортной организации.

Наращивание объемов добычи газа невозможно без синхронно проводимого расширения мощностей действующей газотранспортной системы. Как и в развитии любой инфраструктуры, имеющей общэкономическое значение, здесь должны быть применимы механизмы частно-государственного партнерства. Надо использовать инвестиции независимых производителей для диверсификации источников финансирования модернизации сети. Все это возможно только при наличии утвержденных государством официальных правил инвестиционного доступа, гарантирующих инвесторам окупаемость их вложений и право пользования произведенными улучшениями инфраструктуры.

Список литературы

1. Немцов Б., Милов В. Независимый экспертный доклад «Путин и «Газпром» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/putin-i-gazprom/>, свободный (дата обращения: 17.03.2012).
2. Румянцев О.Г. Вклад независимых производителей в развитие газовой отрасли страны // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rumiantsev.ru/works/132/>, свободный (дата обращения 10.03.2012).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/>, свободный (дата обращения 10.03.2012).
4. Официальный сайт ОАО «Газпром» // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>, свободный (дата обращения 10.03.2012).
5. Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cdu.ru/catalog/mintop/infograf/3/>, свободный (дата обращения 17.03.2012).

Р.Р. Тугушева

студентка 3 курса СГУ им. Н. Г. Чернышевского
специальности «Экономическая теория»

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Одним из ключевых элементов национального богатства, обеспечивающим долгосрочный рост экономики, сегодня признан человеческий капитал. Конкурентные преимущества ведущих стран и регионов в значительной мере базируются на накопленном запасе и высоком качестве их человеческого капитала. Современные исследователи считают человеческий капитал основной движущей силой экономического роста. Прежде всего, благодаря многочисленным положительным экстерналам инвестиции в человеческий капитал имеют постоянную отдачу, в то время как инвестиции в физический капитал характеризуются убывающей отдачей.

Дискуссии о накоплении человеческого капитала не сходят с повестки дня в современной России. Дефицит человеческого капитала и низкие темпы его накопления многие исследователи считают одним из важнейших факторов ресурсного проклятия [1, с.66].

По оценке Всемирного банка [2, с.416], в развитых странах 64% в структуре национального богатства принадлежит человеческому капиталу, 16% – физическому и только 20% – сырьевому фактору. В России же, наоборот, 72% приходится на сырьевой капитал, по 14% – физический и человеческий капитал. Сегодня Россия занимает 66-е место в списке из 187 стран с показателем 0,755. Она по-прежнему входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития, опережая все страны СНГ. Россия входит в регион Восточная Европа и Центральная Азия, в котором находится 33 страны, и располагается на 20-м месте в этой группе [3].

Структурно «человеческий капитал» экономисты классифицируют по принципу затрат. Вследствие этого выделяют следующие составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры.

В последние годы система образования в России претерпела множество реформ. Большинство из них были призваны улучшить качество российского образования и сделать его конкурентоспособным на мировом рынке труда. Однако значительно снизились позитивные изменения от реформ коррупционный фактор. Например, такие реформы, как введение единого государственного экзамена (ЕГЭ) не искоренили коррупцию в школах и учреждениях общего среднего образования. По данным Департамента комплексной координации программ в сфере образования, науки и организации бюджетного процесса Министерства образования и науки России в 2010 году объем средств федерального бюджета в сфере образования составил 416,4 млрд. рублей, что на 7,3% больше по сравнению с 2009 годом и на 26,3% больше, чем в 2008 году. Расходы федерального бюджета на науку гражданского назначения составили в 2010 году 159 млрд. рублей, это 95,5% от уровня 2009 года и 122% от уровня 2008 года.

Низкие инвестиции в здоровье людей (в России – ниже 4% ВВП, для сравнения, в США, Франции, Великобритании, Канаде и Японии их ежегодная доля 7 - 8%), недоступность для большинства людей качественного медицинского обслуживания, приводят к повышенной смертности и низкой рождаемости. Еще в июне 2011 года на заседании Госсовета было объявлено, что на реализацию национального проекта «Здоровье» за 4 года было потрачено 786 млрд. руб., а в 2011 году для этих же целей выделены уже 608 млрд., из которых 163 млрд. руб. пойдут на развитие детской медицины. Но, к сожалению, статистические данные вступают в противоречие с официальными заверениями о финансировании на высоком уровне.

Также низки в РФ инвестиции в культуру. В России на культуру из бюджета выделяется 0,75% от общих расходов, в то время как в других странах этот показатель составляет не менее 2%. На данный момент культура в нашей стране развивается неблагополучно: 15% зданий культуры находятся в аварийном состоянии, средняя зарплата преподавателей в области культуры

ниже прожиточного минимума. Надо заметить, что инвестиции в культуру оставались стабильно низкими и при высоких, и при низких ценах на нефть.

Уровень развития человеческого капитала, так или иначе, связан с численностью трудоспособного населения. Но и здесь Россия развивается по пессимистическому сценарию. В апреле 2011 года организация Oxford Economics опубликовала доклад, из которого следует, что Россия заняла первое место среди 25 стран с самым сильным сокращением рабочей силы в ближайшие 20 лет. По данным Oxford Economics, к 2030 году численность трудоспособного населения в стране снизится на 17 миллионов человек. Как считают специалисты, к 2025 году численность занятых в экономике россиян сократится на 12,9%. При этом численность занятых россиян в трудоспособном возрасте уменьшится еще больше – на 18,5-21% [4, с. 66].

Инвестиции в человеческий капитал в России низки, но и эффективность вложений примерно вдвое ниже других развитых стран. Так, например, доллар, вложенный в образование, здравоохранение или культуру в США примерно вдвое эффективнее, чем в России, по причине разворовывания средств и коррупции. Минэкономразвития РФ разработало стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. В данной стратегии поставлены грандиозные задачи по росту выпуска инновационной продукции и опережающему развитию человеческого капитала.

Список литературы

1. Васильева О. Накопление человеческого капитала и изобилие природных ресурсов // Вопросы экономики. 2011. №12. С 66-77.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов. – 5-е изд., доп. / Б.М. Генкин. – М.: Норма, 2003. – 416 с.
3. Human Development Index and its components. URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Table1.pdf.
4. Совбез предупреждает о демографическом провале // Однако. 2011. № 9. 66 с.

Д.А. Тютюков

аспирант СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ

Развитие современных рыночных отношений происходит в условиях нарастающих тенденций информатизации и глобализации, что ставит перед национальной экономикой новые задачи по управлению ресурсами и повышению экономической эффективности.

Экономические школы описывают экономическую эффективность с разных сторон, однако большинство сходятся в определении, что это базовая категория, обозначающая результативность деятельности экономической системы [1,2]. Классическая экономическая школа количественно определяют

экономическую эффективность как обратную зависимость между величиной затрат и результатом, качественно посредством достижения Парето-оптимальности. Неклассические экономические школы (институционализм, кейнсианство, чикагская экономическая школа) рассматривает экономическую эффективность через призму категорий неопределенности и риска. Экономическое развитие, с их точки зрения, представляет собой колебательные движения вокруг состояния эффективности с перманентной целью ее достижения. В реальной экономике достижение эффективности ограничено неполнотой и асимметрией информации, состоянием энтропии и отсутствием системы информационных фильтров. Неэффективность функционирования национальной экономики проявляется в коррупционной составляющей, низком уровне инвестиций, доминированием импорта в структуре потребительских расходов, спекулятивном характере многих транзакций и других не менее серьезных проблемах.

Исследованием проблем эффективности занимаются отечественные и зарубежные ученые, среди российских исследователей особенно интересны и значимы труды Л.И. Абалкина, С.Ю. Глазьева, Д. С. Львова, А.Д. Шеремета. Иностранные ученые - Д. Нортон, Ф. Модильяни, Р.Каплан и другие внесли неоценимый вклад в развитие теорий эффективности. Выводы и предложения ученых можно систематизировать в таблице 1.

Таблица 1.

Классификация подходов к определению экономической эффективности

Основания эффективности	Факторы эффективности	Проблемы достижения эффективности	Автор
«норматив эффективности <...> представляет цену капитальных вложений, а как всякая цена, он должен быть одинаковым для всех потребителей капитальных вложений» [3, с. 73]	Инвестиционные и финансовые	Неравновесное распределение капитальных вложений.	Д.С. Львов
«показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж» [4, с. 198]	Производственные	Неэффективный производственный механизм.	А.Д. Шермет, Р.С. Негашев, Е.В. Негашев
«наличие квалифицированного и творческого труда, применения научных знаний, умения создавать новые технологии» [5]	Научно-технические, образовательные, интеллектуальные	Неразвитость технологической, образовательной, интеллектуальной составляющей	Глазьев С.Ю.
«мощным ускорителем развития производительных сил и повышения их эффективности является <...> хозяйственный механизм» [6, с. 37]	Управленческие	Неэффективное управление факторами производства.	Л.И. Абалкин, А.Н. Азрилиян
Система сбалансированных показателей: финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучения и роста. [7]	Баланс системы проекций	Внутренний дисбаланс организации.	Д. Нортон, Р. Каплан

Взгляды ученых, представленных в таблице, важны для определения сущности экономической эффективности. Однако они лишь частично отражают систему взглядов на экономическую эффективность. Существуют и другие подходы, в частности подход Дж. Акелрофа, Ф. Найта, В.С. Диева, рассматривающие экономическую эффективность как органический процесс. Методом повышения эффективности функционирования системы, в этом подходе, является снижение неопределенности, риска, асимметрии информации. Метод предполагает наличие информации у субъектов о грядущей сделке. Такой подход более универсален и отражает глубинные источники эффективности экономических систем. Однако вызовы современности делают недостаточным формального наличия информации, она должна иметь вид определенного информационного потока, отвечающего критериям актуальности, оптимальности, интерактивности, открытости, качественного и количественного единства, что способствует принятию рациональных поведенческих решений, повышая тем самым, общую экономическую эффективность.

Создание систем информационного обеспечения эффективности - важная задача современной российской действительности. Основные субъекты экономики уже активно включились в процесс информатизации. В настоящее время система государственного управления переходит на электронные технологии функционирования. В интернете доступны для просмотра и анализа базы данных ФНС, ФССП, Арбитражного Суда; запущен в полную силу портал государственных услуг в рамках программы «Электронное правительство». Коммерческий сектор интенсивно наращивает представительство в сети интернет в виде сайтов, порталов, страниц в социальных сетях. Наемный работник может разместить в свободном или закрытом доступе информацию о себе как о специалисте, существуют программы президентского кадрового резерва и так далее. Логике информационной открытости, быстрой актуализации информации в режиме on-line придерживаются и крупные транснациональные корпорации. Принцип постоянного информационного обмена между участниками рынка в рамках национальной экономики, становится основой информационного обеспечения рыночных отношений. Взаимодействия между субъектами переходят на новый уровень. Издержки поиска информации сокращаются, издержки координации также стремятся к ничтожным величинам. Это позволяет говорить о начале нового этапа в повышении экономической эффективности системы национальной экономики.

Список литературы

1. Экономика. Толковый словарь [Электронный ресурс] / – М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000 – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict.
2. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]/ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999 – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict.
3. Эффективность новой техники. / К. А. Ефимов, Д. С. Львов. – М.:

Экономика, 1979.

4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

5. Глазьев С.Ю. Дилемма «эффективность или справедливость» утратила смысл [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/print>.

6. Абалкин Л.И. Смена тысячелетий и социальные альтернативы // Вопросы экономики. 2000. № 12. С. 37.

7. Norton D., Kaplan R. Measures that drive performance [Электронный ресурс] / Harvard Business Review, January- February 1992. – Режим доступа <http://www.marketmatch.com/content/download/1075/6422/file/Balanced%20Scorecard.pdf>.

К.В. Фенин

студент 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ТРЕХ ИЗМЕРЕНИЯХ

Проблема регионализации современной мировой экономики заключается в крайней неравномерности экономического развития территорий, распространяющейся на всех географических уровнях: *локальном, национальном и межгосударственном*. Некоторые регионы вырываются вперед в своем развитии под действием объективных эндогенных факторов: высокого культурного уровня населения, благоприятного экономико-географического положения, наличия обильной и разнообразной ресурсной базы. Немалую роль также играет использование грамотных методов экономической политики, которые вкупе с эндогенными факторами дают синергетический эффект – экономическое развитие регионов и рост общего уровня благосостояния населения. Учитывая положительный опыт передовых стран, следует проанализировать факторы развития экономики России на трех упомянутых географических уровнях.

Локальный географический уровень может быть представлен отдельным субъектом Российской Федерации. Здесь решающим оказывается показатель «плотности», трактуемый как «объем экономического производства на 1 км.²» [1, с.37]. Росту данного показателя способствует концентрация производства, поощряемая различными рыночными механизмами. Естественно, что наибольшей величины показатель плотности достигает в городах, где концентрируется производство. Примером высокой плотности может послужить Брюссель, где на 1км.² приходится около 2 тыс. работников, ежегодно производящих товары и услуги общей стоимостью около 350 млн. евро [1, с.50].

Рассчитывая данный показатель для субъектов России, мы можем наблюдать между ними резкую дифференциацию экономической плотности в

городах и в целом по областям. Так, в 2010 г. численность работников в Москве на 1км.² составляла более 5 тыс. человек, которые произвели товаров и услуг более чем на 192 млн. евро. В Саратовской области те же показатели на 1км.² составили – 12 человек и около 91 тыс. евро [2]. Различия в концентрации производства ведут к резкой дифференциации доходов.

В России нужно применять механизмы *деконцентрации производства*, нормализуя взаимодействие города и деревни путем сглаживания территориальных различий в таких аспектах уровня жизни, как питание, образование, медицинское обслуживание, коммунальная гигиена. Предоставление жителям сельских местностей полноценных базовых услуг способствует экономической интеграции города и деревни, снижает отток трудовых ресурсов из деревень, останавливает процесс вымирания сельских районов, привлекает инвестиции в развитие сельского хозяйства.

Национальный географический уровень предстает в виде суверенного государства Российской Федерации. В его пространстве на первый план выдвигается показатель «*экономического расстояния*» [1,с.37]. Этот показатель характеризует на рынке товаров затраты времени и денег на перемещение продуктов и услуг между регионами, а на рынке труда мобильность населения. В США ежегодно внутренняя миграция составляет около 35-ти млн. человек [1]. В России за 1-й квартал 2010 г. внутренняя миграция составила 382 тыс. 673 человека [2]. Слабая внутригосударственная пространственная мобильность населения, и как следствие слабая заселенность Азиатской части России, – серьезная социально-экономическая проблема.

Внутренняя миграция уравнивает распределение населения, сглаживая пространственные диспропорции в экономической плотности, поэтому стимулирование мобильности трудовых ресурсов – одна из главных задач национальной экономической политики. Увеличить мобильность трудовых ресурсов можно посредством прямого инвестирования в транспортную инфраструктуру, стимулирования движения потока товаров и услуг, регионально ориентированной политики заработной платы, воссоздания инфраструктуры пространственной мобильности, существовавшей в СССР, форсировано строя гостиницы, общежития и недорогое жилье.

На международном географическом уровне экономику России целесообразнее анализировать в рамках Евразийской экономической комиссии, наряду с другими межгосударственными центрами мировой экономической активности – НАФТА, ЕС и Северо-Восточной Азией. Здесь доминирует показатель «*разобщенность*», определяемая как наличие барьеров на пути экономического взаимодействия, создаваемых вследствие различий в валютах, таможенном законодательстве и языках, что ограничивает доступ к рынкам. В настоящее время просматривается положительная тенденция экономической интеграции, ведущая к сокращению разобщенности России, Белоруссии и Казахстана, что, возможно приведет в будущем к становлению экономического союза с участием большинства стран СНГ.

В глобальных масштабах особое значение имеет *специализация*. Стремясь улучшить свои позиции в международной экономике, многие государства

третьего мира принимают условия торговли развитых стран и сосредотачиваются на своих относительных преимуществах. Ориентация на экспорт сырьевых товаров ведет к убывающей отдаче капиталовложений и прогрессирующей бедности. Россия, к сожалению, пока движется по порочному пути «третьемиризации». Богатые страны в свое время отказались от сырьевой специализации в пользу обрабатывающей промышленности и добились успехов в экономическом развитии [3, с.38].

Проводя комплексную экономическую политику на всех 3-х представленных географических уровнях, делая упор на развитие сферы услуг и перерабатывающей промышленности, которая поощряет интенсификацию сельского хозяйства, наше правительство будет содействовать возрождению России.

Список литературы

1. Брюс Росс-Ларсон, Индермит С. Джилл, Чорчинг Го и др. Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. – М.: Весь Мир, 2009. 384 с.
2. Рассчитано автором по данным Росстата: <http://www.gks.ru>.
3. Эрик С. Райнерт Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: ВШЭ, 2011. 353 с.

А. Ю. Шнейдерман

студентка 4 курса СГУ им. Н. Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Всемирная торговая организация была официально создана в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. В данную международную организацию по состоянию на декабрь 2011 года входит 157 стран [1].

Ратификация российским парламентом договоренностей о присоединении России к ВТО должна быть завершена к 3 июля 2012 года и является важным событием, которое повлияет во многом на экономическое развитие нашей страны. К сожалению, вступление России в ВТО может привести не только к положительным результатам, но и послужить катализатором для многих негативных процессов. Это отмечают и многие эксперты, оценивая плюсы и минусы предстоящего события и составляя прогнозы экономического развития страны.

По достаточно оптимистичным расчетам Всемирного Банка вступление России в ВТО приведет к росту годового ВВП страны в краткосрочной перспективе примерно на 2,8%, в среднесрочной перспективе в размере 3,3%, а в долгосрочной перспективе достигнет 11% годового ВВП [2]. Необходимо учитывать, что годовой рост ВВП в России после вступления в ВТО будет

обеспечен не столько в результате открытия новых рынков, сколько за счет более эффективного распределения ресурсов.

Для металлургической отрасли (прежде всего, черная и алюминиевая промышленность) откроются новые рынки сбыта и более выгодные возможности условия поставки. Однако, например, высокое энергопотребление в алюминиевой отрасли и повышение тарифов на энергоносители до мирового уровня, вероятно, изменят конъюнктуру внутреннего рынка алюминия.

Одним из самых чувствительных секторов экономики, который почувствует на себе негативные последствия от вступления России в ВТО, является автомобильная промышленность. Многие эксперты считают, что она существенно пострадает, прежде всего, это затронет производителей грузовиков и сельскохозяйственной техники. Пошлины на новые самосвалы, к примеру, от 20 тонн, упадут после вступления с нынешних 25% до 15%, а через 3 года и вовсе до 5%. Стоит заметить, что пошлины на поддержанную технику такого же типа, снизятся также вдвое - с 30 % до 15%. Это приведет к появлению на рынке дешевых китайских грузовиков, которые за счет цены смогут вытеснить более надежных отечественных производителей. С легковыми автомобилями понижение пошлин будет более плавным с 25% до 15%, однако, растянутое на 7 лет [3]. И все же, иномарки станут доступнее для большинства потребителей, а значит, исчезнут и последние стимулы для развития российского автомобильного производства.

Отрасль гражданского самолетостроения также будет переживать глубокий кризис, не выдержав иностранной конкуренции и только за счет государственной поддержки, сможет продолжать свое существование.

Вступление России в ВТО неоднозначно скажется и на развитии фармацевтики в стране. С одной стороны, членство в ВТО обещает более дешевые цены на импортные лекарства, они упадут с 15 до 5%, но с другой стороны, более дешевые импортные аналоги заполнят российский рынок и это приведет к тому, что отечественная промышленность не сможет конкурировать на внутреннем рынке, а, следовательно, и создавать свою продукцию [4].

Отстаивание российских интересов в сфере сельского хозяйства был одним из самых больших вопросов при вступлении в ВТО. Сельское хозяйство является одним из уязвимых секторов экономики практически во всех странах мира. Россия смогла договориться на то, что импортная пошлина по сельскохозяйственным продуктам не будет превышать 10,8% (сейчас 13,2%), в целях защиты отечественного рынка были сохранены тарифные квоты на говядину, свинину и мясо птицы. Однако, существуют и исключения, внутри установленной квоты пошлина для свинины, допустим, была обнулена (с 15%) и была снижена пошлина на ввоз мясопродуктов с 25 до 15% , что неизбежно должно привести к тому что пошлина на ввоз живых свиней упадет с 40 до 5% и будет грозить массовым импортом иностранных животных с целью дальнейшего убоя уже на территории РФ.

Также снизятся ставки на молочную продукцию с 19,8% до 14,9%, злаки с 15,1% до 10% и масличные культуры и растительные масла с 9% до 7,1%. И еще одним опасным условием вступления в ВТО является снижение дотаций

России сельскому хозяйству с 9 млрд. \$ в 2012 году до 4,4 млрд. \$ в 2018 году[5].

Таким образом, можно сказать, что выгода вступления России в ВТО сомнительна. Многие отечественные производители не смогут выдержать иностранной конкуренции и не имеют высокотехнологичных товаров с точки зрения поставок на внешние рынки. Можно лишь надеяться, что со временем вступление Российской Федерации в ВТО приведет к снижению потребительских цен в различных отраслях экономики страны, однако, эти положительные тенденции не доказаны. А что касается назревающие серьезных проблем в различных отраслях отечественной промышленности, то они имеют место быть, и будут требовать особого внимания со стороны Государства Российской Федерации.

Список литературы

1. Вагизова А.Р. Вступление России в ВТО // Международный экспериментальный журнал образования. 2011. № 8, с. 203-204.
2. www.rbc.ru – сайт информационного агентства «Росбизнесконсалтинг».
3. www.cefir.ru – сайт ЦЭФИР, статья «Россия и ВТО: мифы и реальность».
4. www.vtb.ru- сайт «ВТБ» - международной финансовой группы.
5. [www. www.wto.org](http://www.wto.org) – официальный сайт ВТО.

РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

О.В. Гусева

студентка 4 курса СГУ им. Н. Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ В РОССИЙСКУЮ СИСТЕМУ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ

Система управления персоналом – система, в которой реализуются функции управления персоналом организации [4].

Уровень безработицы среди молодежи в России достигает почти 30%, сообщил 10 февраля глава Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) Михаил Шмаков. "Большой проблемой сегодня является молодежная безработица, среди молодежи в возрасте до 25 лет - уровень безработицы составляет 27%. Речь идет о выпускниках вузов и ссузов, которые не могут найти себе работу".

Средний возраст безработных составил 34,2 года. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 31,2%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 7,5%, 20-24 лет – 23,7%. В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы составил 15,8%, в том числе среди городского населения – 15%, среди сельского населения – 17,6%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,4 раза, в том числе среди городского населения – 4 раза, сельского населения – 2,5 раза.

Самый низкий уровень безработицы, соответствующей критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе [3].

Изучая опыт зарубежных стран можно выделить ряд особенностей, которые могут быть применимы в российской практике. Для Франции характерно управление с индивидуальным подходом к каждому работнику. Требования к рабочему месту, а также к работникам, их компетенциям и функциям полностью определены и прописаны, а деятельность работников четко регламентирована. При подборе персонала работник всегда знает, что от него потребуют и что он получит; существуют четко обозначенные направления при найме: *on demande* (что хочет работодатель), *on dinne* (что дадут работнику, каковы условия труда), *on exige* (что будут требовать с работника). На работу принимаются главным образом выпускники школ, которых предприятие потом «доращивает» до необходимого профессионального и должностного уровня.

По закону любая французская организация с числом служащих более 10

человек обязана тратить не менее 1,6 процента фонда заработной платы на повышение квалификации работников различного уровня. Если эти средства не использованы по прямому назначению, то их изымают в государственный бюджет. Причем обучение должно проводиться в рабочее время, и время, затраченное работниками на обучение, оплачивается им как рабочее. Именно поэтому программы переобучения имеют сильную государственную финансовую поддержку, и крупные компании, в которых занято свыше двух тысяч служащих, могут тратить на цели переобучения и повышения квалификации более 3 процентов фонда заработной платы.[1,с.12].

Привлечение сторонних организаций к процессу управления персоналом широко распространено во Франции.

Политика управления персоналом в Великобритании строится на следующих программах:

1) «New Deal» - как воплощение действенной системы трудоустройства. Создание так называемого «входа» в специальность для молодежи до 24 лет и для безработных до 25 лет и до 50 лет. Ряд условий, невыполнение которых ведет к массивному снижению социальной помощи со стороны страны и широкая финансовая поддержка фирм, принявших участие в программе «New Deal» сделали свое дело. Безработица в Великобритании держится на одном из самых низких в Европе порогов. В среднем рабочая неделя – 37,5 часов, четыре недели оплачиваемый отпуск и мощная социальная защита наемного сотрудника.

2) «Work Trial» - изобретение британских экономистов. Пробная работа. В течение трех месяцев, сотрудник может входить в курс дела, пробовать себя на новом месте, не теряя при этом социального пособия, вплоть до возмещения стоимости проезда на работу и обратно. Такой вид занятости позволяет безработному оценить свои силы и знания, определиться с дальнейшим направлением движения без риска потерять работу, социальное пособие и веру в себя. Снижение рисков при выборе рабочего места.

3) «High Skilled Migrant Programme» - система оценки миграционной рабочей силы. Специальная программа по выявлению среди приехавших на работу в страну мигрантов, специалистов высокого класса в тех областях бизнеса, которые сегодня в стране востребованы. Для тех, в ком сегодня Великобритания нуждается, сразу упрощается процедура получения вида на жительство, разрешения на работу и проживание. Участие в этой программе, созданной в 2002 году, позволяет специалистам-иностранцам миновать трудный путь интеграции «снизу-вверх». Основными потребителями рабочей силы по программе HSMP остаются рекрутинговые агентства, а в их лице – крупные интернациональные проекты.

4) «Jobcentre Plus» - слияние различных путей трудоустройства. Создание специальных центров рекрутинга, в которых объединены возможности государственных бирж труда, электронных бирж, рекрутинговых агентств и учебных заведений.

Использование огромного массива информации, собранного из всех возможных источников позволяет кадровым агентствам быстро

ориентироваться в конъюнктурных изменениях рынка труда. Подключение к процессу трудоустройства учебных заведений позволяет проанализировать рынок предложения той или иной специальности и целенаправленно работать по трудоустройству молодых специалистов. Интеграция в европейское информационное поле позволяет подключить резервы соседних стран, для решения проблемы со специалистами в отдельных узких областях техники. Велик спрос на высококвалифицированные кадры, готовые работать как на внутреннем рынке, так и на европейском и международном рынке [2,с.11].

На основе данных программ можно сформировать систему, которая позволит выявлять потребности рынка рабочей силы, наладить взаимодействие между органами образования, представителями бизнеса и других сфер. Создание единой информационной базы, в которую входили бы биржи, университеты, агентства, позволит данным заведениям работать эффективнее, а выпускникам, безработным и желающим повысить квалификацию найти достойное место и пройти необходимую подготовку.

Средний возраст персонала в российских организациях составляет 40-50 лет, молодые специалисты, приходящие в организацию неконкурентоспособны. Им трудно зарекомендовать себя и проявить. Они попадают в другую - рабочую среду, со студенческой скамьи, со своими нравами, устоями, сложившимися правилами и коллективом. Применить французскую идеологию и английские подходы к управлению персоналом в российской практике в полном объеме, невозможно, однако знание этих особенностей может предложить заинтересованным сторонам новый взгляд на привычные проблемы и реализовать некоторые из них.

Список литературы

1. Варданян И.С. Национально страновые аспекты мотивации персонала / СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2010. с. 12.
2. Корнюшин В.Ю. Организация деятельности кадрового агентства / М.: Московский институт экономики, менеджмента и права. Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП, 2010. с.11.
3. <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2011/0922.html>
4. www.glossary.ru
5. <http://ria.ru/society/20120210/562171774.html>.

А.С. Иванова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях все большую популярность приобретает такой вид инновационно-внедренческой деятельности как бенчмаркинг. Данный

процесс направлен на повышение эффективности деятельности организации в целом путем заимствования стратегических и/или тактических бизнес-процессов у компаний, достигших успеха в определенных областях своей деятельности.

Цель данной работы является изучить теоретические основы проведения бенчмаркинга, а также раскрыть этапы данного процесса для повышения эффективности его внедрения в организациях.

Необходимо отметить, сегодня не существует единой методики проведения бенчмаркинга. В статье предложена концептуальная схема реализации данного процесса (рис.1) а также выделены его основные этапы.

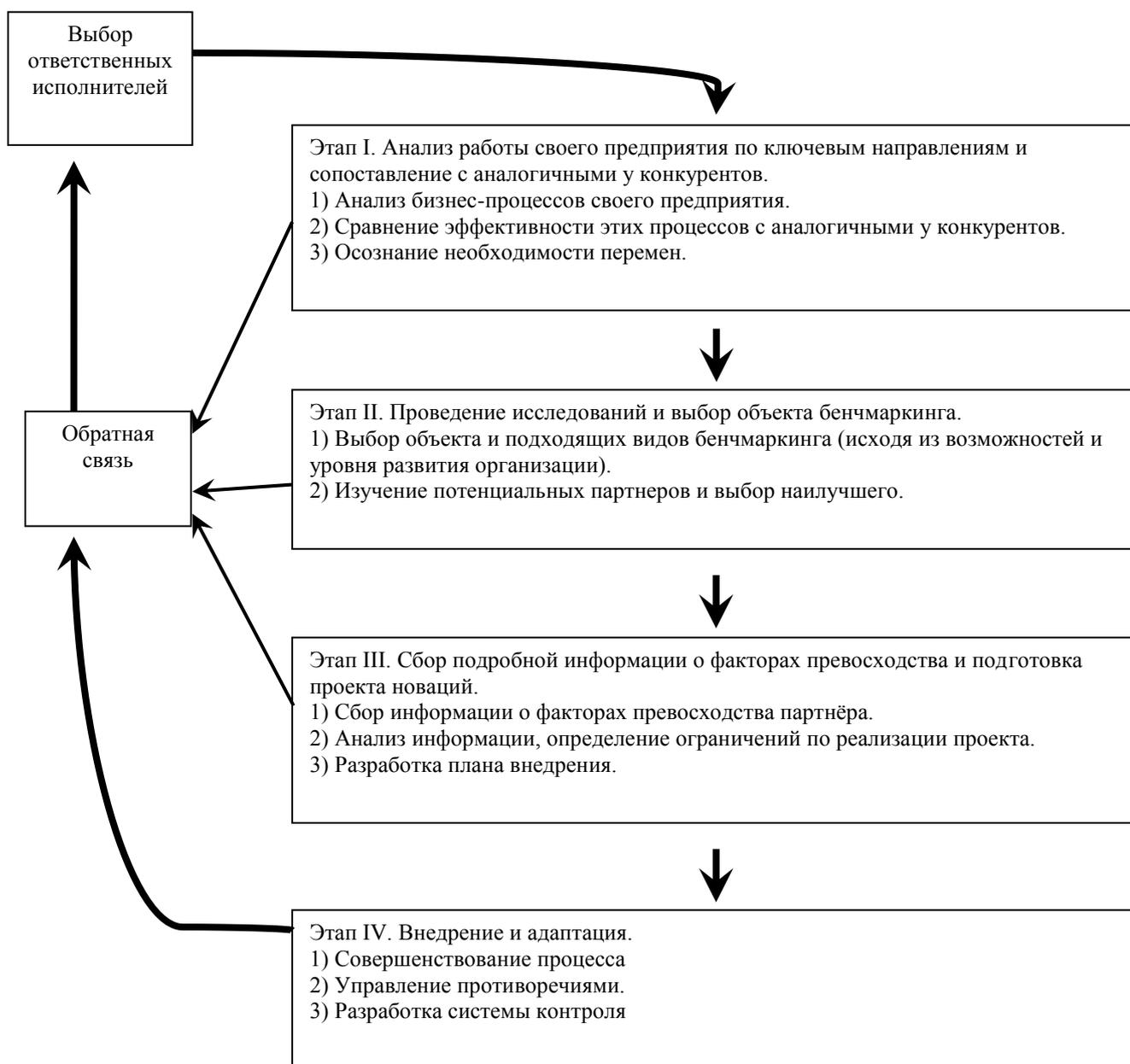


Рис.1. Этапы процесса бенчмаркинга

Процесс бенчмаркинга начинается с выбора надёжной команды (это могут быть работники организации или приглашенные эксперты).

Этап 1. Необходимо связать неудовлетворительные результаты функционирования фирмы с неэффективностью организации некоторых из её рабочих процессов. Далее составить перечень процессов предприятия и проанализировать эти показатели по ключевым направлениям с аналогичными у конкурентов. Т.о. организации получает сигналы о каких-либо недочётах в своей деятельности, об отставании от объективно-сформировавшихся показателей в отрасли, что наталкивает на мысль о необходимости усовершенствования некоторых бизнес-процессов.

Этап 2. Исходя из полученной информации, выбирается объект бенчмаркинга, начинается работа по его усовершенствованию. Необходимо выбрать виды бенчмаркинга, наиболее полно соответствующие целям и возможностям организации (использование самого передового опыта не всегда целесообразно, т.к. организации могут находиться в несопоставимых условиях и стадиях развития). Затем выбирают партнера по бенчмаркингу, т.е. компанию – эталон (партнерами могут быть партнеры, дистрибуторы и поставщики компании, поскольку они реально заинтересованы в успехе всего бизнеса).

Этап 3. Совместные обсуждения, визиты, обмен данными, отработку технологий. Источниками информации, кроме непосредственного партнера, могут быть поставщики и покупатели (свои и анализируемого предприятия), статистические данные, публикации. Инструментом исследования обычно является анкеты.

Далее анализируются полученные данные, определяется, какой блок информации может помочь в улучшении работы, и подготавливается проект внедрения. Анализ информации также предполагает и анализ причин возникновения тех или иных барьеров.

Этап 4. Внедрение, управление противоречиями, разработка системы контроля.

Необходимо помнить, бенчмаркинг как и любой процесс нуждается в системе контроля (нужно постоянно убеждаться в том, что внедрённые бизнес-процессы работают согласно установленным стандартам). В отчете о проведении бенчмаркинга должен не только детально описываться бизнес-процесс, но и должны приводиться рекомендации по его внедрению и указываются новые задачи, которые будут поставлены после внедрения лучших методов. На этом этапе бенчмаркинга необходимо также использовать подходы и приёмы, разработанные в рамках: управление знаниями, управление противоречиями, управление конфликтами.

Заключительной стадией бенчмаркинга можно считать обратную связь. Она позволяет проанализировать все положительные, а также отрицательные действия в ходе внедрения бизнес-процессов. Наличие постоянной обратной связи именно в процессе реализации программы повышает гибкость проекта, формирует возможность изменений, а, следовательно, увеличивает эффективность процесса на каждом его этапе.

Таким образом, для того, чтобы проведение бенчмаркинг-программы стало для компании полезным опытом, было экономически оправданно, а также принесло свои положительные результаты, необходимо очень внимательно

подходить к реализации каждого из этапов данного процесса, а также следовать методологическим рекомендациям и существующим практическим принципам проведения процессов бенчмаркинга.

Список литературы

1. Лавренова Г.А., Моница Ю.О. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности малого предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. 2012. Т.8. №1. С.125-128.
2. Акимова Е.А., Акимов А.А. Все лучшее - себе. Бенчмаркинг // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2007. № 7. С. 30-33.

Е.Б. Казакбаева

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Проблема мотивирования труда является одной из самых острых проблем, стоящих перед современными компаниями. В России традиционно преувеличивают значение заработной платы как основного мотивирующего фактора. Но как оказывается на практике, работник не всегда заинтересован только в материальном вознаграждении своего труда, хотя конечно материальная сторона данного вопроса несколько не теряет своей значимости. Согласно проведенным исследованиям, повышение заработной платы занимает только третье место после вертикального продвижения и дополнительного обучения за счет работодателя [1].

Исследовательский центр портала Superjob.ru, опросив 3000 экономически активных россиян старше 18 лет, выяснил, что большинство (36%) ценят такой способ поощрения, как дополнительный выходной или незначительное сокращение рабочего дня. Особенно данный метод мотивации по душе женщинам (43% против 29% среди мужчин), а также респондентам до 25 лет (43%). Весьма популярной в последнее время является система «банка нерабочих дней». Сотруднику предоставляется некоторое количество дней в году, которые он может не работать (обычно это количество складывается из нормы отпуска и разумного количества отгулов), и он получает возможность воспользоваться нерабочими днями по своему усмотрению [2].

Второе место (по 29%) разделяют — гибкий график работы и хорошие бытовые условия в офисе. Чаще остальных комфортные условия и гибкий график в качестве наилучшего способа мотивации отмечали работающие россияне старше 55 лет (34%). В блок вознаграждений, связанных с изменением рабочего места входят все те меры, которые ведут к изменению технической оснащенности рабочего места сотрудника и его эргономики

(перенос рабочего места, оснащение рабочего места престижной мебелью, выделение отдельного кабинета, наем секретаря, предоставление дополнительного офисного оборудования), а также предоставление сотруднику служебного автомобиля, мобильной связи. Эта разновидность вознаграждений близка, по сути, к льготам и компенсациям, но отличается тем, что в меньшей степени привязана к профессиональной деятельности сотрудника, а в большей – к его личности. Поскольку подобные вознаграждения часто используют для поощрения сотрудников, внесших большой вклад в развитие организации, то они содействуют формированию приверженности (преданности) организации.

Введение гибких графиков работы позволяет персоналу работать в удобное для него время, экономит время сотрудников и ресурсы фирмы, предоставляет возможность работать по совместительству хорошим профессионалам, повышается уровень благодарности компании, преданность персонала организации за удобство. Часть работы (около четверти) рекомендуется выполнять дома. Такая работа называется телеработой и способствует расширению возможностей работников и фирмы [3].

Каждый пятый участник исследования (19%) был бы рад публичной благодарности за хорошую работу из уст руководителя. Вознаграждения-признательности являются самой значимой категорией нематериальных вознаграждений. На уровне повседневного это может быть словесное или невербальное признание или похвала, просьба высказать мнение, просьба дать совет, приглашение на обед или посещение театра с непосредственным или вышестоящим начальником за счет компании, даже элементарная улыбка при встрече. Естественно, что многие компании (особенно крупные) не ограничиваются лишь устной похвалой, используя упоминание в средствах массовой информации, они пытаются увековечить работу своих сотрудников и другими способами. Так, например на центральной улице парка Disneyland окна кафе посвящают наиболее ценным работникам, а в компании Southwest Airlines выпущен специальный самолет в честь сотрудников компании (внутри аэробуса увековечены их имена). В результате успеха Walt Disney Co. общеизвестны, Southwest Airlines отличается самой низкой текучестью кадров среди подобных компаний.

Распространена практика вывешивание фотографий лучших сотрудников на Доску Почёта, занесение их имён в Книгу Почёта. Если организация достаточно развита, чтобы выпускать собственную корпоративную газету, целесообразно и её использовать, чтобы отметить разовые или систематические, коллективные или индивидуальные успехи сотрудников.

Для 16% работающих россиян очень важна помощь в личных делах. Это могут быть кредиты и займы по льготной программе, предоставление жилищных условий по сниженным ценам, организация детских садов и яслей. В некоторых американских компаниях: существует специальный сотрудник, который помогает решать бытовые проблемы – починить сантехнику, электропроводку, протекающую крышу и т.д. Это позволило компании существенно сократить текучесть кадров.

14% респондентов не отказались бы от возможности работать дома. В

настоящее время работа на дому все более распространяется в Европе, и, по прогнозам, скоро таким образом будут заниматься около 15% работников, что приводит к экономии времени и денег на проезд для работников, а для организаций — на площадях офисов, бензине и др.

Более 40% опрошенных работников ответили, что трудиться лучше с большей отдачей им также помогли бы уверенность в стабильности своего рабочего места и отсутствии угрозы сокращения [4]. Эффективный метод мотивации данной группы – японский «пожизненный» найм. А вот конкурсы и соревнования вызывают у респондентов гораздо меньше энтузиазма (7%).

Вопрос нематериального стимулирования сотрудников компании в посткризисных условиях стоит перед работодателями особенно остро. Нехватка денежных средств требует разработки новых методов и подходов в системе управления персоналом. Способы достижения эффективной мотивации к труду многообразны и зависят в первую очередь от человеческих потребностей, норм и ценностей. Поэтому необходимо четко представлять структуру мотивационных потребностей.

Список литературы

1. Варданян И.С. Национально-страновые аспекты мотивации персонала. – СПб.: Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов, 2010. – 55 с.
2. Там же. С.56.
3. Там же. С. 20.
4. Самоукина Н. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. – М.: Вершина, 2006. – 91 с.

А.В. Круподёрова

студентка 5 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ВНЕШНЮЮ СРЕДУ

Во всех областях человеческой деятельности паблик рилейшнз (ПР) приобрел большое значение. Каждая область по-своему определяет важность этого инструмента для себя. В большей или меньшей степени он используется практически везде: в политике, бизнесе, благотворительности и т.д.

Наиболее полным из множества существующих определений ПР с позиций менеджмента и маркетинга представляется следующее: Паблик Рилейшнз - функция менеджмента по установлению и поддержанию коммуникаций между организацией и её общественностью с целью добиться признания со стороны стейкхолдеров общества в целом.

Основная цель ведения ПР-деятельности - создание внешней и внутренней социально-политико-экономико-психологической среды, благоприятной для

успеха организации. Деятельность публик рилейшнз в организации может вестись по нескольким направлениям, ориентированным на различные группы общественности (широкую или местную общественность) или на достижение конкретных целей (формирование имиджа организации, преодоление кризиса).

Основными сферами, или направлениями деятельности публик рилейшнз являются: работа со средствами массовой информации (отношения с широкой общественностью), отношения с потребителями, отношения с партнерами, отношения с местной общественностью, отношения с занятыми, отношения с государством и местными органами управления, отношения с инвесторами (финансовые публик рилейшнз), управление кризисом (кризис-PR).

Основными мероприятиями в области публик рилейшнз являются презентации, конференции, круглые столы, дни открытых дверей, выставки, приемы, некоммерческие статьи, теле- и кинофильмы, радиопередачи, различные юбилейные мероприятия, спонсорство в сферах книгоиздания, техники, экономики, искусства, финансирование НИР, спортивных соревнований и т.д., нерекламные издания для сотрудников компании и посредников, ежегодные отчеты о деятельности предприятия, формирование позитивного имиджа, отклики в средствах массовой информации.

Связи с общественностью имеют прямое отношение к репутации организации, они формируют положительную репутацию. Репутация организации – сложное, многоаспектное понятие, определяемое восприятием данной организации, ее продукции на рынке контрагентами (покупателями, клиентами, поставщиками и пр.), видением этой организации со стороны ее создателей, владельцев, работников.

Что касается управления репутацией организации, то оно предполагает воздействие на основные составляющие репутации, такие как организационная культура, имидж организации, ее позиционирование на рынке, отношение к клиентам, авторитет первого лица, известность организации на рынке и т.д.

Анализ деятельности публик рилейшнз ОАО ТД «ТЦ – Поволжье» показал, что она осуществляется службой маркетинга, которая представлена двумя департаментами: Департаментом маркетинга и Департаментом маркетинговых коммуникаций и PR.

Работа системы публик рилейшнз ориентирована на гибкое приспособление деятельности предприятия к изменениям экономической ситуации в России, учет требований потребителей и сочетает в себе комплексные работы экономического, стратегического, технико-производственного, сбытового и исследовательского характера. В связи с этим особое внимание уделяется анализу внешней среды ОАО (SWOT-анализ, анализ конкурентов, анализ активности покупателей).

Анализ внешней среды производится на основе различных статистических данных из специализированных журналов, газет, на основе мнения экспертов. Большую роль играют такие показатели как посещаемость, процент конвертации (удельный вес посетителей в покупателях), чек/ вещь.

Департамент маркетинговых коммуникаций и PR ведет активную PR деятельность. Практически каждый месяц проводятся различные

стимулирующие, имиджевые, социальные мероприятия.

В настоящее время служба маркетинга занимается следующими проектами: шопинг - центр «Сиеста», магазин «Успех», Садовый центр, магазин «МЕХХ», магазин «Benetton», кондитерская «Бисквит», а также реализует совместные с партнерами проекты: фитнес - клуб «Физкульт», бильярд «Партия».

Таким образом, паблик рилейшнз становятся важной конкретной функцией управления организациями, функционирующими в неопределённых рыночных условиях. Система ПР решает задачи адаптации, влияния и формирования благоприятной внешней среды организации для достижения запланированных целей.

Н.А. Кулибабина

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Современные условия хозяйствования заставляют отечественные предприятия пересматривать сложившиеся принципы и методы управления в целях не только обеспечения эффективности текущего функционирования, но и завоевания, удержания устойчивых конкурентных и рыночных позиций в будущем.

Концепция маркетинга – это система целей, принципов и методов управления, лежащих в основе работы предприятия, ориентированная на определенный способ деятельности на рынке и достижение целей предприятия.

В целях рационализации потребления, гуманизации производства и экологической защищенности общества от нежелательных процессов производства была разработана концепция, названная Ф.Котлером концепцией социально-этического маркетинга. Она предполагает достижение целей фирмы с учетом удовлетворения потребностей, как отдельного потребителя, так и общества в целом. Обязательные условия ее применения связаны для фирмы с наличием:

- Такой основной цели, которая предполагает удовлетворение различных потребностей покупателей в соответствии с интересами общества.
- Необходимости постоянно заниматься поиском новых товаров, которые полнее удовлетворяют спрос, обеспечивающий интересы потребителей; быть готовой к корректировке продукции в соответствии с интересами покупателей;
- Постоянного контакта с потребителями, поддерживающими фирму, и проявление заботы об удовлетворении их потребностей.

В Российской Федерации из-за макроэкономических и социальных причин уровень развития рынка и потребителя невысокий. Однако, по нашему мнению,

развитие в этом направлении пойдет достаточно быстро, так как базовые предпосылки, связанные с уровнем социального самосознания и образования, развитости общественных движений, благоприятны.

Многие исследователи полагают, что как главный критерий экономического роста следует использовать равновесие, что не означает отказа от развития. Предпринимательская инициатива и производственная деятельность ограничиваются нормами социально-этического маркетинга и ставят ее в зависимость от ориентиров общественного развития.

На сегодняшний день концепция социально-ответственного маркетинга широко распространена. О чем говорит увеличение числа компаний, составивших моральные кодексы, где определены этические правила в отношении выпускаемых продуктов и услуг, распространяемой информации и типа взаимоотношений, которые они стремятся поддерживать с клиентами, работниками, акционерами и т.д., а также с обществом в целом.

Внесение современных маркетинговых концепций в российскую экономику с опорой на принципы социальной справедливости и эгалитаризма (реализации государственных социальных программ) должно проводиться системно и комплексно, что достигается при выполнении следующих условий [1, с.18-19].

Во-первых, социально-этический маркетинг должен внедряться на всех уровнях управления экономикой, начиная макроуровнем и завершая уровнем субъектов бизнеса. Несоблюдение вертикальной интеграции всех участников рынка на принципах социально-этического маркетинга приводит к потере эффекта синергизма, а значит, к снижению экономической эффективности бизнеса.

Во-вторых, наращивание потребительной стоимости, в том числе социальной, должно осуществляться последовательно по всей цепочке создания ценностей в процессе становления и функционирования бизнеса, поскольку темпы прироста социальных эффектов зависят от того, насколько однонаправлено и взаимообусловлено действуют все участники бизнес-процессов.

В-третьих, принципы социально-этичного маркетинга необходимо соблюдать на всех этапах жизненного цикла бизнеса (становление, функционирование, развитие).

В-четвертых, переход к управлению должен осуществляться по процессной, а не по функциональной схеме. Данное условие предполагает устройство системы управления с учетом принципов горизонтальной и вертикальной интеграции. При этом социально-этические требования выполняются более эффективно, так как учитываются системно и комплексно.

Таким образом, социально-этичный маркетинг оказывает существенное влияние на экономическую эффективность бизнеса.

Список литературы

1. Бикеева М.В. Влияние социально-этического маркетинга на экономическую эффективность бизнеса // Маркетинг. 2003г. № 6.

ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Корпоративная культура – это совокупность общественно прогрессивных норм, правил и стандартов, принятая и поддерживаемая в области организационных отношений [2,с.70]. Она влияет на стиль руководства в организации, поведение персонала, степень взаимодействия сотрудников, а также конкурентоспособность. В наиболее общем смысле, это система формальных и неформальных правил и норм деятельности, традиций и обычаев, особенностей поведения персонала, уровня взаимного сотрудничества персонала.

Культура организации может формироваться и изменяться четырьмя путями:

- долговременной практической деятельностью;
- деятельностью руководителя или собственника;
- искусственным формированием корпоративной культуры специалистами консультационных фирм;
- естественным отбором наилучших норм, правил и стандартов, привнесенных руководителем и коллективом [2,с.73].

Культура организации состоит из предпочтений создающих ее людей и опыта, привнесенного их последователями. Ее поддержание на необходимом уровне непосредственно зависит от действий высшего руководства, его поведение и провозглашаемая стратегия организации устанавливают нормы, которые впоследствии воспринимаются всей организацией.

В современных условиях корпоративная культура является одним из ключевых факторов успеха деятельности организации. Практика работы крупных мировых компаний подтверждает, что она оказывает непосредственное влияние на эффективность работы воздействуя как на деятельность отдельных людей, так и на деятельность всей компании [4,с.139]. Благодаря системе ценностей, корпоративная культура формирует поведение сотрудников в различных рабочих ситуациях. Культура организации является фактором, раскрывающим личностный потенциал сотрудников, который влияет на конкурентоспособность организации. Потому, что следование общим ценностям обеспечивает сплоченность коллектива, преданность организации повышает результативность деятельности. Справедливая и прозрачная система поощрения, благоприятная атмосфера формируют у сотрудников чувство привязанности к организации, желание достигнуть высоких результатов.

Проведенное в 2003 году Ассоциацией менеджеров России и компанией Accenture исследование показало, что успешное развитие бизнеса все меньше зависит от внешней среды и все больше – от эффективности использования

внутренних ресурсов[5]. Оно подтвердило усиление роли корпоративной культуры, потенциала работников. На данном этапе развития экономики не материальные ресурсы являются ключевыми в компании, а человеческий капитал. Для лидерства в бизнесе компании необходимо иметь работников, знания и умения которых не могут быть скопированы конкурентами. Это значит, что организация должна создавать посредством корпоративной культуры благоприятные условия для сотрудников, чтобы у них не возникла мысль о переходе на сторону конкурентов и был стимул прилагать максимальные усилия для развития «своей» компании.

Если в организации уделяется должное внимание корпоративной культуре, подбору и подготовке персонала, который принимает ее, добиваясь высокой эффективности в работе, то применяя этот элемент в управлении при небольших вложениях можно получить большую отдачу.

Список литературы

1. Управление персоналом: российский опыт / Н.Самоукина.- СПб.: Питер, 2003. 236с.
- 2.Макеев В.А. Корпоративная культура в организации // Власть. 2010. № 4.
3. Погодина Г. Что с точки зрения менеджера определяет конкурентоспособность фирмы // Человек и труд. 2008. №11.
- 4.Мясоедова Т.Г. Малышева Н.И. Организационная культура российских корпораций // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. №3.
- 5.Катькало В.С. Обучение стратегическому управлению на основе концепции компетенций: успешный российский опыт // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2004. №16.

А.В. Миронова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных рыночных условиях у организаций возрастает потребность в молодых специалистах, это вызвано тем, что число опытных сотрудников, имеющих достаточный уровень знаний и навыков, ограничено, а бизнес растет и развивается, значит, нужны новые работники, и самый простой путь получить их – самостоятельно вырастить из выпускника профессионала. Но что бы молодой специалист вырос в высококвалифицированного работника ему изначально необходимо усвоить нормы профессионального общения, производственные навыки, трудовую дисциплину, традиций трудового коллектива, то есть адаптироваться в данной организации. Вопросы адаптации молодых специалистов имеют большое практическое значение. Адаптация позволяет сократить время, которое обычно требуется новому сотруднику для

того, что бы освоиться на новом месте и начать работать с максимальной отдачей.

Молодой сотрудник, осваивая профессиональную сферу своей жизни, всегда проходит два уровня адаптации, профессиональный и психологический. Профессиональная адаптация во многом выражается в ознакомлении с профессиональной работой, приобретении навыков профессионального мастерства, сноровки, необходимых для качественного выполнения трудовых обязанностей. Психологическая адаптация, по мнению специалистов, является наиболее важной. Это сложный, длительный, а иногда и болезненный процесс, связанный с изменением внутреннего мира человека. Молодой специалист вынужден мобилизовать волю, энергию, сдерживать эмоции. При этом ломаются прежние представления, стереотипы деятельности, формируются новые навыки, умения, изменяется поведение. Здесь важнейшее значение имеет духовная атмосфера коллектива, которая может оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на молодого специалиста.

Какие могут быть проблемы у молодого специалиста? В вопросе начинающих специалистов существуют общественные стереотипы. Речь идет об отсутствии восприятия старшими коллегами новичка как полноценного сотрудника и восприятие его как необразованного, глупого человека. В условиях вхождения в новый коллектив, на первом этапе, не стоит противопоставлять себя коллективу, лучше действовать в контакте с коллегами, быть готовым оказать и принять помощь от сотрудников. При этом молодому специалисту необходимо постараться не ставить себя на ступеньку ниже остальных работников, а попробовать решать профессиональные проблемы вместе с ними. Тогда специалист сможет завоевать определенное доверие к себе и приобретет профессиональный опыт.

Доверие со стороны руководства положительно влияет на адаптацию нового сотрудника. Это позволит повысить профессиональную самооценку и придать уверенности в себе. Но высокая должность – сразу высокие требования со стороны коллектива, что зачастую негативно влияет на адаптацию молодого специалиста.

Проявление интереса к делам коллег, вступление в обсуждение проблем коллектива, и не только профессиональных, вежливость и доброжелательность – все это создаст благоприятное впечатление о молодом работнике, покажет, что он заинтересован в общем деле организации. При этом рекомендуется разговаривать с людьми разных поколений на их языке.

Одним из немаловажных моментов является и внешнее впечатление о человеке, которое, в большинстве случаев, складывается на основе прически, глаз, улыбки. К нему можно добавить еще и одежду. А дальше мы уже присматриваемся к личным качествам. Встречая нового человека, коллектив сразу относит его к определенной категории, и строит свое поведение в соответствии со сложившимися стереотипами.

Важными проблемами при адаптации молодых специалистов являются оторванность их знаний и навыков от реальной практики, недостаток или отсутствие профессионального опыта и неопределенность трудовых и

профессиональных интересов. Выходом из сложившейся ситуации может, с одной стороны, это организационная работа вуза по подготовке выпускников к выходу на рынок труда. С другой стороны - это осознание работодателями необходимости различать подход к молодым специалистам и специалистам со стажем. Новый сотрудник обязательно должен проходить стадию ученичества, форма которого зависит от характера организации.

В крупных организациях обычно практикуется наставничество - опытный сотрудник в процессе делового общения на рабочем месте знакомит нового сотрудника с правилами работы, обязанностями, принятыми нормами взаимодействия. Наставником, как правило, выбирают сотрудника организации, который положительно зарекомендовал себя. Это может быть линейный руководитель или сотрудник данного подразделения, имеющий опыт работы в данной организации. Именно на наставнике лежит основная часть работы по профессиональной адаптации.

Также распространен инструктаж - наглядная демонстрация приемов работы; ротация - краткосрочная работа нового сотрудника на разных должностях в разных подразделениях, что позволяет достаточно быстро изучить работу организации в целом и приобрести многостороннюю квалификацию.

Обобщая все изложенное выше, можно сказать, что сочетание тактики руководителя, помощи куратора и определенной политики молодого сотрудника, его знаний и умений в области профессиональных взаимоотношений поможет успешно пройти как профессиональную, так и психологическую адаптацию в организации. Молодой сотрудник постепенно приобретет опыт общения с коллегами, а с ним придет и профессиональный опыт, карьерный рост.

Список литературы

1. Банько Н. А., Карташов Б. А., Яшин Н. С. / Управление персоналом. Часть I / ВолгГТУ, Волгоград, 2006.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала, М., 2001.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Клиновская И.М./ <http://www.libsakh.ru/?div=express&hid=145>.

А.П. Мичурин

студент 5 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

К числу важнейших проблем повышения эффективности отечественной экономики относятся вопросы формирования системы управления

организациями, адекватной условиям динамичной конкурентной среды и позволяющей субъектам хозяйствования успешно развиваться в долгосрочной перспективе. В связи с этим, актуальной задачей является применение в деятельности организаций эффективных инструментов реализации стратегий, в числе которых важное место принадлежит бюджетированию, как способу достижения поставленных целей и условию эффективного распределения ресурсов, необходимых для их осуществления.

Бюджетирование является инструментом взаимоувязки стратегических целей предприятия и операционного управления. Управлять - значит ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать результаты, сопоставляя их с плановыми показателями, выявлять причины отклонений и принимать решения, устраняющие эти расхождения и достижения кратко, средне- и долгосрочных целей. Иерархия уровней управления компанией следующая: стратегическое управление, бюджетирование и операционное управление и управление по отклонениям (Рисунок 1). Каждый уровень управления отличается горизонтом (периодом времени в будущем, на который составляется план) и степенью детализации.

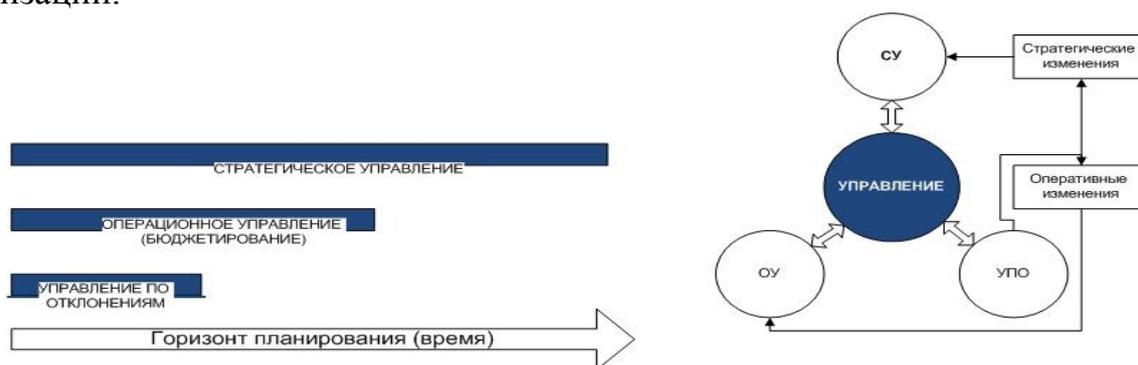


Рис 1. Горизонты планирования

Установление непосредственной связи целевых стратегических показателей с планами (бюджетами), направленными на их достижение через декомпозицию целевых показателей до уровня отдельных менеджеров и исполнителей.

Бюджетирование - это процесс разработки и реализации бюджетов на предприятии в соответствии со стратегическим и оперативными целями деятельности предприятия. Бюджетирование является основой правильной реструктуризации предприятия, оптимизации его структуры капитала (активов). Для внедрения в практику предприятий системы бюджетирования необходим ряд обязательных условий, без которых эта система попросту не сможет работать. В ходе исследования системы бюджетирования особое внимание уделено формированию системы его элементов, состав которой характеризует его как важный инструмент, направленный на повышение степени достижения реализации стратегии и повышения конкурентоспособности путем повышения обоснованности текущих и стратегических управленческих решений (Рисунок 2).

Итак, бюджетирование (при интеграции с современными инструментами контроля и управления предприятия контроллингом и ССП «BSC») переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций: финансов, маркетинга, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста, что позволяет компаниям, успешно внедрившим данную систему, гибко управлять ресурсами своей компании и чутко реагировать на изменения внешней среды.



Рис. 2. Структура бюджетирования

Список литературы

1. Чернов В.А. Управленческий учёт и анализ коммерческой деятельности // Финансы и статистика. М. 2007. 318 с.
2. Бюджетирование как инструмент управления / А. Карпов. – М.: Результат и качество, 2009. 379 с.
3. Аксенова Н. Бюджетирование затрат и управление по отклонениям на основе видов деятельности // Менеджмент сегодня. – 2009. – N 3. С. 33–40.

А.С. Попова

магистр 1 курса ВГСПУ, г. Волгоград
специальности «Педагогическое образование»
по направлению «Экономическое образование»

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ДИСЦИПЛИНЕ «МАРКЕТИНГ»

Проблема применения образовательных информационных технологий при обучении студентов дисциплине «маркетинг» имеет особую актуальность. Информационные технологии (ИТ) занимают сегодня центральное место в

процессе интеллектуализации общества, развития его системы образования и культуры, поэтому в настоящем постиндустриальном обществе их роль чрезвычайно важна. Мир, в котором работает маркетинг, изменился. Согласно Сычевой А.А., «новые каналы и технологии преобразовывают медиа-технологии, через которые современный маркетинг влияет на потребителя». [1] Все достижения в области применения информационных технологий в сфере образования должны служить одной цели — разработке методологической основы применения информационных технологий в процессе образования и обучения. По существу в настоящее время общество стоит перед задачей — научиться правильно, оптимально и безвредно применять компьютер во всей системе образования в целом.

Компьютерная технология обучения (КТО) представляет собой технологию обучения, основанную на принципах информатики и реализуемую с помощью компьютеров. По мнению Виштынецкого Е.И. и Кривошеева А.О., «главной отличительной особенностью КТО от традиционной является применение компьютера в качестве нового и динамично развивающегося средства обучения, применение которого кардинально меняет систему форм и методов преподавания. Основные проблемы, возникающие при этом такие: как переработать учебный курс для его компьютеризации; какую долю учебного материала, и в каком виде представить и реализовать с использованием компьютера; как оценивать уровень закрепления навыков и умений; какие информационные технологии применять для реализации поставленных педагогических и дидактических задач». [2]

Для переложения курса на компьютерную технологию обучения преподаватель, ставящий курс, должен иметь представление не только о предметной области, но также быть хорошим методистом, иметь навыки систематизации знаний, быть хорошо информированным о возможностях информационных технологий, о тех технических средствах и программном обеспечении которые будут ему доступны как при создании прикладного программного обеспечения, так и при сопровождении учебного процесса. Очевидно, что одному человеку это не под силу. Компьютер как средство обучения может использоваться только при наличии соответствующего программного обеспечения. Применение ИТ в образовании и обучении, в конечном счете, заключается в разработке и использовании ПО учебного назначения. Согласно Елькину Р.Н., «особенность этого вида программного продукта состоит в том, что он должен аккумулировать в себе, наряду с компьютерной программой как дидактический и методический опыт преподавателя-маркетолога, актуальность и правильность информационного наполнения по определенной учебной дисциплине, а также реализовывать, в то же время, возможность его применения, как для самостоятельной работы обучаемого, так и в учебном процессе». [3]

Современный этап применения компьютерной технологии обучения заключается в использовании компьютера как средства обучения не эпизодически, а систематически с первого до последнего занятия при любом виде обучения. Основная проблема при этом заключается в методике

компьютеризации курса, который предстоит освоить обучаемому. По мнению Смирнова В.В., «возможна либо полная перестройка и ориентация на создание новых компьютеризованных курсов, либо реализация методики с частичной компьютерной поддержкой курса». [4] Соглашаясь с этим мнением, мы видим, что необходима компьютерная поддержка процесса обучения. Конечно же, основой для реализации такого программного обеспечения служит подготовленный преподавателем-маркетологом сценарий компьютерной поддержки курса, обеспечивающий информационную, дидактическую и методическую составляющую курса. Цель модификации — создание компьютеризованных курсов для обеспечения их персонализации и настройки на каждого обучаемого.

Итак, можно сделать следующий вывод, что, несмотря на множество методик обучения дисциплине «маркетинг» сегодня наиболее перспективным направлением является внедрение в обучение современных информационных технологий. Поэтому нужна система разработки компьютеризованных курсов, поддерживаемая государством, для компьютерной технологии обучения и, параллельно с ней, система подготовки и переподготовки преподавательских кадров, умеющих применять информационные технологии для реализации компьютерной технологии обучения маркетингом.

Список литературы

1. Сычева А.А. Современный маркетинг – маркетинг, который нам нужен сегодня [Электронный ресурс] / А.А. Сычева. Режим доступа: URL: <http://vmiruspeha.ru>.
2. Виштынецкий Е.И., Кривошеев А.О. Реферат статьи "A Plan to Invent the Marketing We Need Today" из MIT Sloan Management Review [Электронный ресурс] / Е.И. Виштынецкий. Режим доступа: URL: <http://vmiruspeha.ru>.
3. Елькин Р. Н. Информационные технологии в маркетинге [Электронный ресурс] / Р. Н. Елькин. Режим доступа: URL: <http://www.webstarstudio.com>.
4. Смирнов В.В. ИТ как средство профессиональной подготовки специалистов [Электронный ресурс] / В.В. Смирнов. Режим доступа: URL: http://www.iteam.ru/publications/it/section_55/article_1817.

Е.В. Стазаева

студентка 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Жизнь в городе, работа на износ, дефицит времени, «пробки», гонка за многими целями сразу, построение карьеры, мало часов в сутках и недостаток времени на отдых... Стресс есть всегда и везде. Организация представляет собой сложную систему, эффективность которой напрямую зависит от психологического климата, уровня конфликтности. В этой связи

предельно важным и актуальным становится эффективное управление стрессом.

Существуют три основных уровня управления стрессом: нейтрализация симптомов, уменьшение напряжения, устранение причин. Первый уровень – самый лёгкий и даёт наименее стабильные результаты, последний – наиболее трудоёмкий, но зато и наиболее надёжный.

Искусство это может стать доступным каждому, кто готов им овладеть. Что для этого нужно? Прежде всего, сформировать собственное конструктивное отношение к стрессу.

Большинство людей считают стресс пыткой, которую хотелось бы избегать. И это самое большое препятствие на пути к овладению методами управления стрессом. Как можно управлять стрессом, с чем не хочешь сталкиваться? Тем более что избежать стресса невозможно.

Основоположник учения о стрессе Ганс Селье говорил, что стресса не бывает только у мертвых. Пока мы живем, к чему-то стремимся, чего-то достигаем – мы будем испытывать стресс. Он – вкус и аромат жизни. Стрессом нужно управлять – призывал этот выдающийся ученый, приводя методы управления стрессом.

Путь к овладению методами управления стрессом начинается с намерения стать таким управленцем. Многие исследования показывают, что человек позитивно реагирует на стресс только в том случае, если он способен отнестись к стрессовым событиям как к вызову, вознаграждающему усилия. Рассматривая методы управления стрессом, необходимо выделить позитивные моменты, которые можно извлечь из большинства стрессовых ситуаций. Когда человеку удастся реализовать эту способность на практике, он преодолевает самое большое препятствие на пути к обретению устойчивости к стрессу. Умение преобразовывать негатив в позитив является своего рода кульминацией методов управления стрессом. Таким образом, ваш выбор заключается в следующем: позволите ли вы событиям одержать над вами верх или будете сами контролировать их и, соответственно, сумеете принимать стресс как возможность, которую можно эффективно использовать. Такая корректировка отношения к стрессам является первым принципом, лежащим в основе методов управления стрессом.

Второй принцип, методов управления стрессом, заключается в осознании самой природы стресса. По определению, данному Гансом Селье, стресс есть древняя, сформировавшаяся в ходе эволюции, реакция организма в ответ на экстремальные, несущие угрозу, воздействия. Ключевым словом здесь является «реакция». То есть, это не то, что происходит, а то, как мы реагируем на происходящее.

Третий принцип состоит в следующем: чтобы иметь возможность управлять собой, важно решиться взять ответственность на себя за все, что с тобой происходит. А это значит, отказаться от приятной возможности обвинять в сложившейся ситуации внешние обстоятельства, и выйти из образа достойной сострадания жертвы. Существует множество, на первый взгляд, разумных объяснений того, почему жизнь складывается не так, как нам бы хотелось.

Суть управления стрессом состоит в возвращении ему первоначального значения и в использовании мобилизуемой стрессом энергии в интересах целесообразного и эффективного действия.

Процедура алгоритмизирована и представляет собой четырехшаговую последовательность разрыва установившихся связей порочного круга саморазрушения. Стадии кумулятивны - успешное решение предыдущей открывает последующую.

Цель первого шага – освободиться от негативного воздействия источника стресса, путем создания конкурирующей доминанты и дистанцирования от стрессогенной ситуации. Суть первого приема – в отвлечении от источника стресса. Механизм его основывается на возможности сознания в каждый момент времени удерживать только одну мысль. Мы не можем думать одновременно о разном - только последовательно. Вытесняя беспокоящую вас мысль какой-то более сильной, вы отвлекаетесь. О чем думает человек, задержавший дыхание и начинающий испытывать недостаток воздуха? О неурядицах на работе, неприятностях дома, финансовых затруднениях? Конечно же, нет! Потому что в этот момент он полностью поглощен желанием восстановить нормальное дыхание. Срабатывает элементарный инстинкт самосохранения. Такой перенастройкой ума, диктуемый жизненно важной потребностью, отвлекает вас от болезненного воздействия ситуации и, хоть на мгновение, снимает ее актуальность.

Цель второго шага – определиться с решением. Когда вы спокойно и бесстрастно рассматриваете ситуацию как внешнее явление, вы берете ее под контроль и приобретаете возможность принять взвешенное решение. В основу решения закладываете образ желаемого результата, то есть того, что вы хотите получить.

Цель третьего шага – выполнить действие, ведущее к достижению. Между намерением и результатом должно быть действие. Нет действия – нет результата. А намерение становится лишь мечтой. Более того, действия должны быть обеспечены необходимым для них ресурсом. Когда вы знаете, чего хотите, и как можете это получить, вы наполняетесь чувством уверенности и действуете с энтузиазмом. В итоге - гарантированно достигаете нужного результата. Вы обнаруживаете, что имеете запас прочности и способность ответить на серьезный вызов судьбы. Проникаетесь самоуважением, основанным на реальных свершениях. К вам приходит ощущение собственной силы.

Цель четвертого шага – освоить свои достижения. Способность использовать есть мера того, что можно получить. Если вы хотите быть эффективными, быть, как в «тот раз» и даже превзойти себя, вы должны внимательно исследовать свои личные достижения и воссоздавать их значимые элементы.

Высокая изменчивость и сложность современного мира приводит к тому, что стрессы становятся постоянными «спутниками» человека. Причем средний уровень стресса большинства людей превосходит их психофизиологические

возможности, что приводит к снижению эффективности их жизнедеятельности, к ухудшению здоровья и самочувствия.

Таким образом, для современного человека владение технологиями управления стрессом является необходимым условием его эффективной деятельности, а особенно деятельности в новых для него областях. Технологии управления стрессом накоплены человечеством в достаточном количестве - в настоящее время к ним проявляется повышенный интерес, особенно в среде менеджеров, бизнесменов, людей экстремальных специальностей.

А. Г. Тадевоян

студентка 5 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В ОАО «УРАЛСИБ»

Тема социальной ответственности сегодня одна из самых обсуждаемых в деловом мире. Современный мир живет в условиях острых социальных проблем и в этой связи особенно значима социальная ответственность бизнеса – предприятий и организаций, связанных с разработкой, изготовлением и поставкой продукции и услуг, торговлей, финансами, поскольку они обладают основными финансовыми и материальными ресурсами, позволяющими вести работу для решения стоящих перед миром социальных проблем.

Для того, чтобы поведение компании было признано социально ответственным, недостаточно только выполнять законы либо быть честным с потребителями или с деловыми партнерами. Если юридическая ответственность – это нормы и правила поведения, определенные в законодательном порядке, то социальная ответственность означает следование духу, а не букве закона, либо выполнение таких норм, которые пока не вошли в законодательство либо превышают требования законодательства [1, с.22].

Социально ответственная организация имеет особую социальную политику, включающую в себя ряд социальных программ, которыми необходимо грамотно управлять. Управление социальными программами в организации состоит из следующих этапов [2, с.13]:

- Определение приоритетов социальной политики компании;
- Создание специальной структуры управления социальными программами;
- Проведение программ обучения в области социальной ответственности;
- Реализация социальных программ компании;
- Оценка и доведение до сведения заинтересованных сторон результатов социальных программ компании.

При управлении социальной политикой, важным вопросом является определение направления социальных программ. Социальные программы могут быть таких направлений, как: добросовестная деловая практика;

природоохранная деятельность и ресурсосбережение; развитие местного общества; развитие персонала; социально ответственная реструктуризация; социально ответственное инвестирование.

Рассматривая особенности социальной политики организации на примере ОАО «Банк Уралсиб», необходимо отметить, что Банк «Уралсиб» обеспечивает своих сотрудников всеми социальными гарантиями и компенсациями, предусмотренными действующим законодательством Российской Федерации, а также последовательно осуществляет и развивает дополнительные социальные программы и льготы сверх нормативно установленных государством [3].

Банк «Уралсиб» сформулировал свою миссию следующим образом – «Финансовые услуги и энергия денег на благо Человека и Общества». По мнению автора, миссия банка «Уралсиб» отражает социально ответственно направленную деятельность, поскольку в ней отмечается учет интересов общества в целом [3].

Приоритетными направлениями своей внутренней социальной политики банк «Уралсиб» выделяет: улучшение условий труда и отдыха сотрудников; здоровый образ жизни, укрепление здоровья и профилактика заболеваний, а также социальные льготы и социальная защищенность сотрудников.

Среди направлений внешней социальной политики банка «Уралсиб» можно выделить благотворительность.

Банк «Уралсиб» реализует добровольческие проекты совместно с Детским фондом «Виктория» по трем стратегическим направлениям благотворительной деятельности:

1. Федеральная программа «Здоровое поколение»;
2. Совместные программы с Детским Фондом «Виктория» в рамках Соглашения о стратегическом партнерстве;
3. Корпоративное волонтерство [3].

По мнению автора, социальная ответственность обязательно связывает различных субъектов деятельности: индивидов, группы и социальные институты и последствия их действий, что и отражается в социальной политике банка «Уралсиб».

Таким образом, социальная ответственность организации - не просто дань моде, а жизненно важная необходимость. Эффективная система корпоративного управления должна предусматривать четкое распределение компетенции между органами управления в отношении вопросов социальной ответственности.

Список литературы

1. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / Под. ред. Литовченко С.Е., Корсакова М.И. / М.: Ассоциация менеджеров, 2009.
2. Курбатова, М.В. Социальная ответственность российского бизнеса / М.В. Курбатова, С.Н. Левин // ЭКО. – 2011 . – №10.
3. <http://www.bankuralsib.ru>.

Е.Ф. Файзулин
магистр 1 курса ВГСПУ, г. Волгоград
специальности «Педагогическое образование»
по направлению «Экономическое образование»

НЕОБХОДИМОСТЬ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ВУЗОВ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

Интеграция образования, науки и производства в настоящее время является одним из важнейших приоритетов, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов, соответствующих потребностям рынка труда в условиях развития отечественной инновационной экономики.

Развитие экономики, производства, инновационных научных разработок, сокращение обновление промышленного оборудования и переподготовки кадров, информатизация всего научного и производственного мира предъявляют новые требования к науке, образованию и производству. Адаптироваться ко всем изменениям изолированно друг от друга они не в состоянии, поэтому только их интеграция способна к эффективному развитию мировой экономики и производства. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, знания в развитии экономики стали иметь преобладающую роль. Из внешнего фактора знания превратились в непосредственную производительную силу. Последовательная реализация изменившейся ситуации невозможна без интеграции образования и науки. Во-вторых, произошло ускорение морального износа знаний. Интеграция образования и производства является одним из путей более быстрого включения нового знания, генерируемого наукой, посредством образования в хозяйственную практику. В-третьих, интеграция образования и производства превращает их во взаимодополняющие и взаимообогащающие источники развития.

Одним из способов такой интеграции является кластерный подход. Речь идет об объединении, укрупнении, своеобразной агломерации в функциональном, а чаще всего – в географическом смысле разных учреждений и производств вокруг интеллектуального «мозгового» центра. В основе образования кластера лежат не отношения собственности, а рыночные отношения «выгодности» более «плотного» интегрированного взаимодействия, основанного на образовании связей между различными элементами организаций. Их характер напрямую связан с аспектами развития организаций.

Модернизация системы высшего профессионального образования в условиях современной экономики, по мнению Муравьевой Е.В., «должна осуществляться через стратегию интеграции высших образовательных учреждений (институтов, университетов, академий) в систему производственных кластеров» [2,стр.16], бизнес-структур. В результате интеграции вузов в производственные бизнес-структуры возникают дополнительные преимущества, определяющие взаимную выгоду для всех участников:

- для региона и страны - увеличение доходов бюджета за счет роста

налоговых поступлений; повышение доли занятости населения; сокращение выплат по безработице; повышение конкурентоспособности региона; повышение инвестиционной привлекательности региона, приток инвестиций; развитие финансово-кредитных институтов (например, предоставление кредитов под проекты); повышение прозрачности и глубины (емкости) финансовых рынков; повышение уровня конкуренции в экономике (активизация процесса международной торговли и инвестирования иностранного капитала, усиление мер по выполнению требований законов о конкуренции); рост прозрачности, профессионализма и эффективности государственного регулирования и административного контроля;

- для предприятий-участников - сохранение хозяйственной самостоятельности; улучшение показателей деятельности; повышение уровня квалификации кадров; повышение конкурентоспособности предприятия; создание инфраструктуры для исследований и научных разработок; участие в обмене технологиями; возможность выхода на внешние рынки;

- для образовательных учреждений, интегрированных в кластер, - возможность участия в крупных инвестиционных проектах; повышение уровня квалификации кадров; перестройка системы образования и профессиональной подготовки; разработка политики поощрения, поддержки результатов научно-исследовательских и прикладных работ, проводимых в вузах.

Повышение конкурентоспособности бизнес-структур, минимизация как внешних, так и внутренних рисков, значительное снижение транзакционных издержек, благодаря интеграции ВУЗа и хозяйствующего субъекта, - позволит усилить экономический эффект от их деятельности.

Процесс и этапы интеграции вуза в промышленный кластер это сложный многоступенчатый процесс. На данный момент в виду всех причин указанных выше для более продуктивной интеграции ВУЗов и бизнес-структур необходимо разработать эффективную методологическую базу для создания кластера такого вида.

Стратегическое партнерство ВУЗов и бизнеса позволит решить ряд принципиальных проблем: создание кадрового потенциала для экономики, основанной на знаниях; формирование региональной инновационной среды; обеспечение конкурентных преимуществ территорий, обусловленных синергетическими эффектами взаимодействия промышленных, научных и образовательных структур; повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности учебных заведений и бизнес-структур.

Список литературы

1. Никитюк, М.Б., Савицкая, Е.В. Сотрудничество университетов и корпораций: зарубежный и российский опыт / М.Б. Никитюк // Экономика образования. – 2009. - № 6.

2. Муравьева, Е.В., Формирование модели интеграции высших учебных заведений и промышленных кластеров / Е.В. Муравьева // ГОУ ВПО «Ульяновский Государственный Университет». – 2011.

**КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА
РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ**

Рынок страховых услуг Республики Марий Эл с каждым годом увеличивается. Сегодня насчитывается 30 филиалов страховых компаний, например таких, как «МСК», «Цюрих», «РОСНО – МС», «1СК», «ВСК», «АльфаСтрахование», «ВТБ Страхование», «ГУТА Страхование», «Ингосстрах», «МАКС», «Наско», «Росгосстрах», «СОГАЗ», «Согласие», «Спасские ворота», «Югория», «РЕСО-Гарантия», «Мегарусс-Д».

Одними из основных показателей финансовой устойчивости страховых компаний являются размер страховых премий и уровень выплат. Сравнивая размеры взносов можно определить, какие виды страхования наиболее популярны. К таким видам в Республике Марий Эл относятся КАСКО (283635 тыс. руб.), страхование имущества юридических лиц кроме ОСАГО (232265 тыс. руб.) и ОСАГО (259565 тыс. руб.).

На основе размера страховых премий было проведено ранжирование основных страховых компаний за последние три года [3].

Таблица 1

**Динамика рейтингов страховых компаний на страховом рынке
республики Марий Эл за период с 2009 г. по 2011 г.**

Страховая компания	2009 г.	2010 г.	2011 г.
ВСК	2	1	1
ЦЮРИХ	1	2	2
РЕСО-ГАРАНТИЯ	3	3	3
СОГЛАСИЕ	12	5	4
РОСГОССТРАХ	5	4	5
ИНГОССТРАХ	4	6	6
СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	14	10	7
МЕГАРУСС-Д	9	7	8
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	6	11	9
ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	7	8	10
ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	8	9	11
СОГАЗ	13	13	12
ЮГОРИЯ	18	15	13
НАСКО ЖИЗНЬ	16	17	14
ВТБ СТРАХОВАНИЕ	15	16	15
МАКС	10	14	16
РОСНО-МС	17	18	17
СПАССКИЕ ВОРОТА	11	12	18

Сравнение страховых премий за последние три года позволило сделать вывод, что на страховом рынке республике лидирующее положение в течение

последних двух лет занимает компания «ВСК». Второе место прочно удерживает страховая компания «Цюрих» со страховой премией 103777 тыс. руб. в 2011 г. Последнее место на страховом рынке республики Марий Эл занимает страховая компания «РОСНО - МС», коэффициент выплат которой в 2011 г. составляет 40%.

Для классификации страховых компаний республики Марий Эл по уровню финансовой устойчивости была проведена иерархическая классификация с использованием Евклидовой метрики методом полных связей по показателям: страховые выплаты (тыс.руб.) и уровень выплат (%) за 2011 г. [1].

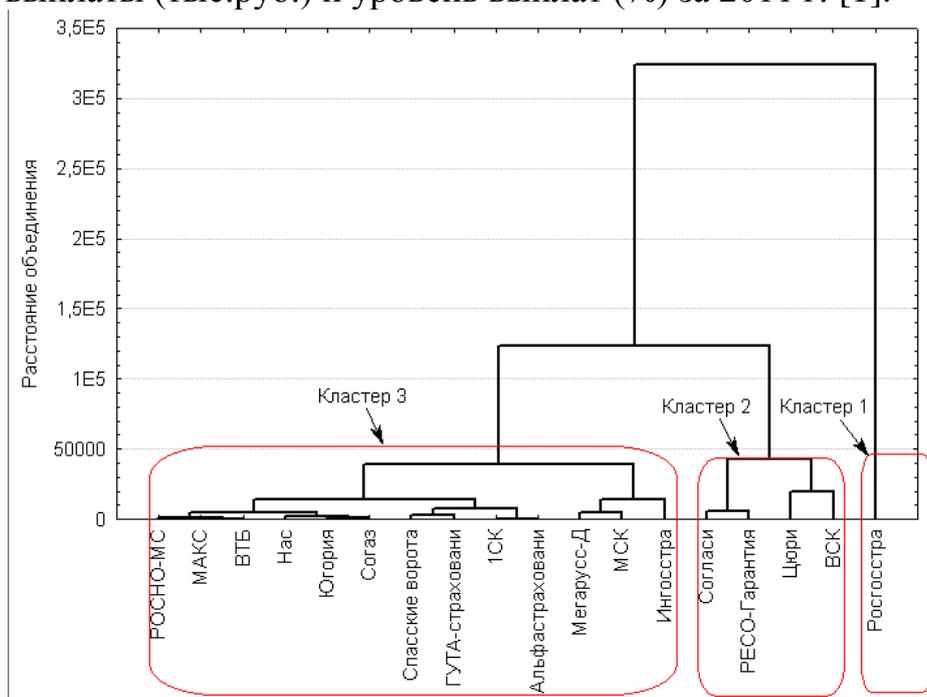


Рис. 1. Дендрограмма классификации страховых компаний Республики Марий Эл за 2011 г.

Проведенная классификация страховых компаний позволила выделить три типологические группы страховых компаний.

Страховая компания «Росгосстрах», вошедшая в первый кластер, характеризуется высоким уровнем страховых премий (70757 тыс. руб.) и низким уровнем страховых выплат (12%).

Второй кластер, в которые вошли страховые компании «Цюрих» и «ВСК», «Согласие», «РЕСО – Гарантия», характеризуется высоким уровнем страховых выплат (в среднем 11000 тыс. руб.) и средним уровнем страховых выплат (около 50%).

Что же касается третьего кластера, то в него вошли остальные компании, действовавшие на территории Республики Марий Эл. Страховые премии таких компаний наименьшие, например, страховая премия компании «МАКС» в 2011 г. составляла 1755 тыс. руб. А уровень выплат таких компаний превышает средний («МАКС» - 228%).

Такие же результаты были получены с помощью кластеризации методом К-средних. Страховая компания «Росгосстрах» также вошла в первый кластер, «Цюрих», «ВСК», «Согласие», «РЕСО – Гарантия» вошли во второй кластер, а

остальные компании – в третий кластер.

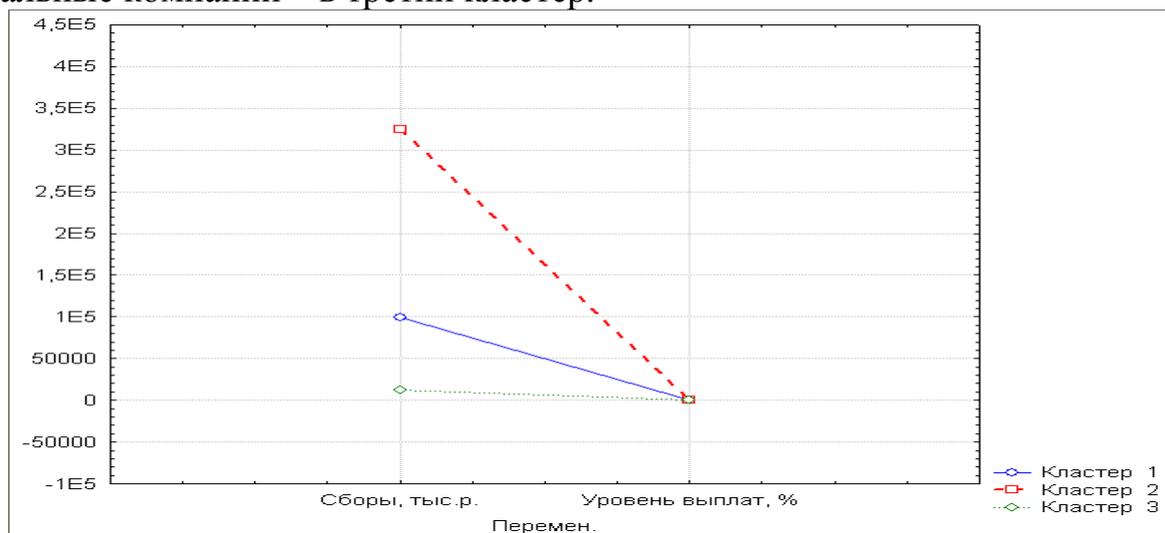


Рис. 2. График средних для каждого кластера

Исходя из графика (рис. 2), можно сделать вывод, что отличие кластеров основывается на размерах страховых премий, в то время как уровень выплат всех кластеров остается на среднем уровне.

Таблица 2

Средние значения по кластерам

Показатели	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Страховые премии, тыс. руб.	324667,0	98811,00	11947,77
Уровень выплат, %	36,4	59,02	59,07

Наибольший размер страховых премий у страховых компаний первого кластера - 324667 тыс. руб. Взносы второго кластера составляют в среднем 98811 тыс. руб. и отличаются от сборов первого кластера на 69,57%. Что же касается третьего кластера, то отличие здесь более значительно - 96,29%, и размер страховых премий составляет 11947,77 тыс. руб.

Различное позиционирование страховой компании в отдельных регионах во многом связано с организацией руководства компании, то есть напрямую зависит от того, насколько грамотно сможет руководитель развить агентскую сеть, заключить договора с банками, провести маркетинговую политику [2]. Все это в комплексе влияет на создание репутации компании в данном регионе и соответственно на объемы продаж и собранных взносов.

Список литературы

3. Дубров, А. М. Многомерные статистические методы и основы эконометрики: учебное пособие / А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М.: МЭСИ, 2002, 79 с.
4. Бакуменко, Л. П. Кластеризация регионального рынка страховой компании /Л. П. Бакуменко, Т.В. Сарычева // Региональная экономика. – М., №42 (135) декабрь, 2009. с. 92-98.
5. Данные страхового рынка. – Режим доступа: siv-i.ru/marked.shtml.

О.В. Чумакова
магистр 1 курса ВГСПУ, г. Волгоград
специальности «Педагогическое образование»
по направлению «Экономическое образование»

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ ДОКУМЕНТООБОРОТА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

По мнению М.В. Ларина «сегодня мы находимся на пороге грандиозной революционной перестройки всего комплекса накопленных историей знаний и опыта в сфере управления документами» [4]. Безусловно, в современных социально-экономических условиях, когда очень быстро меняются и ситуация, и законодательство, организации могут выжить только в том случае, «если они вовремя узнают, что, где, когда и почему. Другими словами, кто владеет информацией, тот владеет ситуацией. Носителем информации выступает документ» [1, с. 6].

Дадим определения понятиям: «информация», «документ». «Информация - сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления» [3]. «Документ - это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её зафиксировать» [2].

Исходя из данных определений, можно судить о том, что современный обмен информацией производится за счет документов.

М.В. Ларин считает, что «современные технологии обязывают нас не просто использовать их как первоклассное орудие труда, но и как базис для изменения в лучшую сторону форм и методов управления и повышения квалификации управленческого персонала». Соглашаясь с данным утверждением, можно судить о том, что знание современных вопросов организации, ведения и совершенствования работы с документами поможет руководителю работать без внешних и внутренних конфликтов, сосредоточив внимание на решении задач конкурентной борьбы, получения максимальной прибыли, развития организации. Можно говорить о том, что насколько рационально поставлена работа с документами в организации, настолько эффективнее будут приниматься управленческие решения.

Традиционная система документационного обеспечения управления включает три взаимосвязанных составных части: подготовка управленческих документов, технология работы с документами, систематизация документов в течение календарного года и организация их архивного хранения. Для решения данных вопросов в работе с документами руководствуются нормативно-методической базой по делопроизводству, которая представляет собой совокупность законов, нормативно-правовых актов и методических документов, регламентирующих технологию создания документов, их обработку, хранение и использование в текущей деятельности организации.

Что же, представляет собой, единая система документооборота в организации и для чего она необходима? Известно, что единая государственная

система делопроизводства - это комплекс основных положений, определяющих и регламентирующих организацию документальных процессов на предприятиях, в организациях и учреждениях, а документооборот - это движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления [2].

Основываясь на данных определениях можно констатировать, что единая система документооборота в организации - это комплекс основных правил, инструкций, положений, определяющих и регламентирующих организацию работы с документами с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления.

Не зависимо от организационной структуры учреждения обеспечение единой системы документооборота является обязательной составляющей эффективного управления организацией. Документооборот важен для правильной организации финансового и управленческого учета, его нельзя рассматривать в отрыве от специфических бизнес-процессов конкретной организации.

Список литературы

1. Делопроизводство (Организация и технологии документационного обеспечения управления): Учебник для вузов / Кузнецова Т.В., Санкина Л.В., Быкова Т.А. и др.; Под ред. Т.В. Кузнецовой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 359с.

2. ГОСТ Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения».

3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации».

4. <http://www.mcfr.ru/journals/2772/28439/30062/30072>.

Д.А. Шестак

магистр 1 курса ВГСПУ, г. Волгоград
специальности «Педагогическое образование»
по направлению «Экономическое образование»,

Г.И. Сидунова

д.э.н., профессор ВГСПУ, г. Волгоград

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПУБЛИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Термин «*публичное управление*» появился в нашей науке относительно недавно, это «*public management*». Публичное управление – основа всего уклада государства, это сфера управления, от которой зависит то, как будет управляться государство, кем оно будет управляться, на какие сферы будет направлен интерес государства, на какие сферы государство сможет повлиять, а

на какие – нет. Но совершенно очевидно, что невозможно переложить систему публичного управления западных (европейских) стран на систему управления нашей страной, не учитывая факторов, определяющих государственное управление в родном отечестве.

Существует ряд факторов, *исторически* определяющих развитие публичного управления в России: это *географический, территориальный и этнопсихологический (ментальный) факторы*. Следствием географического фактора является авральный характер труда и коллективизм, общинность населения. Следствием территориального фактора (на 17 млн. кв. км проживает более 141 млн. человек, образуя 89 субъектов РФ) является централизованность управления страной и сосредоточение политической жизни преимущественно в столицах (восстание декабристов, революции 1905 и 1917 гг.). Следствием этнопсихологического фактора является вытекающий из централизации управления патерналистский характер отношений между властью и населением, мессианство (истинная вера, построение Царства Божия на земле), сочетание патриотизма («*Положить жизнь за други своя*») и подчиненности, осознания себя винтиком мощного механизма, «солдатом партии», встроенным в систему империи. «Государственный инстинкт» русского сочетается с его относительной пассивностью в управлении государством.

К *современным* факторам развития публичного управления в России мы относим *информационно-технологический, политический и экономический факторы*. *Информационно-технологический фактор* – это электронные СМИ и Интернет не только как средство участия населения страны в управлении государством (так называемое Большое правительство, www//большое.правительство.рф/events), но и как средство действия несистемной оппозиции (телеканал «Дождь», Интернет-блог Алексея Навального) и внешних враждебных для России сил (ролики экстремистского и террористического характера в Интернете, блоги представителей американского посольства и т.п.). *Политический фактор* – это сложность соединения в управлении государством развития демократических институтов власти с исторически сложившимся постоянным присутствием «внешнего» врага и его активными действиями на российской территории (Северный Кавказ). Это усложнение глобальной политической жизни и формирование в ней крупных центров силы, новых империй и мегаимперий (Америка, Китай, Евросоюз). Наконец, это появление и активизация «несистемной» оппозиции, встряхнувшей в декабре-марте 2012 г. своими митингами страну и заставившей власть быть более разборчивой в использовании так называемого «административного ресурса». *Экономическим фактором* является планетарный по своему масштабу вектор глобализации. Наша страна должна переориентировать свою «экономику трубы» на создание высокотехнологических производств: Hi Tech, нанотехнологий, генной инженерии. Требованием времени является установление единых стандартов сельхозпродукции, единых предельных уровней выхлопа газов в автомобилях и фреона в холодильниках. Вступление в ВТО – вызов нашей экономике, который следует если принять – то выиграть. И здесь нам на помощь вновь придет наш исторический опыт. Наша трудная история – не только

трагический, но и весьма полезный опыт. Это, например, опыт трудового энтузиазма периода индустриализации и опыт восстановления хозяйства после разрушительных войн – первой мировой и Великой Отечественной. Так что наш народ «долго запрягает, но быстро едет» и мы умеем обгонять время («Время, вперед!», В.Катаев).

Подытожим. Становится совершенным очевидным тот факт, что для эффективного государственного управления необходимо изучение самой науки управления. Выделенные нами факторы, влияющие на систему управления в современной России, должны, на наш взгляд, в полной мере учитываться при планировании и прогнозировании управления страной, публичного управления.

Список литературы

1. Поработать в правительстве // Российская газета 19 января 2012 г, С. 8.
2. Портал государственных услуг, официальный сайт, режим доступа: <http://www.gosuslugi.ru/ru>.
3. Система государственного и муниципального управления: учебный курс: 2 т. Т.1/ И.Н. Барциц. – М.: изд. РАГС, 2011. – 464 с.
4. Федеральные целевые программы, официальный сайт, режим доступа: http://www.programs-gov.ru/28_1.php.

РАЗДЕЛ III. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

М.С. Ананьева

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ИСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

В настоящее время, в условиях взятого в РФ политического курса на переход от сырьевой экономики к экономике знаний и инноваций, наблюдается недостаток активности со стороны институтов развития, и, как следствие нехватка реализованных проектных идей, способствующих повышению темпов модернизации общества.

Институты развития - это одни из основополагающих инструментов государства, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры, при этом используя механизмы государственно-частного партнерства.

«Институты развития - специализированные государственные (квазигосударственные) корпорации (компании), деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», сдерживающих экономическое и социальное развитие страны» [1].

Формирование эффективной системы институтов развития в РФ необходимо для решения основных 4-х проблем, препятствующих инновационному развитию:

1. Преодоление провалов рынка в сфере инноваций, к которым относят:

- ✓ монополизацию экономики (преобладания рынков несовершенной конкуренции);
- ✓ нерациональное распределение ресурсов общества между секторами экономики;
- ✓ отсутствие заинтересованности рынка в производстве инновационных продуктов;
- ✓ неравномерность в распределении доходов;
- ✓ нестабильность макроэкономического развития и др.

2. Устранение институциональных провалов.

Серьезные проблемы существуют во всех основных элементах институциональной структуры, призванной обеспечивать инновационное развитие. Это касается как государственных институтов, так и институтов бизнеса. В России достаточно высокие институциональные риски в сфере предпринимательской деятельности вообще, и в сфере инновационной активности в частности. К ним можно отнести:

- ✓ несовершенство и нестабильность налогового и таможенного законодательства,

- ✓ непостоянство стимулирования инновационной активности фирм,
- ✓ негарантированность прав собственности,
- ✓ слабость системы юридической защиты прав в сфере предпринимательской деятельности.

3. Развитие экономической и социальной инфраструктуры, которая обеспечивала бы функционирование инновационного бизнеса и коммерциализацию результатов научных разработок (финансовая, производственно-технологическая, кадровая). Неразвитое состояние инфраструктуры препятствует развертыванию устойчивых и воспроизводящихся инновационных цепочек «фундаментальные исследования – прикладные НИОКР – коммерческие технологии». В результате, затрудняется процесс модернизации российской экономики, а также воспроизводства ее научного и инновационного потенциала.

4. Исключение существенных дисбалансов в развитии секторов экономики. Это связано, прежде всего, с тем, что объем долгосрочных заемных ресурсов, который предлагается отечественным частным финансовым сектором, не соответствует инвестиционным потребностям экономики. До сих пор основная масса инвестиционных кредитов ориентирована на топливно-добывающий сектор. Неравенство инвестиционных возможностей различных секторов экономики остается одним из важных факторов, препятствующим диверсификации ее структуры.

В Российской Федерации на данный момент действует ряд институтов развития, к наиболее крупным, из которых можно отнести Внешэкономбанк, ГК «РоснаноТех», ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Они оказывают поддержку проектам через финансирование бизнес-проектов, оказание инфраструктурной поддержки, а также софинансирование НИОКР.

Кроме того, в различных субъектах Российской Федерации создано более 200 организаций, которые, могут быть отнесены к институтам развития. Они создаются в виде фондов поддержки, региональных венчурных фондов, бизнес-инкубаторов. Ключевыми направлениями деятельности региональных институтов развития являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания.

Так, на территории Саратовской области в 2010 году при активном участии Правительства области Управляющая компания «Навигатор» «аккредитовалась как региональный партнёр Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании. В настоящее время завершается конкурс по отбору проектов на «посевной» (начальной) стадии развития для финансирования.»[2].

Таким образом, институты развития должны стать ключевым инструментом решения стратегических задач долгосрочного социально-экономического развития РФ.

Список литературы

1) Волков Р.Г., Солнцев О.Г., Хромов М.Ю. Институты развития: анализ и

оценка мирового опыта, <http://instituciones.com/general/1386-institutuy-razvitiya.html>.

2) Правительство Саратовской области. <http://www.saratov.gov.ru>.

Л.И. Бахтеева

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РОЛЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В современных условиях для обеспечения бесперебойного выпуска товарной продукции с целью последующей реализации и получения прибыли промышленному предприятию нужно располагать оборотными средствами. Состояние и эффективность их использования одно из основных условий успешной деятельности предприятия.

Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости [1, с.93]. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия [2, с.172]. В случае ускорения оборачиваемости оборотного капитала предприятия происходит объективное дополнительное высвобождение из оборота оборотных ресурсов. Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотного капитала предприятия непосредственно сказывается на величине конечного финансового результата – прибыли.

Экономическая роль оборотных средств заключается в обеспечении непрерывности процесса производства, в ходе которого оборотные фонды и фонды обращения проходят как сферу производства, так и сферу обращения. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который отражается в полном возобновлении процесса производства.

В российских предприятиях возможны следующие пути эффективного использования оборотного капитала на предприятии:

1. На производственной стадии: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии; систематическая проверка состояния складских запасов; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции; сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы предприятия; комплексное использование сырья; применение отходов;

2. В сфере обращения: ускорение реализации продукции, организация маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности.

В условиях развития рыночных отношений, роль оборотных средств предприятий и организаций значительно возрастает. Поскольку именно при помощи оборотного капитала хозяйствующие субъекты обеспечивают себе пополнение всех резервов и фондов денежных средств для поддержания собственной стабильности и наличия экономического потенциала развития в будущем.

Оборотные средства наряду с основными фондами и рабочей силой являются важнейшим элементом производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового состояния [3, с.352].

Оборотные средства являются одной из основных финансовых категорий, оказывающих существенное влияние на сферу производства, сферу обращения, состояние расчетов в народном хозяйстве и, тем самым, на денежное обращение в стране.

В условиях перехода к рыночной экономике одной из важнейших задач каждого предприятия становится экономия материальных ресурсов, так как именно материальные затраты составляют большую часть издержек производства, от которых непосредственно зависит величина прибыли. Значение снижения материалоемкости продукции необходимо рассматривать на макро - и микроуровнях. Хозяйственное значение снижения материалоемкости продукции, прежде всего, заключается в том, что без решения этой проблемы вряд ли возможны превращение России в сильное индустриально развитое государство и обеспечение достойной жизни для ее граждан.

Главное направление экономии материальных ресурсов на каждом предприятии - увеличение выхода конечной продукции из одного и того же количества сырья и материалов на рабочих местах. Оно зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, умелой организации материально-технического обеспечения, количества норм расхода и запасов материальных ресурсов, обоснованности их уровня.

Роль оборотных средств, эффективное их использование при различных экономических отношениях всегда важна. Это обусловлено тем, что главным источником прибыли любого предприятия, национального богатства страны является умелое, разумное достаточно полное использование оборотных средств, со своевременной их модернизацией и обновлением. В сочетании с человеческим трудом, развитым менеджментом на различных уровнях производства и маркетингом достигается максимальная эффективность использования оборотных средств.

Таким образом, любая коммерческая организация не может функционировать без оборотных средств. Их наличие является неотъемлемым атрибутом любого производственного процесса. Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от структуры и уровня использования оборотных средств.

Список литературы

1. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник. - М. : Эксмо. -2008.- 416 с.

2. Добрынин А.И. Тарасевич Л.С. Экономическая теория. - СПб.: Изд. СПб ГУЭФ.-Изд. «Питер».- 2004. - 544 с.

3. Сергеев И. В. Веретенникова И. И. Экономика организаций.- М.: ТК Велби.-Изд-во Проспект.-2005.-560 с.

В.А. Богатова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Коммерческие банки выступают как специфические учреждения, которые привлекают временно свободные средства и с помощью них удовлетворяют разнообразные потребности. Следовательно, для осуществления своей деятельности банки должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами. До недавнего времени в России ресурсной базе не придавалось серьезного значения. Т.к. при административно-командной экономике существовала государственная монополия на банковские ресурсы. Позже происходит переход к рыночным условиям хозяйствования, который способствовал созданию рынка банковских ресурсов.

Банковские Ресурсы – это собственный капитал и привлеченные денежные средства, сформированные в результате проведения пассивных операций, которые используются им для осуществления активных операций. Банк может осуществлять операции только в пределах имеющихся ресурсов. Главными видами привлекаемых средств являются депозиты и средства, позаимствованные у других кредитных учреждений.

Депозит – это экономические отношения по поводу передачи средств клиента во временное пользование банка. Множество депозитов способно создают ссудный капитал банка. По форме изъятия средств депозиты подразделяются на: до востребования, срочные, условные.

Срочные вклады – это депозиты, привлекаемые банками на определенный срок. В практике предусматривает оформление срочных вкладов на 30 дней; от 31 – 90 дней; от 91 – 180 дней; от 181 – 1 года; от 1-3 лет; свыше 3 лет.

Разновидностью срочных вкладов являются сертификаты. Сертификат – это письменное свидетельство банка-эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов по нему.

Промежуточное положение между срочными и до востребования занимают *сберегательные вклады*. К ним относятся вклады, образованные с целью накопления или сохранения денежных сбережений. В связи с напряженной современной ситуацией на рынке кредитных ресурсов происходит диверсификация депозитных операций.

Важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является разнообразная процентная политика. Уровень

деPOSITных процентных ставок устанавливается самостоятельно, ориентируясь на учетную ставку ЦБ РФ, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики.

Помимо гибкой процентной политики, банки должны создавать своим вкладчикам гарантии надежности помещения средств во вклады посредством создания страховых фондов или страховых резервов.

Также для привлечения средств можно использовать зарубежный опыт и осуществлять: разработку различных программ по привлечению средств населения; предоставление клиентам-вкладчикам широкого спектра услуг, в том числе и небанковского характера; проведение широкой открытой рекламы (по почте, телефону); выплату постоянным вкладчикам премии "за верность банку" и другие.

Осуществление депозитных операций предполагает разработку *собственной депозитной политики*, под которой следует понимать совокупность мероприятий банка, направленных на определение форм, задач, содержания деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию. Конечной целью эффективной депозитной политики является увеличение объема ресурсной базы при минимизации расходов банка и поддержании необходимого уровня ликвидности с учетом всех видов рисков.

Основными элементами депозитной политики банка являются: стратегия банка по разработке основных направлений депозитного процесса; тактика банка по организации формирования ресурсной базы; контроль за реализацией депозитной политики.

Учитывая мировой опыт и возможность его адаптации к российским условиям, рассмотрим схему модели формирования депозитной политики коммерческого банка.

Модель формирования депозитной политики:

1 этап - «Общие положения и цели депозитной политики»- определяет стратегию банка в сфере привлечения ресурсов;

2 этап - «Аппарат управления пассивными операциями и полномочия сотрудников банка»;

3 этап - «Организация депозитного процесса на различных этапах реализации депозитного договора»;

4 этап - «Банковский контроль и управление депозитным процессом».

Депозитная политика банка определяется приоритетами в выборе клиентов и депозитных инструментов; нормами и правилами, регламентирующими практическую деятельность персонала. Она создает необходимые предпосылки эффективной работы персонала ресурсных подразделений банка, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений. Ее качество зависит от компетентности руководства и уровня квалификации персонала.

Список литературы

1. Челноков В.А. Деньги, кредит, банки. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 447 с.

2. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. М.: Издательство Корпорация Логос, 2002 год. - 344с.

3. Киселев В.В. Управление банковским капиталом. М.: ОАО Издательство Экономика, 2003 год. - 256с.

Е.А. Буглак

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Потребительский кредит — это кредит, предоставляемый непосредственно гражданам (домашним хозяйствам) для приобретения предметов потребления. Такой кредит берут не только для покупки товаров длительного пользования (квартиры, мебель, автомобили и т. п.), но и для прочих покупок.

Потребительские кредиты можно классифицировать по различным показателям: по определённости цели использования, по наличию обеспечения, по сроку погашения, а также по кредитору.

Большинство банков России предоставляет потребительские кредиты на различных условиях (Таблица 1).

Таблица 1.

Условия выдачи потребительских кредитов¹ в 10 самых надёжных банках России [1]

Название организации	Сумма	Срок	Процентная ставка
Сбербанк	До 10 000 000 руб.	До 7 лет	От 12,85%
Газпромбанк	До 3 000 000 руб.	До 7 лет	От 14%
Россельхозбанк	До 10 000 000 руб.	До 10 лет	От 13%
Банк Москвы	До 3 000 000 руб.	До 7 лет	От 15%
ВТБ24	До 3 000 000 руб.	До 7 лет	От 14%
Альфа-Банк	До 750 000 руб.	До 3 лет	От 14%
ЮниКредит Банк	До 400 000 руб.	До 5 лет	От 14,9%
Росбанк	До 400 000 руб.	До 5 лет	От 20%
Райффайзенбанк	До 1 000 000 руб.	До 7 лет	От 11%
Промсвязьбанк	До 3 000 000 руб.	До 5 лет	От 13,74%

Большая часть кредитов (до 45%) берётся на срок от 3 до 5 лет. Это объясняется тем, что ежемесячные выплаты по долгосрочным кредитам невелики по сравнению с краткосрочными кредитами на ту же сумму.

¹ По различным программам и видам потребительских кредитов (не включая ипотечное кредитование)

Потребителю легче собрать такую сумму, а, следовательно, и выплатить задолженность. Однако данный вид кредита ничуть не выгоднее для населения.

Практически половина населения России хоть раз в жизни брала кредит. Большинство делало это для приобретения крупной бытовой техники или мебели (42%) [2]. Причём на выплату ежемесячного взноса по кредиту уходило до четверти дохода заёмщиков. Развитие потребительского кредитования влечёт за собой значительное увеличение финансовых потерь индивидуумов и домохозяйств. Те средства, которые они уплачивают за право пользования кредитными ресурсами, могли бы быть использованы на увеличение собственного благосостояния.

Изначально потребительский кредит позиционировался как средство повышения качества жизни населения. Эта функция действительно может выполняться при грамотном анализе условий кредита, и определения его необходимости, когда потребитель может удовлетворить свои потребности при минимальных потерях.

Потребительский кредит двояко влияет на жизнедеятельность и поведение человека как экономического агента. С одной стороны, он способствует увеличению спроса со стороны физических лиц на товары длительного пользования, покупка которых могла бы не произойти без кредита. С другой стороны, он приводит к снижению спроса со стороны заёмщика на товары не первой необходимости на весь срок выплаты по кредиту. Также он влияет на сберегательное поведение населения, подталкивая людей к большим тратам, чем в обычной ситуации, что не всегда способствует повышению благосостояния человека или домохозяйства. Неправильный расчет собственной кредитоспособности может привести индивидуума к ситуации, когда вся его жизнь будет проходить в выплатах по различным кредитам. Это так называемая «жизнь в долг». До тех пор, пока он не выплатит банку всю сумму, его роль в экономике как потребителя чрезвычайно сильно снижается. В России практика потребительского кредитования на данный момент применяется менее обширно, чем в Европе. Это объясняется тем, что переход к рыночной экономике в нашей стране начался относительно недавно, и не произошло формирования культуры займов в широких слоях населения. В ближайшем будущем она должна сформироваться окончательно.

Список литературы

1) Агентство Интерфакс-ЦЭА, рейтинг надёжности банков. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings>.

2) Исследовательский холдинг «Ромир». Режим доступа: <http://www.romir.ru>.

ПРОФЕССИЯ «БУХГАЛТЕР» И ЕЕ МЕСТО В ОБЩЕСТВЕ

В феврале минувшего года президент России Д. А. Медведев заявил, что стране нужны строители и инженеры, а не юристы и экономисты.

Он призвал вузы прекратить готовить юристов и экономистов в огромных количествах, в том числе и на платной основе. На встрече с сотрудниками службы занятости он подчеркнул: «По поводу профориентации у нас все довольно плохо обстоит, о чем я неоднократно уже говорил. Нашим вузам пора прекращать делать бесконечных юристов и экономистов, у нас их много, слишком много» [1. с. 17].

Существует множество мнений о призыве Медведева сократить выпуск студентов по экономическим специальностям. На официальном сайте Первого канала под записью выступления президента были оставлены желающими самые разнообразные комментарии, от самых пессимистических до самых радужных [2].

На наш взгляд, вопрос заключается не в количестве, а прежде всего в качестве готовящихся специалистов. Именно поэтому в течение ближайших десятилетий, говоря об экономических профессиях, в частности, о бухгалтерах, недопустимо будет говорить о перенасыщенности рынка.

Таким образом, несмотря на призыв Медведева идти в технические институты и техникумы, профессия экономиста, в частности бухгалтера, так же актуальна, как десять лет назад. Кроме того, во все времена бухгалтерский учет играет основополагающую роль на любом предприятии. Кроме того, мир бухгалтера не ограничивается миром активов и пассивов, бухгалтер должен ориентироваться во всех сферах хозяйственной деятельности организации. Поэтому, хороший специалист всегда найдет себе работу.

В соответствии с новым законом «О бухгалтерском учете», который вступит в силу с января 2013 года, даже организации, находящиеся на УСН, будут обязаны вести бухгалтерский учет, следовательно, стоит ожидать повышение спроса на профессию «Бухгалтер».

Существуют следующие причины выбора профессии «Бухгалтер» (по данным опроса компании РИА-Новости, проведенным в 2011 г.) [3].

1. По призванию – 48, 80 % (202 голоса).
2. Наиболее востребованная профессия – 24,40 % (101 голос).
3. Высокий заработок – 14,70 % (60 голосов).
4. Семейная традиция – 12,10 % (50 голосов).

По данным 2010 года, только 7 % выпускников российских ВУЗов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» не трудоустроились.

Минимальная зарплата бухгалтера на 2011 год, по официальным данным, составила 2 500 руб., а максимум (зарплата главного бухгалтера) – 92 478 руб.[4].

Однако если внимательно изучить сайты, предоставляющие вакансии, зарплата рядового бухгалтера в Саратове колеблется от 8 000 до 16 000 руб., главного бухгалтера, в среднем, 35 000 руб., что значительно меньше официальных данных [5].

Однако во всем есть минусы. Профессия «Бухгалтер» не исключение.

Это малоподвижный образ жизни, обусловленный работой за компьютером, отчетные периоды и быстро меняющееся законодательство, монотонность работы.

В заключении, по специфике профессии, можно выделить некоторые черты, присущие «идеальному» бухгалтеру и помогающие достичь успеха в профессии: внимательность, ответственность, усидчивость, профессионализм, аналитический склад ума, трудолюбие стрессоустойчивость и аккуратность. Как говорится: «Бухгалтер – это не профессия, а диагноз».

Таким образом, несмотря на призыв нашего президента, профессия «Бухгалтер» остается одной из самых нужных и востребованных.

Список литературы

1. Забота о будущих поколениях – это самые надежные, умные и благородные инвестиции // Ректор вуза, 2010, №2.
2. www.1tv.ru.
3. <http://ria.ru/society/20110802/410975012.html>.
4. <http://obzorzarplat.ru/services/zp>.
5. <http://rabota.sar.slando.ru/Saratov>.

Л.А. Даллакян

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Развитие инновационной системы в России требует решение проблемы финансирования инновационной деятельности. Общей тенденцией в направлении финансирования инновационной составляющей российской экономики является сокращение удельного веса в инвестициях потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, в т.ч. машиностроения, продукция которого продолжает вытесняться импортом. По данным Росстата РФ, удельный вес инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики с 2007 по 2009 г. упал на 7,5%, а в добывающий сектор – вырос на 3%. По мировым стандартам инвестиционно-инновационная активность предпринимательского сектора в России незначительна - всего 10-14%. Интенсивность технологической модернизации в компаниях добывающих отраслей зависит от экономических условий, определяющих прибыльность

инвестиционных проектов по всей производственной цепочке, а также от уровня развития наукоемких отраслей промышленности, обеспечивающих широкий спектр вспомогательных технологий.

Сложившаяся ситуация отличается от инвестиционных процессов развитых стран, где основными факторами развития выступают инновации. По оценкам российских и зарубежных экспертов, внутренние затраты на НИОКР в России составляют около 1,1-1,2% ВВП против 2,2% в странах ОЭСР, 2,5 - в США и 3% - в Японии. В России инвестиции в инновационный сектор оцениваются на уровне 0,3% от соответствующего показателя США. По показателям совокупных затрат на НИОКР отечественная экономика уступает развитым странам: по показателю совокупных государственных и корпоративных годовых затрат на НИОКР Россия более чем в 157 раз уступает США (4,3 млрд. долл. против 676,5 млрд. долл.). При этом доля корпоративных затрат на НИОКР в США составляет 2/3 от общих затрат, а в России наоборот, более половины средств на исследования и разработки составляют расходы государства. Бюджетные средства от общего уровня внутренних затрат на НИОКР в 2007 г. составили 58%; предпринимательский сектор - 21,4% (в развитых странах - более 50%); внебюджетные фонды - 2,5; собственные средства научных институтов - 8,8%; зарубежные источники - 7,5%. При этом в российском научном секторе доминируют предприятия, находящиеся в государственном секторе - порядка 72% организаций науки (для сравнения в Канаде - 10%, США - 7%), что актуализирует проблему практического внедрения инноваций и удовлетворения потребностей реального сектора в инновационных разработках.

В условиях ограниченности инвестиционных средств высокотехнологический комплекс России, обеспечивающий инновационную направленность экономики, продолжает деградировать, его мощности используются на 15-20%. Государственное участие в финансировании инновационного сектора мало результативно. Ограниченные объемы финансирования не позволяют ученым и разработчикам своевременно доводить свою инновационную продукцию до стадии конечной реализации. К тому же многим коллективам разработчикам о них либо ничего не известно, либо их услуги для них слишком дороги [2].

Не способствует повышению инновационности отечественной экономики и привлекаемый иностранный капитал. Приобретая контроль над высокорентабельными российскими отраслями и секторами и заняв лидирующее положение в наиболее доходных областях внутреннего рынка, иностранные инвесторы и российские предприниматели, впоследствии теряют интерес к долгосрочному развитию отечественного производства, импорту технологий и высокотехнологичного оборудования.

Венчурный бизнес в стране поддерживается в основном венчурными фондами зарубежного происхождения - более чем на 90%. Ограничения развития венчурного бизнеса, в том числе связаны с отсутствием исчерпывающего законодательства регулирования таких фондов. Определенные проблемы связаны и с деятельностью самих предприятий -

потенциальных соискателей венчурного финансирования.

В США и европейских странах доли частного и государственного финансирования инновационной деятельности примерно равны. Для системы государственной поддержки инноваций в США в последние годы характерно распространение программно-целевого подхода. При этом финансовые ресурсы концентрируются как на приоритетных технологических, так и на отраслевых направлениях. Например, в авиакосмической промышленности на государственных ассигнованиях находится более 75% НИОКР.

В Японии, в отличие от США и стран ЕС, доля частных инвестиций превышает 80%. Наиболее мобильная форма финансирования - венчурный капитал базируется в основном на частных источниках. По темпам прироста инвестиций в научные направления Япония занимает первое место в мире. Кроме того, в Японии стала широко применяться практика передачи частным фирмам оборудования научных лабораторий и опытных предприятий. К тому же при разработке ключевых инноваций частным фирмам, выпускающим новую продукцию на базе новейших технологий, предоставляются на срок от 3 до 5 лет значительные (до 50%) налоговые льготы [3].

В качестве результативного источника финансирования инновационной деятельности может выступать иностранный капитал в виде прямых иностранных инвестиций. При эффективном привлечении и использовании ПИИ - это приток передовых технологий и мощностей, оборудования и «ноу-хау», а также перенос практических навыков, повышение качества продукции, ее конкурентоспособность. Наиболее перспективными для инвестиций должны стать производства, связанные с более глубокой переработкой сырья. Подъем обрабатывающих отраслей на качественно иной инновационный уровень, позволит довести существующие в стране проекты, связанные с высокими технологиями, до промышленного внедрения.

Список литературы

1. Федеральный бюджет на 2006 год, принятый Государственной Думой Российской Федерации 7 декабря 2005 г.
2. Кузык Б., Яковец Ю. Альтернативы структурной динамики // Экономист. - 2007. - №1. - С. 12-24.
3. Полянин А.В. Методы инвестирования инновационной деятельности за рубежом // Инновации. - 2008. - №3. - С. 97-100.

С.С. Елисеева

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Потребительскими кредитами в России называют кредиты,

предоставляемые населению, на потребительские нужды, либо на оплату расходов личного характера. При этом потребительский характер определяется целью предоставления кредита (объектом кредитования).

Необходимость потребительского кредитования в странах рыночной экономики обусловлена, прежде всего, развитием товарно-денежных отношений. Однако есть и другие причины: во-первых – денежные доходы населения формируют его платежеспособность, которая нередко не соответствует покупательскому спросу. Иными словами потребности приобретения тех или иных товаров опережают возможности их денежного покрытия. Во-вторых – потребительский кредит необходим с позиции производителя для обеспечения беспрепятственной реализации своих товаров. При этом следует заметить, что связь потребительского кредита и розничной торговли взаимная: с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товар порождает спрос на кредит.

Роль кредита характеризуется результатами его применения, а также особенностями методов, с помощью которых эти результаты достигаются. Что касается методов, то они в значительной мере обуславливаются возвратностью кредита, и, как правило, платным предоставлением средств. Это повышает ответственность и усиливает заинтересованность участников кредитных операций, побуждая их к целесообразному предоставлению и использованию заемных средств.

Рассматривая роль кредита в народном хозяйстве России, в качестве важнейших моментов следует выделить также: 1) наиболее правильное формирование оборотных фондов народного хозяйства, обеспечивающих для государства возможность широкого маневрирования ресурсами между отраслями хозяйства и различными предприятиями. 2) сокращение общественных издержек обращения. Это выражается, прежде всего, в замене драгоценных металлов, необходимых для обращения, кредитными средствами, сокращении расходов по приему, счету и хранению денег в результате замены платежей наличными деньгами - безналичными расчетами, развитии более эффективных форм безналичных расчетов между предприятиями и организациями. 3) Увеличение скорости обращения денег. С помощью кредита свободные денежные капиталы и сбережения помещаются их владельцами в банки, а последние путём предоставления ссуд пускают их в оборот. Оборот денег ускоряется также тем, что покупка товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода. В конечном счете, роль кредита заключается в том что, выполняя присущие ему функции, кредит способствует ускорению темпов и расширению масштабов воспроизводства.

Потребительский кредит имеет и большое социальное значение: во-первых, развитие потребительского кредита способствует расширению покупательского спроса на товары длительного пользования, производители избегают затоваривания, позволяет им сохранить издержки обращения связанные с хранением товаров. Во-вторых, государство имеет возможность определять реальную социальную политику (повышение культурно-

образовательного уровня населения в виде предоставления кредита на образование, помощь молодым семьям, материальная поддержка переселенцам, беженцам, помощь инвалидам и участникам ВОВ). В-третьих, способствует выравниванию уровня жизни лиц, имеющие неодинаковые доходы. В-четвертых, потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством того, что вынуждает людей, как можно крепче держаться за своё рабочее место. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. В итоге, нужно сказать, что потребительский кредит является очень сильным фактором подъёма народного благосостояния.

В качестве рекомендаций по повышению качества потребительского кредитования можно предложить: 1) расширение спектра видов потребительского кредитования населения по срокам, заемщикам, целям и т.д. кроме того для привлечения клиентов и внедрению на банковском рынке новых кредитных услуг необходимо проведение серьезных рекламных компаний; 2) проведение мероприятий по пересмотру критериев оценки кредитоспособности заемщиков с учетом современного уровня развития района и доходами населения; 3) ужесточение контроля за процессом погашения потребительских кредитов заемщиками с целью сокращения количества непогашенных и пролонгированных кредитов; 4) заимствование новых видов кредита из мировой банковской практики, например кредит по текущему счету – овердрафт, гарантийный кредит и т.д.; 5) снижение процентных ставок, предоставление льготных условий, как факторов повышения спроса.

В целом можно отметить, что кредитование для банков – основная статья доходов, в то же время содержит в себе большие риски, в случае неуплаты долгов, поэтому банкам необходимо эффективно оценивать платежеспособность заемщиков.

Список литературы

1. Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. Финансы и кредит: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009, 408с.
2. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010, 320с.
3. Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010, 656с.

В.И. Копылова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РОЛЬ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Согласно новым нормативным документам, основные средства - это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве

продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [3].

На предприятиях применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой их группируют по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

Для экономики производства имеет большое значение структура производственных основных фондов. Структура основных средств производственного предприятия представляет собой удельный вес каждой группы или вида основных фондов в их общем объеме [2].

В ходе финансово-хозяйственной деятельности используются три вида оценки основных средств: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации [4]. Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных отчислений: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания пропорционально объему продукции (работ).

Для оценки эффективности использования основных средств и планирования производственного процесса немаловажное значение имеет стоимость основных средств, принимаемая в расчетах. Поэтому кроме традиционных видов принято рассматривать и дополнительные виды оценок стоимости объектов основных средств: балансовая, ликвидационная и среднегодовая стоимость.

Оценка эффективности использования основных средств основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость.

Основными факторами, оказывающими влияние на повышение фондоотдачи основных средств являются: изменение активной части основных фондов, и изменение фондоотдачи активной части основных средств предприятия.

Уровень и темпы роста промышленной продукции, повышение экономической эффективности производства во всех отраслях народного хозяйства в определенной мере зависят от обеспеченности отрасли основными средствами. Высокая эффективность производства достигается при оптимальной обеспеченности предприятий основными производственными фондами.

Показатель фондовооруженности труда тесно связан с показателем фондообеспеченности хозяйства. Он позволяет более полно охарактеризовать оснащенность промышленного производства основными средствами [2].

Развитие промышленного производства осуществляется в соответствии с объективными экономическими законами расширенного воспроизводства. Рост объемов производства продукции может проходить как по экстенсивному, так и по интенсивному пути развития.

Применительно к промышленному производству рост интенсивности предполагает активное функционирование главного средства – основных производственных фондов. Интенсификация представляет собой такой экономический процесс, при котором наблюдается рост затрат на единицу площади и достигается увеличение производства продукции, улучшение ее качества и снижаются материально-денежные затраты на производство и реализацию [1].

Важным фактором повышения темпов развития производства любой отрасли деятельности (в том числе и промышленности), а также снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности, является более эффективное использование основных производственных фондов.

Основными путями повышения эффективности использования основных производственных фондов являются следующие: рост уровня фондообеспеченности предприятий; совершенствование средств труда, повышение их надежности и долговечности; улучшение технического обслуживания машин и оборудования, рост их производительности; удешевление строительства зданий и сооружений; использование местных строительных материалов; снижение цен на торговый инвентарь, машины и оборудование, поставляемые промышленными предприятиями, совершенствование структуры основных средств, увеличение активной их части, совершенствование системы кредитования и финансирования при покупке основных производственных фондов, повышение квалификации кадров и совершенствование материального стимулирования при использовании основных средств [5].

Список литературы

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
2. Моляков Д.С. Организация и планирование производственного предприятия / СПб: Питер, 2002.
3. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий / 3-е изд. - СПб.: Питер, 2010. 208 с.
4. Трошин А.Н., Мазурина Т.Ю., Фомкина В.И. Финансы и кредит / М.: Инфра-М, 2009. 408 с.
5. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / М.: Финансы и статистика, 2000.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Для современной России приоритетными остаются задачи формирования конкурентоспособной экономики: поддержание устойчивого экономического роста, повышение инвестиционной активности, нормализация деятельности финансового и банковского сектора. В число основных экономически и социально значимых проблем входит обеспечение регионов и предприятий реального сектора экономики финансовыми ресурсами посредством осуществления государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности.

В настоящее время в Российской Федерации уделяется особое внимание совершенствованию бюджетного процесса, большую актуальность приобретают вопросы, связанные с совершенствованием механизма финансирования инвестиций, с разработками эффективных методов максимизации социально-экономического эффекта от бюджетных инвестиций и финансовых стимулов при минимизации бюджетных расходов.

В соответствии с целью и задачами исследования, а именно с недостаточной разработанностью содержания понятия, форм и методов государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности в данной статье рассматриваются следующие группы проблем. Первая группа проблем посвящена исследованию понятия государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности. Под государственным финансовым стимулированием понимается деятельность государства, направленную на регулирование инвестиционной политики, осуществляемой на основе совокупности прямых и косвенных форм и методов управляющего воздействия на финансовые отношения, связанные с проведением инвестиционной деятельности.

Процесс государственного финансового стимулирования включает в себя как прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемый в виде капитальных вложений, так и косвенное воздействие на инвестиционный процесс за счет создания благоприятного инвестиционного климата. Таким образом, процесс государственного финансирования инвестиционной деятельности является составной частью содержания дефиниции "государственное финансовое стимулирование".

На основе существующего порядка организации государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности на региональном уровне можно сформулировать вторую группу проблем и обозначить концептуальные подходы к их решению.

Государственное финансовое стимулирование направлено на решение

проблем развития производства, народного хозяйства, и других макроэкономических показателей, что осуществляется на основе системы финансовых стимулов - финансовых льгот и санкций. В процессе осуществления механизма государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности (прямой его формы) немаловажно оценить определение приращения полученного дохода от бюджетных инвестиций по сравнению с объемами их вложения в конкретные инвестиционные проекты.

Третья группа проблем данной научной статьи связана с региональной системой государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности и с поиском на данной основе возможных направлений совершенствования государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации с учетом сложившейся практики и накопленного зарубежного опыта.

В связи с различными возможностями субъектов РФ в осуществлении инвестиционной деятельности, обусловленными уровнем экономического развития, представляет интерес анализ тенденций развития государственного финансового стимулирования инвестиционной деятельности на примере конкретного субъекта - Саратовской области.

В Саратовской области на протяжении последних лет наблюдался достаточно высокий рост объемов инвестиций. В развитие экономики и социальной сферы Саратовской области в 2008 г. было инвестировано 78 208,3 млрд. руб. За последние 5 лет объем инвестиций в основной капитал области увеличился в 3,2 раза. Суммарный объем притока иностранных инвестиций в экономику Саратовской области в 2008 г. составил 110 881,0 тыс. долл. США, что на 20,5% превышает уровень 2007 г. Иностранные инвестиции поступили из 13 стран мира. Наиболее активной страной-инвестором был Кипр, на его долю приходилось 84% общего объема поступивших инвестиций.

Саратовская область относится к категории "пониженный потенциал - умеренный риск (ЗВ1)". В 2006 г. по уровню законодательного риска Саратовская область заняла 57-е место. Очень высокий социальный риск характерен для Саратовской области в 2006 г. - 61-е место.

Инвестиционный климат национальной экономики нельзя сводить к совокупности инвестиционных климатов отраслей и регионов и его необходимо включать в институциональную систему.

Проведенный в научной статье анализ государственного финансового стимулирования в Саратовской области позволяет обозначить основные проблемы.

Во-первых, возможно проведение оценки распределения ресурсов, выделенных на инвестиционные цели, между социальными отраслями, либо с помощью метода анализа иерархий, что будет способствовать к недопущению выхода за рамки экономической и социальной эффективности.

Во-вторых, предлагается использование взвешенного метода анализа эффективности затрат, который должен применяться, когда есть несколько целей, не измеримых в денежном выражении.

В Российской Федерации важнейшим сдерживающим фактором

расширения объемов инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики, по-прежнему остается отсутствие благоприятного финансового климата инвестиционной деятельности, в том числе и на региональном уровне.

Список литературы

1) www.saratov.gov.ru.

2) www.expert.ru.

А.В. Лукина

студентка 3 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На сегодняшний день очевидно и не нуждается в дополнительном обосновании утверждение о безальтернативности для России инновационного развития. Однако на вопрос о том, каким способами инновации смогут наиболее эффективно «внедриться» в экономику, все еще нет однозначного ответа. Говоря о развитии частного предпринимательства как об одном из факторов экономического роста, прежде всего, нужно делать акцент на развитии малого предпринимательства, которое требует создания соответствующих условий существования. В процессе рассмотрения данной проблемы в рамках инновационного развития экономики возникает вопрос о возможностях и перспективах развития малых инновационных предприятий (МИП).

Ряд негативных черт, связанных с деятельностью крупных корпораций, их слабая способность быстро реагировать на изменение рыночных условий, долгий процесс принятия решений, приводящий к замедлению развития, обусловили успех малых инновационных форм. Они отличаются быстрым реагированием на изменение рыночного спроса и склонностью к риску, в отраслях двух типов: динамичных, с быстро меняющейся технологией, и эмбриональных, только зарождающихся.

Существует целый ряд условий, при которых малые инновационные предприятия (МИП) имеют преимущества по сравнению с крупными компаниями: использование стратегии, ориентированной на малые ниши рынка; невысокая капиталоемкость производства и продвижения на рынках; возможность прямых контактов с потребителем; вхождение в бизнес на ранних фазах жизненного цикла инновации; возможность многовариантного использования результатов выполненных разработок, приложения для различных потребителей и сфер.

Однако, несмотря на ряд преимуществ, именно МИП наиболее остро реагируют на состояние инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура является одной из ключевых подсистем инновационной системы и представляет собой комплекс взаимосвязанных структур, субъектов и объектов, обслуживающих и обеспечивающих эффективную реализацию инновационной деятельности хозяйствующими субъектами.

В большинстве регионов инновационная инфраструктура представлена:

1. производственно-технологической группой (бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки и т.д.);
2. экспертно-консалтинговой группой (центры трансфера технологий, центры консалтинга, инновационные центры и др.);
3. кадровой группой (коучинг-центры, тренинг-центры, различные образовательные учреждения);
4. информационной группой (аналитические, информационно-аналитические, научно-координационные и статистические центры и т.п.);
5. финансовой структурой (бюджетный, инновационный, страховой, венчурный фонды и финансовые институты и др.) [2].

Для эффективного функционирования инновационной инфраструктуры необходимо комплексное развитие всех ее элементов, так как на определенном этапе создания и развития МИП каждый из них играет существенную роль.

Сегодня государство принимает меры, направленные на создание и развитие инновационной инфраструктуры, однако эти действия недостаточны и не всегда рациональны. За последние 10 лет по всей стране при поддержке государства созданы сотни объектов инновационной инфраструктуры – технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, центров коллективного пользования и т.д. В рамках государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства создано 34 инновационных бизнес-инкубатора, при этом общие расходы федерального бюджета составили 863 млн. руб. [1]. Однако каких либо данных о результативности этих структур, по количеству созданных рабочих мест не приводится, что, по сути, указывает на низкий уровень эффективности использования средств налогоплательщиков на развитие инновационной инфраструктуры.

Главной проблемой поддержки и развития научно-технической базы для малых инновационных предприятий остается проблема финансирования НИОКР. Сегодня трудно встретить предприятие, которое не пыталось бы найти источник внешнего инвестирования. Вариантов решения этой проблемы немного. Отечественная банковская система слаба, зарубежные банки очень осторожны и дают кредиты российским предприятиям только при наличии первоклассных гарантий возврата. Международные финансовые организации (ЕБРР, Международная финансовая корпорация и др.) если и принимают к рассмотрению инвестиционный проект, то в большинстве случаев на условиях частичного его финансирования, которое редко превышает 30% общей суммы [3]. Таким образом, в международные финансовые организации стоит обращаться только тогда, когда уже есть стратегический инвестор или партнер.

Самой большой трудностью на пути инновационных проектов в России часто является сложность привлечения инвестора именно на ранней стадии (отсутствие венчурного капитала). В настоящее время всего в рамках Государственно-частного партнёрства сформировано 12 венчурных фондов. Общий объем этих фондов - 26 млрд. руб. Кроме того созданы 23 венчурные региональные компании и 3 фонда прямых инвестиций, осуществляющих поддержку инновационных и производственных бизнес-проектов малого бизнеса [4].

Принимая во внимание вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что России необходима активная инновационная политика государства, направленная на создание

полной инновационной инфраструктуры, которая позволит успешно функционировать малым инновационным предприятиям и создаст благоприятные условия для венчурного инвестирования.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020».
2. Колмыков В. А., Рагозина М. А. Инновационная инфраструктура: сущность, состав и тенденции развития // Вестник СибГАУ. – 2010. – С. 143-145.
3. Федорова Л., Салеев И. Инновационная инфраструктура и ее влияние на малые предприятия региона // РИСК. – 2010. - № 1. – С. 207-210.
4. Официальный сайт Минэкономразвития РФ <http://www.economy.gov.ru>.

Л.Т. Мамедова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РЕИНЖИНИРИНГ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-ГРУПП

Дальнейшее ускоренное развитие экономики РФ, возможно за счет интенсивного внедрения инноваций в системы управления, бизнес процессы и продукты предприятий.

Особенно актуальной данная тематика является для крупного бизнеса — объединений предприятий, которые активно развиваются, осуществляя инвестиционную деятельность не в виде разовых проектов, а прежде всего в виде систематичной и постоянно осуществляемой деятельности, направленной на эффективное освоение инвестиций и расширение конкурентных преимуществ. На текущем этапе развития крупного российского бизнеса очевидна проблема отставания эффективности систем управления инвестиционной деятельностью и бизнес процессов по отношению к крупнейшим компаниям Европы, США и Японии. Данную проблему, возможно, решить методом реинжиниринга. Для начала разработки модели реинжиниринга системы управления инвестиционной деятельностью (ИД) интегрированной бизнес-группы (ИБГ) необходимо провести анализ потенциальных проблем в системе управления ИД ИБГ. К таким проблемам относятся следующее:

- отсутствие полноценного замкнутого цикла управления подпроцессами ИД ИБГ;
- отсутствие полноценной системы управления ИД ИБГ;
- наличие лишних подпроцессов, задач и функций ИД ИБГ;
- отсутствие возможности объективной оценки эффективности ИД ИБГ;
- отсутствие связанности инвестиционной и стратегической деятельности

ИБГ;

- отсутствие взаимосвязи инвестиционной и операционной деятельности.

Реинжиниринг должен быть направлен, прежде всего, на решение системных задач увеличения эффективности ИД ИБГ. К таким задачам при проведении реинжиниринга ИД ИБГ должны относиться следующие:

- определяются процессы и подпроцессы ИД, приоритетные для эффективной работы ИБГ и соответствующие ее стратегическим целям;
- производится диагностика текущей системы управления ИД ИБГ с определением процессов, подпроцессов и задач;
- анализ и оценка по параметрам: издержки, качество, информация и т.п.;
- строится оптимальная модель выполнения процесса;
- разрабатываются административные инструкции (регламенты), детально регламентирующие последовательность и содержание работ каждого сотрудника, участвующего в бизнес-процессе;
- проводится тренинг сотрудников.

В первоначальный период работы по новым стандартам должен проводиться детальный контроль их выполнения с целью принятия сотрудниками новых моделей поведения и стандартов деятельности, а также оперативного выявления отклонений оптимизированной модели ИД ИБГ от меняющихся условий деятельности. После выделения основных проблем и задач, которые должен решить реинжиниринг системы управления ПФ ИБГ, необходимо перечислить основные элементы модели реинжиниринга:

- формирование желаемого образа ПФ ИБГ;
- определение целей и задач реинжиниринга;
- анализ существующих проблем ПФ ИБГ;
- разработка эталонной системы управления ПФ ИБГ;
- сравнение текущей системы управления ПФ ИБГ с эталонной;
- перепроектирование и внедрение системы управления(СУ) ПФ ИБГ;
- сбор информации о результатах перепроектирования СУ ПФ ИБГ;
- анализ перепроектирования системы управления ПФ ИБГ;
- оценка эффективности перепроектирования системы управления ПФ ИБГ;

ИБГ;

- определение критериев эффективности;

- разработка методики оценки эффективности реинжиниринга;
- корректировка системы управления ПФ ИБГ.

Исходя из основных элементов реинжиниринга модель реинжиниринга ПФ ИБГ была построена следующим образом (см. рис. 1).

Порядок осуществления реинжиниринга ПФ ИБГ на каждом конкретном примере может иметь свою специфику, которую обязательно нужно учитывать. Реинжиниринг ПФ ИБГ невозможно осуществить без реинжиниринга всей ИБГ. В тоже время именно такой порядок реинжиниринга ПФ ИБГ позволяет полноценно и эффективно реформировать систему управления ПФ ИБГ и

поставить акцент на экономическую эффективность, а значит на то, что система будет экономически обоснованной и эффективной.



Рис. 1. Модель реинжиниринга ПФ ИБГ[1]

Список литературы

1. Манагаров Р.И. Разработка системы управления инвестиционной деятельностью интегрированных бизнес-групп // Финансы и кредит. М., 2009. №44(380). С. 46-58.

Я. Н. Маныч

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

В настоящее время, вопрос о венчурных фондах становится очень актуальным. Определяются не только правила их функционирования, но и дается определение венчурного финансирования с учетом специфики России.

Венчурное финансирование - это долгосрочные высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных, ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств [1, С.11]. Исходя из определения венчурного финансирования, можно сказать, что венчурный фонд - это инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами.

Процесс венчурного финансирования состоит в следующем, венчурный

фонд выкупает часть акционерного капитала компании-объекта инвестирования. При этом юридическое лицо пользуется финансовыми средствами одного либо нескольких инвесторов. Используя эти средства, компания-объект развивается, увеличивая при этом свою стоимость. Через некоторое время управляющая компания осуществляет обратный процесс обмена приобретенных ей акций на денежные средства, фиксируя свою прибыль от данной инвестиционной сделки.

Главный вопрос, которым обеспокоены инвесторы фонда, - будет ли достигнута большая, чем при использовании альтернативных финансовых инструментов, доходность вложений. Поскольку основной задачей инвестиционной сделки является рост капитализации компании-объекта, инвесторы предпочитают, чтобы компания реинвестировала свою прибыль, а не распределяла ее среди акционеров. [2, С.12]

Венчурные фонды в России стали создаваться в 1994 г. под руководством не российских инвесторов, а Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Общую сумму, составившую около 500 млн. долларов, предполагалось разделить между венчурными фондами, подконтрольными ЕБРР и фондами, организованными в России по регионам.[3, С.19]

Определить общее число венчурных фондов, присутствующих в настоящее время в России, довольно трудно в связи с тем, что далеко не все из них являются активными. Считается, что количество существующих фондов – от 40 до 80, причем, активно действующих из них – не более 20. Говоря о госрегулировании венчурных фондов в России, в рамках решения сверхзадачи сохранения и приумножения научно-технического потенциала России перед государством особенно остро стоит вопрос обеспечения привлекательности для частного венчурного инвестора. Государство решает данную проблему такими мерами, как:

- участием государства в страховании венчурных рисков в стратегически важных научных и технологических направлениях;
- реализацией концепции создания технопарков в России как коммерчески выгодного симбиоза капитала и научного потенциала;
- исполнением государственной программы мероприятий по развитию венчурного финансирования.

Проблемы деятельности венчурных фондов в России заключаются:

- в дороговизне заемных средств и трудность реализации длительных инвестиционных проектов;
- в ограниченности выбора источников финансирования ВФ, среди которых пока невозможно прямое присутствие традиционных для зарубежной экономики инвесторов, например, пенсионных и страховых фондов;
- в непрозрачности структуры собственности российских компаний.

Наиболее серьезными проблемами стоит считать недостаток квалифицированных менеджеров и отсутствие доступных источников финансирования. В равной степени актуальны нерешенные вопросы интеллектуальной собственности, административные барьеры и коррупция, отсутствие собственных средств у предприятий. Лишь немногие отмечают в

качестве препятствия развитию недостаток платежеспособного спроса, практически ни у кого не вызывает сомнений инновационный потенциал страны.

В заключении необходимо отметить, что потребность российского рынка в частном инвестиционном капитале на настоящий момент высока. Венчурные фонды в зарубежных странах имеют колоссальное значение и играют главную роль в развитии экономики. Венчурный фонд является механизмом управления рисками в инновационной деятельности, развитие которого является необходимым условием формирования и поддержания экономики России. Развитие венчурного финансирования в России должно являться первостепенной задачей для создания благоприятного инвестиционного климата.

Список литературы

1. Ивина Л.В., Воронцов В.А. Терминология венчурного финансирования. Учебное пособие. – М.: Академический проект. 2008. – С.11.
2. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное финансирование инновационной деятельности // Инновации. - 2006. - №1, С. 12.
3. Краевский И.С. Эволюция венчурного финансирования в России // Экономика, предпринимательство и право. - 2011. - № 2. С.19.

О. А. Никонова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С середины 2000-х годов в рамках бюджетной реформы, проводимой в России, для обеспечения эффективного развития регионов, внедряются механизмы бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) [1].

БОР - система организации бюджетного процесса и государственного (муниципального) управления, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами.

До недавнего времени самой распространенной моделью управления общественными финансами являлась модель постатейного бюджетирования. Однако многолетний опыт использования данной модели в разных странах мира продемонстрировал низкую степень ее эффективности [2].

Основные отличия перечисленных двух методов представлены в таблице.

Таблица 1.

Отличия методов бюджетирования

Модель сметного финансирования	Метод БОР
Принципы планирования	
Обоснование потребности в	Обоснование приоритетов и ожидаемых

ресурсах. Расходные потребности устанавливаются путем индексации величины расходов предыдущего периода.	результатов. Бюджетные расходы соотносятся с показателями результатов через показатели ресурсов и мероприятий, необходимых для достижения результатов.
Контроль за исполнением бюджета	
Внимание уделяется контролю за исполнением расходных статей бюджета; преобладает внешний контроль, осуществляемый вышестоящими или специализированными ведомствами.	Контролируется достижение поставленных целей и задач. Нижние уровни управления наделяются большей ответственностью за принятие решений. Ведется мониторинг деятельности и последующий внешний финансовый аудит.
Ответственность за эффективное использование бюджетных средств	
Низкий уровень делегирования ответственности; сотрудники на различных уровнях имеют мало возможностей самостоятельно делать то, что, по их мнению, может повысить эффективность расходования бюджетных средств.	Высокий уровень децентрализации и делегирования полномочий. Усиление ответственности за результативность деятельности. Внимание уделяется достижению конечных (социальных) результатов.

Реформирование бюджетных учреждений включает не только экономию бюджетных расходов, но и включение рыночного механизма, обуславливающего развитие конкуренции в государственном секторе. Выделяют три типа новых учреждений – казенные, новые бюджетные, автономные, характеристика которых приведена в таблице ниже [3].

Таблица 2.

Особенности функционирования бюджетных учреждений

Казенное учреждение	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Сфера деятельности		
Любые сферы, соответствующие полномочиям субъекта РФ (муниципального образования). Для федерального уровня установлен перечень казенных учреждений.	Любые сферы, соответствующие полномочиям субъекта РФ (муниципального образования).	Образование, здравоохранение, культура, наука, соцзащита, занятость, физкультура и спорт в случаях, установленных законодательством
Финансовое обеспечение деятельности (1 – бюджетная деятельность; 2 – внебюджетная деятельность)		
1 – за счет средств соответствующего	1 – на основе субсидий из бюджета на выполнение	1 - Субсидии из бюджета на выполнение

<p>бюджета на основании бюджетной сметы; 2 – доходы от оказания платных услуг поступают в соответствующий бюджет.</p>	<p>государственного задания (включая оплату налогов на недвижимое имущество и землю), субсидии на иные цели; 2 - доходы от оказания платных услуг поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения.</p>	<p>государственного задания с учетом мероприятий, направленных на развитие автономных учреждений, перечень которых определяется учредителем; 2 - доходы от оказания платных услуг поступают в самостоятельное распоряжение.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Из таблицы видно, что цели функционирования перечисленных учреждений сходны, а схема финансирования весьма различна, что позволяет постепенно вводить рыночную компоненту в их деятельность. Главное изменение – выделение бюджетных средств осуществляется не на содержание бюджетного или автономного учреждения в соответствии с утвержденной сметой, а на выполнение государственного (муниципального) задания в соответствии с потребностями граждан в бюджетных услугах на основе субсидий и бюджетных инвестиций. Принципиальным является то, что в результате реформы именно наличие потребителя, а не наличие учреждения, определяет нужность или ненужность тех или иных услуг, их объем и затраты бюджета на оказание данных услуг. Помимо этого модели новых государственных учреждений создают предпосылки для формирования институтов государственно-частного партнерства (с целью софинансирования деятельности данных учреждений).

Список литературы

1. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. - электронная газета: Д. Медведев подписал закон о бюджетных учреждениях», 2010.
2. Макашина О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат / О.В. Макашина // Вестник ИГЭУ. – 2008. - № 1.
3. Центр Исследования Бюджетных Отношений // Автономные и казенные учреждения, 2012.
4. Бюджетирование, ориентированное на результат: опыт, результаты, проблемы // Бюджет. – 2008. - № 8.
5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 8 мая 2010 № 83-ФЗ // Российская газета. – 2010. – 12.05.

ПРОБЛЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ ГАЗА И НЕФТИ В РОССИИ

Российская система налогообложения нефте- и газодобывающих компаний имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с системами других ресурсодобывающих стран.

Во-первых, она основана на использовании роялти в виде НДС, взимаемого в зависимости от количества добытой нефти с учетом уровня мировой цены нефти «Юралс» и курса доллара США.

Вторая особенность российской налоговой системы — экспортная пошлина на нефть (хотя она и не является налогом), начисляемая по прогрессивной шкале в зависимости от уровня мировой цены нефти «Юралс» с предельной ставкой в 65 %.[1]

Еще одна особенность — предоставление адресных льгот по экспортной пошлине и НДС на начальной стадии разработки месторождения.[2]

В России нефтегазовые доходы составляют значительную долю налоговых поступлений в федеральный бюджет. Один только налог на добычу нефти, газа и конденсата принес в государственную казну 1,36 трлн. руб. — 42 % всех налоговых доходов федерального бюджета в 2010 г. За последнее время, как отмечают эксперты Всемирного банка в «Докладе об экономике России», в стране наблюдается значительный рост нефтегазовых доходов, благодаря чему консолидированный бюджет 2011 и 2012 гг. будет исполнен с профицитом. Таким образом, дополнительные нефтегазовые доходы могут быть использованы для улучшения долгосрочной бюджетной устойчивости, дальнейшего снижения инфляции, а также для обеспечения стабильной базы устойчивого и качественного экономического роста.[3]

Анализ динамики налоговых поступлений и таможенных пошлин от добычи и экспорта сырой нефти и природного газа показал, что наиболее полно собираются такие налоги, как экспортная пошлина и НДС.[4]

При этом анализ налогообложения нефтяной отрасли после реформы 2002г. свидетельствует, что нефтяные компании платят только треть налога на прибыль. Компании используют разные схемы для минимизации налогов, в частности продают нефть аффилированным структурам по заниженным ценам.[5]

Значительную долю доходов страна собирает не через налоговую систему, а на таможне — преимущественно за счет пошлин на сырьевой экспорт. Так, по оценкам экспертов, вывозные таможенные пошлины на нефть принесли в бюджет 2010 г. порядка \$60 млрд.[6]

В течение 2010 г. экспортные пошлины на нефть преимущественно увеличивались, колеблясь в соответствии с ценами на нефть марки «Юралс» с месячным лагом. У инвестора не может быть никакой уверенности ни в том,

что он получит льготу по экспортной пошлине, ни в том, что эта льгота будет применяться в течение определенного времени.

С 1 июля 2010 г. для расчета льготной ставки экспортной пошлины на нефть применяется специальная формула. Фактическая цена тонны нефти «Юралс» за период, который обычно используется для расчета пошлины, уменьшается на \$365 (т. е. на \$50/барр.). С этой положительной разницы на таможне отбирается 45 %.

Цена нефти «Юралс» в соответствии с конъюнктурой мирового рынка в начале 2011 г. стала резко расти. Ее среднемесячное значение в марте превысило уровень \$110/барр., а в апреле почти достигло уровня \$120/барр. При этом цена барреля нефти, очищенная от НДС и пошлин, в марте 2011 г. достигла максимального показателя за весь посткризисный период, что было обусловлено методикой расчета экспортных пошлин.

В апреле произошла корректировка, и очищенная цена нефти стала снижаться, а в мае из-за ухудшения внешней конъюнктуры начался спад, продолжившийся и в июне. В результате очищенная цена нефти вернулась в мае и июне на уровень прошлого года. Тем не менее в среднем очищенная цена нефти в I полугодии текущего года была на 33,3 % выше, чем в январе–июне прошлого года.

В летние месяцы цена на нефть на мировом рынке находилась в диапазоне \$110–120/барр. Интересно отметить, что при резко возросшей по сравнению с I полугодием 2010 г. цене на нефть нефтяные компании не показывают такого же быстрого роста прибыли.

НДС в отношении нефти также увеличивался большую часть I полугодия 2011 г. Однако в мае отмечено снижение этого показателя почти на 8 %.

Таким образом, экспортная пошлина и НДС отбирают не только всю возможную дополнительную прибыль от благоприятной конъюнктуры на мировых рынках нефти, но и, более того, создают такие условия, при которых возросшие цены на нефть становятся невыгодными для нефтяных компаний. Так, по расчетам аналитиков Банка Москвы, каждый дополнительный доллар прироста цены нефти свыше уровня \$25/барр. приносит самим нефтедобывающим компаниям лишь 13 центов. Остальное изымается государством в виде налогов, прежде всего экспортной пошлины.[7]

Список литературы

1. Найджоки Д. Путь перемен // Нефть России. 2011. № 5.
2. http://www.nifi-abik.ru/nifi/info/nal_dob.pdf.
3. Всемирный Банк в России. Доклад об экономике России. 2011 г. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) (http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/worldbank/2011/25/RER25_RUS_JUNE_8.pdf).
4. НДС был введен с 1 января 2002 г.
5. Нефтяные компании платят только треть налога на прибыль / Энергетика и промышленность России (<http://www.eprussia.ru/news/base/2004/5524.htm>).
6. Мещерин А. Фасадное благополучие. Нефть и газ России 2010 // Нефтегазовая вертикаль. 2011. № 4.

7. Андреев А. Осторожный фискальный оптимизм // Нефть России. 2011. №2.

И.Д. Рамазанова
студентка 4 курса СГСЭУ
специальности «Математические методы в экономике»

МОДЕЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ

Сегодня под понятием «природная рента» понимается часть прибавочного продукта, создаваемого непосредственно производителями в сельском и лесном хозяйстве, горнодобывающей промышленности и в других отраслях, связанных с первичной переработкой природных ресурсов и эксплуатацией природных объектов и присваиваемой владельцем этих природных ресурсов. Другими словами, природная рента это разница между фактическим доходом добывающей компании и суммой себестоимости добычи природного ресурса и части прибыли.

В международной практике используется несколько инструментов изъятия природной ренты, которые наиболее эффективно действуют на природопользователей: налоги на прибыль; налоги на доход (роялти) или добычу, акцизы; бонусы и плата за пользование месторождением (ренталс). Наиболее распространенным инструментом изъятия ренты в мире является роялти [1].

В РФ специального рентного налога на природную ренту нет. А главными механизмами изъятия ренты являются экспортные пошлины. Подобная схема является единственной в мире.

На сегодняшний момент обсуждается вопрос о том, как осуществить необходимую дифференциацию налога на природную ренту. Процесс осложняется тем, что дифференциация может зависеть как от цены ресурсов, так и от иных качеств ресурсов. Предлагается две противоположные по своей сути модели налогообложения природной ренты [3]: 1) Модель – NR1 без изъятия природной ренты; 2) Модель – NR2 с изъятием природной ренты.

В качестве примера работы каждой из моделей, а также с целью определения достоинств и недостатков каждой из моделей, рассмотрим предложенные выше методы изъятия природной ренты на примере нефтяной компании ОАО «Роснефть».

ОАО «НК «Роснефть» является одной из крупнейших среди публичных компаний нефтегазового рынка по размеру запасов нефти [4]. В качестве налогооблагаемой базы рассмотрим доходы компании за 2010 и 2011 гг.

При расчёте налога с помощью Модели – NR1, основным факторам, определившими размер налога являются, во-первых, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), ставка которого рассчитывается ежемесячно исходя из мировых цен «Юралс».

Во-вторых, размер экспортной пошлины на нефть, ставка которой

определяется ежемесячно на основе средней цены на сырую нефть марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья.

В-третьих, прочими налогами, к которым относятся налог на имущество компании, налог на землю, транспортный налог и различные акцизы.

Таким образом, НК «Роснефть» по Модели – NR1, выплатила следующее количество налогов (таблица № 1).

Таблица № 1

Налоги НК «Роснефть» по Модели – NR1

Налог на прибыль, млн.долл.США	2009	2010	2011
	2000	2664	3117

Далее рассмотрим исчисление налога на прибыль на основе Модели – NR2 с изъятием природной ренты. Основой этой модели является сочетание НДС и налога на дополнительный доход от добычи углеводородов (НДД), при этом налоговые ставки должны устанавливаться за каждый налоговый период, в зависимости от уровня рентабельности за текущий налоговый период применительно к каждому виду деятельности [2].

Учитывая, что средний уровень рентабельности НК «Роснефть» за текущий налоговый период составляет 19,658% – 2009г., 23,875% - 2010г., 19,307% - 2011г. (по данным www.aquila.ru), налоговая ставка равна 28% по всем рассматриваемым периодам.

В результате получаем, что НК «Роснефть» за рассматриваемый налоговый период, выплачивает следующее количество налогов (Таблица № 2):

Таблица № 2

Налоги НК «Роснефть» по Модели – NR2

НДД, млн.долл.США	2009	2010	2011
	2385,32	3728,48	4397,68

Таким образом, сравнивая таблицы № 1 и № 2, можно увидеть, что объем уплаченных налогов увеличивается на 19,25% в 2009 году, на 39,9% в 2010 году и на 41,08% в 2011 году. Из чего можно сделать вывод, что модель налогообложения с изъятием природной ренты является более предпочтительной.

Список литературы

1. Байкова Э. Р. Проблемы современной экономики, №3 (35), 2010.
2. Заика В.С. Проблемы и направления совершенствования налогообложения нефтедобычи // Евразийский Международный Научно-Аналитический журнал. 2010, №8(69).
3. Карветская А. А., Морозов Г.Б. О распределении природной ренты в современной России //Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 20, 2009, №9(147), с. 31–37.
4. www.rosneft.ru.

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РОССИИ

Венчурный капитал – это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже от их продажи [1].

Особенность венчурного инвестирования заключается в том, что инвестор не стремится приобрести контрольный пакет акций компании. Расчет строится на эффективном менеджменте со стороны авторов проекта.

Венчурное инвестирование применяется по отношению не к обычному бизнесу, связанному с торговлей или оказанием услуг, а используется для реализации высокотехнологичных бизнес-проектов.

Институт венчурного инвестирования в развитых странах представляет собой важнейший источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности.

В России венчурное инвестирование только начинает развиваться. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р было создано ОАО «Российская венчурная компания» - государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации[4].

Основные цели деятельности ОАО «РВК» — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты не могут не вызывать интереса региональных властей, тем более в условиях недостатка бюджетного финансирования научно-технической сферы и необходимости развития внебюджетных источников инвестиций в инновации. Так, ОАО «РВК» подписано 26 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

В декабре 2007 года в целях развития инновационной составляющей экономики Саратовской области был создан Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области» [2].

Общая стоимость паев составила 280 млн. рублей. Половина средств фонда приходится на государственные средства, другая половина предоставлена частными инвесторами в лице ОАО ВТБ и ЗАО ВТБ 24, средства которых привлечены управляющей компанией Фонда ЗАО «ВТБ Управление активами».

Срок действия фонда рассчитан на 7 лет, по истечении которых основные элементы региональной системы венчурного инвестирования должны выйти на устойчивый режим саморазвития. Основной деятельностью Фонда является

предоставление инвестиций в виде вклада в акционерный или уставный капитал малых предприятий, которые ориентированы на разработку, освоение и производство высокотехнологичной продукции в любой отрасли экономики.

За время существования фонда было изучено более 150 проектов. На сегодняшний день из средств фонда проинвестированы только два:

- Проект ООО «Нефтеклад №1» (Нео-синтез) в размере 50 млн. рублей;
- Проект ООО «Биоконверс» в размере 45 млн. рублей.

Фондом оцениваются экономические составляющие проекта «Кифопластика» (производство хирургического инструментария для кифопластики), в том числе проведены анализ технологии проекта и предварительные переговоры с Фондом «Сколково» в рамках подготовки проекта к экспертизе для получения статуса участника Фонда Сколково.

Однако большая часть проектов была отклонена в виду низкой прогнозируемой доходности и высоких рисков. Например, проект «Глиссада – М» (разработка и внедрение в гражданскую авиацию лазерной визуальной курсоглиссадной системы посадки самолетов) - по причине риска не достижения целевых показателей доходности к моменту выхода Фонда из проекта в 2014 году.

Таким образом, за 5 лет функционирования регионального венчурного фонда только 1% представленных проектов получили финансовую поддержку, большая часть средств бюджета, выделенных для венчурного инвестирования, остается невостребованной. В тоже время ЗАО «ВТБ Управление активами» разместило средства в государственных ценных бумагах и получает дивиденды[3]. Причина данной ситуации, возможно, в том, что существующие инструменты государственной поддержки инновационных проектов направлены на безрисковое малое и среднее предпринимательство. Сам механизм — закрытый паевой фонд — не предполагает рискованных капиталовложений. А это противоречит смыслу венчурного инвестирования.

Несмотря на обозначенные проблемы, связанные с венчурными инвестициями в Саратовской области, именно благодаря этим нововведениям и активному участию региональной власти и частного капитала в переустройстве экономики на территории региона появилась возможность финансирования и запуска инновационных предприятий без применения аутсорсинга. Этот опыт является положительным и необходимым для возможного расширения источников финансирования инновационной сферы в лице пенсионных фондов и страховых компаний. Развитие венчурных инвестиций в перспективе будет способствовать увеличению налоговых поступлений в региональный бюджет и созданию дополнительных рабочих мест, что в нынешних экономических условиях является немало важным.

Поступательное развитие венчурного инвестирования в российских регионах, включая совершенствование законодательства в данной области, содействие органов власти различного уровня и заинтересованность бизнеса, стимулирует экономическую активность, направлено на внедрение передовых

технологий, что в своей совокупности должно обеспечить увеличение внутреннего регионального продукта, других макроэкономических показателей отдельных регионов и, как следствие, страны в целом.

Список литературы

1. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса. Технологический бизнес. 1999. №1.
2. Замятина Н.В. Инновационный аспект региональной политики. Экономист. – 2009. – № 9.
3. Левашов А. Счетная палата: РВК «маринует» деньги в банках. <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2010/08/17/405455>.
4. www.rusventure.ru официальный сайт ОАО «Российская венчурная компания».

А.В. Санникова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Финансовая политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством его функций.

Финансовая политика включает следующие важнейшие этапы: выработку научно обоснованных концепций развития финансов, формирующиеся на основе изучения требований экономических законов, потребностей населения; определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период; при этом учитываются международные факторы, возможности роста финансовых ресурсов; осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей [1, с.517].

В период современных преобразований, по мнению большинства аналитиков-экономистов, к основным задачам финансовой политики России можно отнести: обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов; установление рационального, с точки зрения государства, распределения и использования финансовых ресурсов; организацию регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами; выработку инструментов финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися целями и задачами стратегии; создание эффективной и максимально деловой системы оперативного управления финансами [2, с.281].

Анализ основных тенденций финансовой политики, нерешенных проблем и не оправдавших себя финансовых инструментов позволяет выделить следующие стратегические линии финансовой политики России в XXI в.:

1. Обеспечение единства целей и инструментов финансовой политики и целей развития экономики, совершенствования политической системы, материального благосостояния граждан.

2. Без улучшения финансового регулирования в XXI в. участятся финансовые кризисы, что нарушит функционирование товарных рынков, ударит по стабильности демократической системы.

3. Для успешной реализации названных выше стратегических линий необходимо обучение новым финансовым технологиям, овладение современными знаниями в сфере государственных финансов, корпоративных финансов, финансового менеджмента.

4. Для товарно-ресурсного обеспечения рубля предстоит одновременно решить следующие задачи: умеренно увеличить производство топливно-энергетических ресурсов, дающих высокую финансовую отдачу; создать мобильные и ликвидные резервы нефти, газа, энергетических мощностей; повысить долю пищевой и легкой промышленности, отличающиеся высокой оборачиваемостью капитала; развивать авиационную и автомобильную промышленности на основе новых технологий с привлечением прямых иностранных инвестиций.

5. Если товарное обеспечение рубля находится в удовлетворительном состоянии, около половины составляет импорт, то ресурсное обеспечение его гораздо лучше, чем у многих стран даже с сильной валютой. Россия располагает доказанными запасами полезных ископаемых на 42 трлн. долл. и разведанными запасами более чем на 140 трлн. долл.

6. Необходимо на пространстве ММВБ целенаправленно формировать спрос на рубли. Целесообразно ввести продажу отечественных товаров (нефти, газа) — потенциальных носителей валюты — за рубли. В этом случае те зарубежные покупатели, которым необходимы такие товары, будут накапливать рубли, а после покупки конвертировать их в доллары и другие твердые валюты.

7. Задача обеспечения сбалансированности бюджета остается стратегической задачей финансовой политики на ближайшие 10-15 лет. Главное, чтобы бюджетно-налоговые инструменты способствовали расширению структуры и увеличению объема товаров и услуг, реализация которых даст наибольшие доходы.

8. Важнейшей частью финансовой политики является налоговая политика. Нужно продолжить кодификацию налогов, сделать налоговую политику реалистичной, учитывающей финансовое положение.

9. Одной из самых сложных задач в предстоящие годы будет задача налаживания работы фондового рынка. Существует несколько направлений.

Во-первых, нужно выпустить краткосрочный финансовый инструмент с умеренным доходом, ориентированный на среднестатистического жителя нашей страны. Во-вторых, необходимо выпустить финансовые инструменты со сроками обращения 1, 2, 3, 5 лет, постепенно увеличивая долю пятилетних обязательств, обеспеченных экономическими активами и ликвидностью, которые должны обмениваться на золото и конвертируемую валюту. В-

третьих, необходимо ввести на период 3-5 лет государственное регулирование процентных ставок — депозитных и кредитных, устранить 2-3-кратное превышение вторых над первыми [3].

Таким образом, для стабилизации экономики и решения финансовой проблемы необходимо: обеспечить сбалансированность бюджетов и их утверждение на базе реального прогноза макроэкономических показателей; реализовать комплекс мер по расширению налогооблагаемой базы; расширить операции Банка России на открытом рынке; стабилизировать валютный курс рубля через усиление контроля со стороны Банка России за валютными счетами и операциями коммерческих банков; сформировать систему доверительного управления государственной собственностью в России и за рубежом; реформировать систему казначейского исполнения бюджета; ориентировать денежно-кредитную политику на регулирование процентных ставок.

Список литературы

1. Шевчук Д.А. Финансы и кредит: учеб.пособие. РИОР. – 2006. - 876 с.
2. Ковалева А.М. Финансы и кредит: учеб.пособие . Статистика. – 2005. - 512 с.
3. <http://referat.ru/referats/view/28099>.

А.В. Сафронова

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Национальная экономика»

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одним из актуальных вопросов для России сейчас является возврат к «прогрессивной» шкале налогообложения доходов физических лиц (НДФЛ).

В мире, если обратиться к практике налогообложения, преобладает «прогрессивная» шкала: с ростом налоговой базы возрастает ставка налога. Это позволяет изымать сверхдоходы и возвращать эти средства в оборот путем создания новых рабочих мест и социальных выплат. В бюджетах стран с «прогрессивным» налогообложением ставки доходят до 55% и поступления налога на доходы физических лиц занимают доминирующее положение, достигая 40-60% в общей сумме налоговых доходов. Хотя, следует отметить, что «плоская» шкала НДФЛ существует не только в России, но и на Украине, в государствах Балтии, Чехии, Болгарии, Румынии и Черногории. Но при этом ни одно из этих государств не является лидером ни по уровню экономического развития, ни по социальным гарантиям. Также, такие страны, как Андорра, Бахрейн, Кувейт, Катар и ряд других - вообще не имеют подоходного налога.

В России предложения о возвращении к «прогрессивной» шкале звучат с того момента, как она стала «плоской». С 01.01.2001г. в соответствии со ст. 224 Налогового кодекса РФ от 05.08.2000г. налог на доходы физических лиц взимается по ставке 13% [1]. При этом российское законодательство не

предусматривает дифференцированную шкалу в зависимости от уровня доходов. Принятие единой ставки НДФЛ мотивировалось необходимостью оздоровления экономики: «упростить сбор налогов, легализовать зарплаты, выдаваемые в конвертах, и повысить привлекательность России для частных инвесторов» [2].

На сегодняшний день в Госдуму внесено уже два законопроекта о подоходном налоге, где необходимость принятия «прогрессивной» шкалы аргументируется тем, что «плоская» шкала налогообложения - удел слаборазвитых стран. И действительно, принято считать, что «плоское» налогообложение характерно для государств со слабой экономикой и неэффективной налоговой системой. В то же время есть противники изменения ставки НДФЛ. Высказано даже предложение добавить регрессивную шкалу для определенных категорий граждан с низкими доходами вплоть до полного освобождения от уплаты налога в некоторых, особо тяжелых, ситуациях.

Таким образом, отношение к «прогрессивной» шкале налогообложения доходов в России неоднозначно. Стоит ли менять действующие нормы налогового права? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим плюсы и минусы возможных преобразований:

- положительная сторона «прогрессивного» налога проявляется в его высокой экономической доходности: в возрастании налоговых поступлений в бюджет. По данным федеральной налоговой службы на 2011г. поступления от НДФЛ в нашей стране едва дотягивают до 18% суммарных доходов консолидированного бюджета [3]. В развитых же странах НДФЛ образует порядка трети доходов государственных бюджетов. Например, в США подоходный налог в 2011г. составил около 48% всех доходов федерального бюджета и 34% доходов консолидированного бюджета [4];

- «прогрессивное» налогообложение должно способствовать усилению поддержки граждан с низкими доходами за счёт увеличения налоговой нагрузки на граждан с высокими доходами и, соответственно, снижению социальной напряженности;

- но увеличение налогов может привести к уклонению от их уплаты: налогоплательщики будут скрывать свои доходы, начнется массовый уход бизнеса в «теневой сектор». Что повлечет за собой не увеличение поступлений в бюджет, а их снижение;

- «плоская» шкала налогообложения снижает административные и судебные издержки (даже в развитых странах они составляют около 5% от налоговых сборов). Сейчас общение с налоговиками берут на себя налоговые агенты. Введение «прогрессивной» шкалы потребует практически 100-процентного охвата экономически активного населения обязанностью самостоятельно декларировать доходы. Пока ни наши граждане, ни налоговая служба не готовы к такой бурной деятельности. То есть возможен рост затрат общества на налоговое администрирование;

- сократится разрыв между богатыми и бедными, вследствие чего, возможно, начнет расти доля среднего класса, который является экономической

опорой любого государства;

- в России большинство субъектов федерации являются дотационными, увеличение доходов региональных бюджетов (за счёт увеличения налогообложения определённой части лиц) могло бы способствовать их самостоятельному развитию;

- однако крупные налогоплательщики обычно получают доходы в более развитых регионах государства, что приводит к ещё большему неравенству субъектов страны, в случае, когда налоги остаются в этом «богатом» регионе;

- «прогрессивная» шкала НДФЛ вносит сильные искажения в функционирование рыночной экономики в виде увеличения безработицы, уменьшения инвестиций, сокращения стимулов к труду, т.к. резкое увеличение взимаемого налога лишает стимула к продуктивной работе самых активных и работоспособных граждан. Сокращая разрыв между бедными и богатыми, прогрессивная шкала деструктивно влияет на законы конкуренции.

В целом, переход к «прогрессивному» налогообложению предполагает увеличение сборов, справедливое перераспределение средств, уменьшение неравенства, а стремление уйти от уплаты налогов и отдельные наиболее «богатые» субъекты существовали всегда. Поэтому, проанализировав все «за» и «против», можно сделать вывод, что имеет смысл вернуть «прогрессивную» шкалу НДФЛ. Остается только ждать, какое решение примет власть.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая // СПС «Консультант Плюс».

2. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» // <http://comstol.info/2011/07/ekonomika/1833>.

3. Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг»: <http://quote.rbc.ru/news/fond/2012/02/29/33576426.html>.

4. Российский налоговый портал: http://taxpravo.ru/analitika/statya-142046-chego_mojno_ojdat_ot_progressivnoy_shkalyi_ndfl.

А.О. Степанова

студентка 4 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РЕИНЖИНИРИНГА

Реинжиниринг представляет собой переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов с целью улучшения таких важных показателей, как стоимость, качество, скорость функционирования, финансы и маркетинг для достижения скачкообразного улучшения деятельности фирмы. Реинжиниринг сначала определяет, ЧТО предприятие должно делать, и только затем - КАК делать. Реинжиниринг игнорирует то, что есть, и концентрируется

на том, что должно быть.

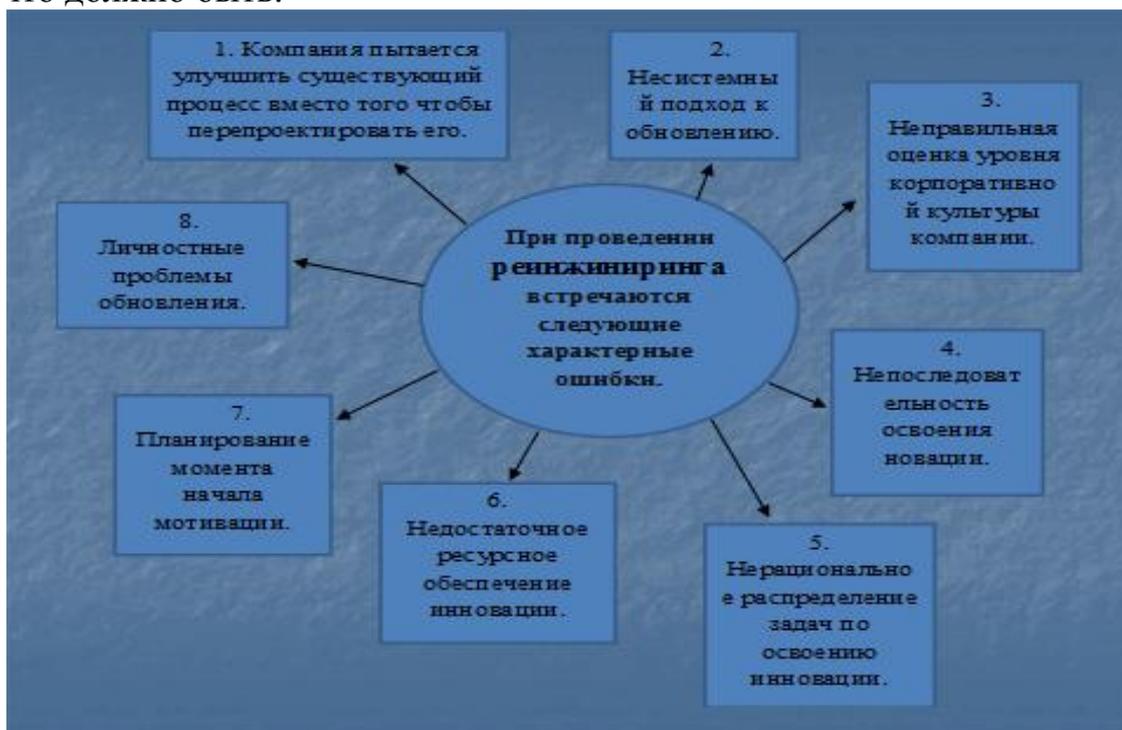


Рис. 1 Ошибки реинжиниринга

1. Компания пытается улучшить существующий процесс вместо того чтобы перепроектировать его. Это наиболее грубая ошибка, хотя довольно распространенная. Таким образом, для большинства компаний основной причиной неудач реинжиниринга является стремление к частичным улучшениям вместо радикальной перестройки процессов.

2. Несистемный подход к обновлению. Компании концентрируются только на перепроектировании процессов, игнорируя все остальное. Реинжиниринг вызывает значительные изменения в таких областях как проектирование работ, организационные структуры, системы управления и оценок. Разнообразие последствий приводит к тому, что даже менеджеры, заинтересованные в радикальном перепроектировании процессов, избегают проводить все требуемые изменения.

3. Неправильная оценка уровня корпоративной культуры компании. Для того чтобы персонал успешно выполнял перепроектированные процессы, он должен иметь побудительные причины, причем недостаточно просто определить новый процесс, необходимо, чтобы менеджеры сформировали и провели в жизнь новые системы ценностей и убеждений. Другими словами, менеджеры должны заботиться не только о том, что происходит на рабочих местах исполнителей, но и о том, что происходит в их головах.

4. Непоследовательность освоения новации. Заключается в преждевременном завершении реинжиниринга и ограниченной постановке задачи. Значительные результаты достигаются только при больших амбициях руководства компании.

5. Нерациональное распределение задач по освоению инновации. Попытки осуществить реинжиниринг не сверху вниз, а снизу вверх, но могут быть успешно завершены менеджерами нижнего и среднего уровни по двум

причинам.

Первая причина состоит в том, что менеджеры этих уровней не обладают той шириной взглядов на деятельность компании, которая необходима для реинжиниринга. Их опыт в основном ограничивается знанием функций, которые они выполняют в своем подразделении.

Вторая причина заключается в том, что бизнес-процессы неизбежно пересекают организационные границы, т.е. границы подразделений, поэтому менеджеры нижнего и среднего уровня не имеют достаточного авторитета для того, чтобы настаивать на трансформации процессов.

6. Недостаточное ресурсное обеспечение инновации. Существенное повышение эффективности деятельности компании, являющееся следствием реинжиниринга, невозможно без значительных инвестиций в программу его проведения. Наиболее важный компонент этих инвестиций — затраты времени и сил наиболее ответственных сотрудников компании.

7. Планирование момента начала мотивации. Шансы на успешный реинжиниринг заметно снижаются, если известно, что исполнительный директор компании через год или два уходит в отставку. И дело здесь не в том, что он не будет заботиться о будущем компании или станет недостаточно старателен, а в том, что реинжиниринг неизбежно повлечет за собой изменения в структуре компании, ее управляющих системах, и исполнительный директор может не захотеть взять на себя обязательства, которые будут стеснять его преемника.

8. Личностные проблемы обновления. Попытка провести реинжиниринг, не ущемив ничьих прав, не может привести к положительному результату. Так как угодить всем невозможно, приходится либо откладывать реинжиниринг, либо последовательно проводить лишь частичные изменения.

Завершая описание наиболее распространенных ошибок, допускаемых при реинжиниринге, отметим, что существует множество примеров его успешного проведения. Выигрыш от успешного осуществления реинжиниринга — это не только ярчайшее событие в жизни компании, но и значимое событие для страны, если учитывать огромное влияние, которое окажет на экономику перестройка важнейших компаний, организаций, акционерных обществ и банков, а для России — и финансово-промышленных групп, и собственных монополий.

А.А. Яншина

студентка 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского
специальности «Менеджмент организации»

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШЕГО ИСТОЧНИКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Под финансовым результатом деятельности промышленного предприятия

в экономической литературе понимают сопоставление показателей доходов и расходов от проводимых финансово-хозяйственных операций за отчетный период.

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, работ, услуг, а также от других видов деятельности: сдачи в аренду основных фондов, коммерческой деятельности на фондовых и валютных биржах и т.д. Предприниматель заинтересован в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли. Этот максимум он стремится обосновать аналитическими расчетами.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяйственной деятельности промышленного предприятия: уровень использования основного капитала, машин и оборудования, технологий, организации производства и труда. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции.

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц: обязательные платежи, полученные предприятием в виде сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей, задаток; авансы в счет оплаты продукции (работ, услуг);

Формирование прибыли до налогообложения или балансовой прибыли (убытков) есть конечный результат деятельности организации за отчетный период. Конечный финансовый результат предприятия включает в себя финансовый результат (прибыль или убыток) от реализации основной продукции (работ, услуг), от реализации прочего имущества и прав, за вычетом расходов по прочим операциям, от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям, а также чрезвычайных доходов, уменьшенных на сумму соответствующих расходов предприятия.

Рентабельность – доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности производства предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля средств, вложенных в активы. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом предприятие как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается как выпускаемой продукцией, так и остающейся в его распоряжении чистой прибылью.

Предприятие любой формы собственности вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Чистая прибыль становится одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий.

Таким образом, в качестве рекомендаций по повышению уровня

рентабельности деятельности предприятия, по нашему мнению, следует указать:

систему мероприятий по повышению прибыли и сокращению затрат при осуществлении основной, прочей деятельности, в том числе и внереализационных операций;

осуществление мероприятий по более эффективному использованию собственного и оборотного капитала;

организацию четкого контроля за состоянием запасов на складах;

сокращение количества залежалых сырья и материалов, четкое соблюдение объемов хранения текущего запаса оборотных средств предприятия;

приобретение сырья и материалов более высокого качества;

налаживание прочных хозяйственных связей и расчетной дисциплины с поставщиками сырья и т.д.

Список литературы

1. Кондраков И.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие - М.: Изд-во «ИНФРА - М», 2001.

2. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (в ред. Законов РФ от 24.06.1992 N 3119-1).

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	3
<i>Алексеева Ю.Ю.</i> Противоречия рынка труда в России.....	3
<i>Бекесова Д.К.</i> Специфика развития горизонтальной интеграции в современной экономике России.....	5
<i>Высотская А.В.</i> Особенности интеграции России в систему международного разделения труда	8
<i>Грицак Л.Е.</i> Особенности современного экономического цикла.....	11
<i>Дячук В.С.</i> Роль продовольственной самообеспеченности в повышении качества жизни населения	13
<i>Дубинина Е.В.</i> Формирование инновационной экономики в России: проблемы и перспективы.....	15
<i>Зеленов А.Д.</i> Проблематика среднего класса в современной России.....	17
<i>Зенкова М.М.</i> Инновационная инфраструктура.....	19
<i>Зубаилов Р.Г.</i> Современные направления интеграционных процессов.....	21
<i>Корякина О.П.</i> Модели экономической оценки экологического ущерба.....	23
<i>Макарова М.С.</i> Проблема исчерпания экспортно-сырьевой модели экономики России.....	25
<i>Мартыненко А.А.</i> Инновационная модель экономического развития и возможности её реализации в России.....	28
<i>Морозова Д.И.</i> Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Саратовской области.....	30
<i>Морозова М.А.</i> Инновации как фактор экономического роста.....	32
<i>Муратова Д.Р.</i> Воспроизводство человеческого капитала в современных условиях России....	34
<i>Пастухов И.А.</i> Анализ ситуации на рынке труда Саратовской области.....	36

<i>Пичугина Ю.А.</i>	
Взаимодействие государства и бизнеса Саратовской области: проблемы и перспективы.....	38
<i>Пугачёв И.О.</i>	
Роль государства в концепции «Другого канона» Э.Райнерта.....	41
<i>Рябцова А. А.</i>	
Проблемы развития трансфера инноваций в национальной экономике РФ.....	44
<i>Сенько С.В.</i>	
Размещение производительных сил как фактор выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России.....	46
<i>Сидорова А.В.</i>	
Кластерный анализ деловой активности ОАО «Газпром».....	48
<i>Синдюков Д.Ф.</i>	
Конкурентоспособность национальной экономики России.....	51
<i>Соловьева Е.А.</i>	
Естественные монополии в экономике России.....	53
<i>Сумарокова Е.С.</i>	
Приоритетный национальный проект «Образование» и его роль в развитии российской экономики.....	55
<i>Тараскина К.В.</i>	
Реализация национальных проектов: проблемы и перспективы.....	57
<i>Трухачёва А.А.</i>	
Есть ли альтернатива «Газпрому» или возможность реальной конкуренции на российском газовом рынке.....	59
<i>Тугушева Р.Р.</i>	
Тенденции развития человеческого капитала в современной России.....	61
<i>Тютюков Д.А.</i>	
Экономическая эффективность: теоретические школы.....	63
<i>Фенин К.В.</i>	
Анализ и развитие экономики России в трех измерениях.....	66
<i>Шнейдерман А.Ю.</i>	
Экономические последствия вступления России в ВТО.....	68
РАЗДЕЛ II. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....	71
<i>Гусева О.В.</i>	
Процесс внедрения международных программ в российскую систему трудоустройства молодежи.....	71
<i>Иванова А.С.</i>	
Этапы внедрения бенчмаркинга в организации.....	73
<i>Казакбаева Е.Б.</i>	
Современные проблемы нематериальной мотивации в российских организациях.....	76

<i>Круподёрова А.В.</i> Паблик рилейшнз как инструмент влияния организации на внешнюю среду.....	78
<i>Кулибабина Н.А.</i> Влияние социально-этического маркетинга на экономическую эффективность бизнеса.....	80
<i>Марискина Л.А.</i> Значение корпоративной культуры в управлении организациями.....	82
<i>Миронова А.В.</i> Адаптация молодых специалистов в современных организациях.....	83
<i>Мичурин А.П.</i> Использование инструмента бюджетирования для повышения конкурентоспособности фирмы.....	85
<i>Попова А.С.</i> Образовательные информационные технологии в обучении студентов дисциплине «маркетинг».....	87
<i>Стазаева Е.В.</i> Управление стрессом в современной организации.....	89
<i>Тадевосян А.Г.</i> Управление социальной ответственностью в ОАО «Уралсиб».....	92
<i>Файзулин Е.Ф.</i> Необходимость методологической разработки стратегического партнерства ВУЗов и бизнес-структур.....	94
<i>Чеснокова Е.И.</i> Кластерный анализ страхового рынка Республики Марий Эл.....	96
<i>Чумакова О.В.</i> Обеспечение единой системы документооборота как способ повышения эффективности управления современной организацией.....	99
<i>Шестак Д.А., Сидунова Г.И.</i> Факторы, определяющие публичное управление в современной России.....	100
 РАЗДЕЛ III. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	103
<i>Ананьева М.С.</i> Институты развития инноваций в России.....	103
<i>Бахтеева Л.И.</i> Роль оборотного капитала предприятия в развитии экономической системы.....	105
<i>Богатова В.А.</i> Депозитная политика банка и ее роль в экономике.....	107
<i>Буглак Е.А.</i> Потребительское кредитование как фактор, влияющий на экономическое поведение населения.....	109

<i>Волкова В.А.</i> Профессия «Бухгалтер» и ее место в обществе.....	111
<i>Даллакян Л.А.</i> Финансирование инновационной деятельности: мировой опыт и русская практика	112
<i>Елисеева С.С.</i> Роль потребительского кредита в развитии социально-экономических отношений в России.....	114
<i>Копылова В.И.</i> Роль процесса формирования основных производственных фондов предприятия в условиях модернизации экономики государства.....	116
<i>Куликова В.Ю.</i> Проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности русских предприятий на региональном уровне.....	119
<i>Лукина А.В.</i> Инновационная инфраструктура как фактор развития малых инновационных предприятий.....	121
<i>Мамедова Л.Т.</i> Реинжиниринг системы управления инвестиционной деятельностью интегрированных бизнес-групп.....	123
<i>Маньч Я.Н.</i> Роль и значение венчурных фондов в России.....	125
<i>Никонова О.А.</i> О некоторых вопросах бюджетной реформы в Российской Федерации.....	127
<i>Пронина А.Е.</i> Проблема налогообложения добычи газа и нефти в России.....	130
<i>Рамазанова И.Д.</i> Модели налогообложения природной ренты.....	132
<i>Ревуцкий А.С.</i> Венчурное инвестирование в России.....	134
<i>Санникова А.В.</i> Роль финансовой политики в модернизации экономики России.....	136
<i>Сафронова А.В.</i> Налогообложение в русской экономике: проблемы и перспективы.....	138
<i>Степанова А.О.</i> Типичные ошибки при проведении реинжиниринга.....	140
<i>Яншина А.А.</i> Проблемы формирования и использования финансовых результатов деятельности предприятия как важнейшего источника развития экономики.....	142

*Сборник научных статей
студентов, магистров и аспирантов*

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Под ред. доцента О.Ю. Челноковой

Подписано в печать 22.05.2012. Формат 60x84/16.
Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Объем 9,3 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 56

Типография ЦВП «Саратовский источник»
г. Саратов, ул. Кутякова, 138 «Б»
тел. 52-05-93
Издательство «Саратовский источник»