Образовательное учреждение профсоюзов
Высшего образования
«Академия труда и социальных отношений»
Курганский филиал
Институт экономики УрО РАН
Курганский филиал

Ефименковский международный экономический форум: «Активизация инновационной деятельности - стратегический путь к устойчивому развитию в условиях «новой реальности»

(материалы)

КУРГАН 2015

УДК: У29

ББК: 65.011.151

65.291.55А43

К 22

Под редакцией д.э.н., профессора Пилипенко Е.В., к.э.н., профессора В.Г. Роговой, к.э.н., доцента Н.Д. Багрецова.

Редакционная коллегия:
Анохина А.В, к.э.н., доцент
Терентьева Г.И., к.э.н., профессор
Роговой А.И., доцент
Корюкина Н.В., ст. преподаватель

В сборник включены статьи Ефименковского международного форума. Материалы форума включают в себя теоретические и практические аспекты активизации инновационной деятельности региона в условиях «новой реальности».

К22

ISBN 978-5-906297-14-3

УДК: У29

ББК:65.011.151

ISBN 978-5-906297-14-3

© ОУП ВПО АТиСО Курганский филиал,

Институт экономики УрО РАН Курганский филиал, 2015.

Уважаемые участники форума!

Первый международный экономический форум памяти Ефименкова Василия Ивановича, д.э.н., профессора, «Заслуженного деятеля науки РФ», проводится в непростой для России и стран «экономического союза период. Василий Иванович оставил огромное научное наследие, а главное его большое количество его учеников в разных уголках страны и за ее пределами продолжают его дело- дело служения науке на благо общества.

Целями форума являются:

-привлечение ученых, практиков и студентов к совместному обсуждению экономических проблем;

-выработка предложений и рекомендаций по социально-экономическому развитию региона;

-поддержание непрерывного диалога по ключевым экономическим проблемам;

-закрепление прочного места на интеллектуальной экономической карте и статуса центра экономических дискуссий регионального уровня.

В работе форума принимают участие видные ученые - экономисты, представители региональной и местной власти, финансовой сферы, предпринимательских структур, политиков и общественных деятелей и ученые республики Казахстан.

В ходе форума на пленарной сессии, тематических секциях и круглом столе состоится обсуждение наиболее острых и актуальных проблем инновационного социально- экономического развития региона.

Свободный обмен мнениями даст возможность взглянуть на проблему инновационного развития экономики региона с разных сторон и учесть разнообразные предложения со стороны власти, бизнеса, политических и общественных деятелей.

Представители республики Казахстан сделают доклады об имеющемся у них опыте и проблемах инновационного развития экономики.

Участникам форума предстоит обсудить стратегические пути развития и выработать рекомендаци по дальнейшему совершенствованию сотрудничества в научной сфере в рамках «экономического союза» и региона, привлечению студентов и молодых ученых к изучению и научному сопровождению разработки и реализации программ инновационного, социально-экономического развития региона.

Желаем вам успешной работы!

Роговая В.Г. к.э.н., профессор,
«Заслуженный работник высшей школы РФ».
Пилипенко Е.В. д.э.н., профессор.

Роговая Валентина Георгиевна,
к.э.н., профессор, директор Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПОДГОТОВКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Социальная составляющая любого бизнеса – важный элемент его кадрового, производственного, экономического потенциала. Социальная составляющая бизнеса способствует обеспечению роста эффективности и качества результатов труда и работников и, соответственно, самого бизнеса; стимулирует работников к повышению квалификации, закреплению наиболее квалифицированных работников на рабочих местах, позволяет привлечь новых работников и т.п.

В Концепции социального государства Российской Федерации, подготовленной коллективом ученых, в том числе ОУП ВО «АТиСО», отмечается, что социальная ответственность бизнеса означает решение социальной политики на предприятии, в том числе:

- создание условий для воспроизводства рабочей силы;
- поддержание уровня занятости, участие в программах переквалификации кадров при ликвидации рабочих мест;
- софинансирование систем профессиональной подготовки кадров и повышения их квалификации.

Социальная ответственность бизнеса по отношению к работнику и его рабочему месту заключается в достойном вознаграждении за труд, создании условий по охране труда, равных возможностях при найме и, конечно же, обеспечении условий и стимулов для профессиональной подготовки и переподготовке, обучению и карьерному росту. Кроме того, современные реалии жизни диктуют бизнесу необходимость участия в процессе подготовки будущих работников уже во время их обучения в сфере начального, среднего, высшего образования. Это и предоставление мест практики студентам, и участие в учебном процессе в качестве преподавателей, и рекомендации по содержательному наполнению лекционных курсов по специальным дисциплинам, и софинансирование учебного процесса через выплату стипендий и оплату подготовки студентов под конкретное рабочее место по заказу бизнеса. В настоящее время получила распространение практика заключения трехсторонних договоров (учебное заведение – предприятие - студент), цель которых – подготовка для предприятия кадров. Например, в Курганском филиале ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» подобных договоров заключено 8% от общего числа студентов, в договорах имеется условие 50-100% оплаты стоимости обучения предприятием. Именно эти предприятия реализуют у себя проекты постоянного профессионального роста сотрудников, снижения текучести кадров, развития корпоративной культуры.

Интересно отметить, что проблемами развития персонала занимаются не только крупные, но и предприятия среднего и малого бизнеса.

Профсоюзы вносят свой вклад в эту работу через заключение коллективных соглашений между работниками и работодателями, в которых прописаны обязанности работодателя по предоставлению дополнительных по сравнению с Трудовым кодексом РФ льгот, выплат, связанных с обучением или переподготовкой работников данной организации.

На XIV съезде Российского Союза промышленников и предпринимателей принята *Социальная хартия российского бизнеса*, в которой определены социальная миссия и основные принципы бизнеса. Социальная миссия бизнеса заключается в достижении устойчивого развития самостоятельных и ответственных компаний, которое отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека. Основные принципы бизнеса: экономическая и финансовая устойчивость; качество продукции, взаимоотношения с потребителями; взаимоотношения с работниками; права человека; экологическая безопасность; участие в развитии местного сообщества [1].

Представления о приоритетах социальной ответственности у различных социальных групп не совпадают. Об этом свидетельствуют ре- зультаты социологического опроса, проведенного Экспертным институтом Российского Союза промышленников и предпринимателей октябре 2004 г.[2]. Опрошены 288 руководителей предприятий в 32 субъектах Российской Федерации; использованы проведенные в феврале—мае 2004 г. опросы Всероссийского центра исследования общественного мнения 1600 человек в 100 населенных пунктах, аналитические материалы по оценке условий работы малого и среднего бизнеса 247 предпринимателями из 34 регионов. Представления о приоритетах социальной ответственности бизнеса руководителей предприятий, предпринимателей без образования юридического лица и населения не совпадают. Менеджеры предприятий и предприниматели считают, что бизнес должен нести социальную ответственность в следующих областях:

- создание рабочих мест, обеспечение достойных условий труда и уровня оплаты работников — 80,6%;
- повышение квалификации и профессиональная подготовка кадров на предприятии — 54,2%;
- участие в решении отдельных социальных вопросов работников предприятия (лечение, отдых, условия жизни) — 52,8%;
- осуществление благотворительной и спонсорской деятельности в интересах отдельных граждан или их организаций — 36,1%;
- участие в решении отдельных социальных вопросов в городе, населенном пункте по месту деятельности предприятия (поддержка учреждений образования, культуры, благоустройство территории, развитие или содержание социальной инфраструктуры) — 34,7%;
- помощь органам власти в решении различных проблем на территории населенных пунктов — 23,6%;
- предприятие не должно выполнять какие-либо социальные функции помимо своей производственной деятельности — 8,3%.

Более поздние научные исследования также свидетельствуют о том, что на приоритетные места по значимости социальных обязанностей бизнес ставит вопросы, связанные с подготовкой кадров, с наращиванием человеческого капитала работников путем создания условий для их обучения, повышения квалификации.

Однако, бизнес еще далек от понимания важности непрерывного обучения работников, от стремления к экономике знаний. Поэтому, например, в России затраты предприятий на профессиональное обучение и переподготовку составляют лишь 0,5 % от фонда оплаты труда.

В то же время, по оценкам экспертов МОТ, затраты подобного рода в стране в современных условиях не должны быть меньше 2 % от фонда оплаты труда. В развитых странах на эти цели затрачивается до 10 %. Поэтому периодичность повышения квалификации работников сегодня в России составляет, в среднем,13-15 лет, а в развитых странах – 3-5 лет [3].

Исследуя данную проблему, нужно понимать, что недостатки в решении вопросов развития персонала и его обучения имеют много причин.

Возможно, главная причина заключается в том, что государство и бизнес не могут договориться о разделении функций и ответственности, а, скорее, об объединении усилий в подготовке специалистов. Современный этап развития экономики знаний диктует свои требования к подготовке таковых. Сегодня учебные заведения страны готовят специалистов, которые нередко оказываются невостребованными на рынке труда, а при этом бизнес заявляет об остром кадровом голоде.

Нежелание части бизнеса заниматься подготовкой для себя кадров объясняется трудностями функционирования и выживания бизнеса, неопределенностью завтрашнего дня. Незаинтересованность бизнеса в высококвалифицированных кадрах связана еще и с тем, что более образованные сотрудники требуют более высокой заработной платы, более независимы в своем поведении, то есть вызывают определенные сложности для управления.

В условиях перехода на двухуровневую систему образования в адрес бизнеса со стороны учебных заведений поступают предложения о формировании профессиональных компетенций для будущих специалистов, об определении требований к ним. Однако, примеров такого сотрудничества вуза и бизнеса можно привести немного.

Таким образом, существующие проблемы требуют разрешения. В частности, назрела необходимость профсоюзам инициировать вопрос об установлении в законодательном порядке обязанности работодателя предусматривать расходы (в процентном отношении к фонду оплаты труда) для подготовки квалифицированных кадров по установленным стандартам. Целесообразной представляется также разработка государственных, региональных и отраслевых программ развития кадров с учетом потребностей современного производства.

Список использованных источников:

1 Социальная хартия российского бизнеса // Человек и труд, 2005. Ms1. С.45-46.

2 Актуальные проблемы развития бизнеса в реальном секторе экономики (по результатам социологического опроса руководителей предприятий) // Общество и экономика. 2012. № 11-12. С.90-126.

3 Виттенберг Е.Я. Социальная ответственность бизнеса на постсоветском пространстве. М.: РГГУ, 2011. С.218.

Пилипенко Е. В.,
д.э.н., профессор, директор Курганского филиала Института экономики Уральского отделения Российской академии наук

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сегодняшний экономический кризис, по общему мнению, есть, прежде всего, кризис мировоззрения, культуры, идеологии. Это осознание тупика, к которому приводит любая экономическая система, в которой человек рассматривается не как цель, а как средство. Сегодняшний кризис – наилучшее основание для «ревизии» всех экономических догм и постулатов и наилучшее время для смены вектора социально-экономического развития как во всем мире, так и в отдельном регионе. Системный характер нынешнего кризиса, его общемировое влияние сделали очевидной принципиальную невозможность найти выход из него в пределах рыночных категорий и представлений.

Совершенно очевидно, что выход из существующего экономического коллапса надо искать не в иных «методах» реализации тех же самых, что привели к нему, принципов, а в поиске иных принципов устроения всей экономической системы. Итак, современное состояние как экономической теории, так и экономической практики таково, что требует не «косметического ремонта», а полного переосмысления самих основ существования в *единой системе Природа - Общество-Человек* экономики как одной из подсистем общества.

Необходимость поиска альтернативных подходов к рассмотрению и разрешению экономических проблем в наибольшей степени объясняется *неуниверсальностью* современной экономической теории. Зачастую одни и те же, по сути, экономические явления и процессы по-разному трактуются в рамках различных экономических направлений, что создает неопределенность в процессе принятия решений и снижает их эффективность. «Эмпирические исследования», - отмечает В.М. Полтерович, - «не привели к обнаружению фундаментальных законов или хотя бы закономерностей универсального характера, которые могли бы служить базой для теоретических построений».[3].

Исследования в области экономики знаний позволяют утверждать, что такие «закономерности универсального характера», во-первых, существуют, а, во-вторых, могут быть выявлены и сформулированы:

1. Экономика, как вид (сфера) общественной деятельности существует всегда и только для производства экономического продукта. Там, где нет необходимости в производстве продукта – нет необходимости и в экономике. То есть, можно предположить, что особенности экономики определяются особенностями производимого продукта.

2. Несопоставимые в конкретных формах и свойствах, продукты различных социальных эпох и технологических укладов могут быть сопоставлены в абстрактных величинах и понятиях, а именно – в структуре производимых в рамках этих эпох и укладов продуктов. Структура продукта есть ни что иное, как совокупность долей факторов производства в произведенном продукте.

3. Все факторы, участвующие в производстве «экономического продукта» можно разделить на две основные группы: Знания и Вещество Природы. Такая – *двухфакторная – модель общественного производства является универсальной*, применимой ко всем без исключения социальным эпохам и технологическим укладам. Такое деление представляется наиболее логичным и естественным, вытекающим из самой сущности процесса производства, понимаемого как «специфически *человеческий тип обмена веществами с природой*, или, более точно, — *процесс активного преобразования людьми природных ресурсов с целью создания необходимых материальных условий для своего существования.»*

4. Структура продукта по технологическим укладам приведена в таблице 1:

Таблица 1 - Структура общественного продукта кладам, в % к итогу

Уровень познания свойств вещества Природы	Соответствующий технологический уклад (ТУ)	Структура общественного продукта, по факторам,%	
		Вещество Природы	ЗНАНИЯ
Макроуровень *(1 мм и более)*	1,2, 3 ТУ	75	25
Мезоуровень *(Десятки мкм -1мм)*	4 ТУ	50	50
Микроуровень *(1мкм-десятки мкм)*	5 ТУ	25	75
Наноуровень *(1 нм – 1 мкм)*	6 ТУ	5	95

Графически данные таблицы 1 представлены на рисунке 1.

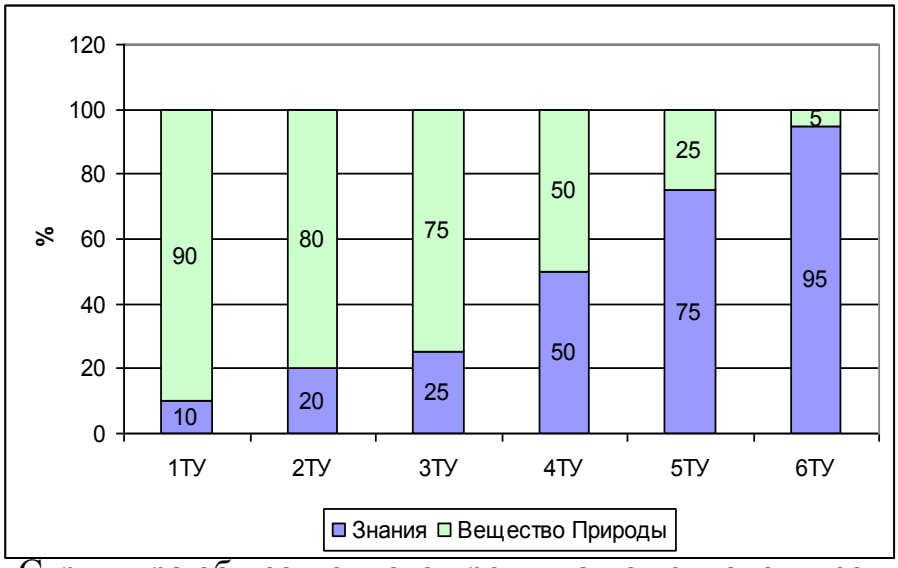


Рисунок 1– Структура общественного продукта по технологическим укладам, % к итогу

5. Именно соотношение этих двух факторов производства – «Знания» и «Вещество Природы» – и определяет все основные социально-экономические параметры:

- социальное устройство;
- экономическую модель;
- институциональную матрицу и т.п.

6. «Вещество Природы» - это 100-% материальный, а, стало быть, товарный продукт. Способы, методы, законы производства, обмена, распределения и потребления материального продукта, «товара» изучаются не одну сотню лет, все они хорошо известны и, что главное, неизменны.

«Знания» - это 100-% нематериальный и, в силу этого, нетоварный продукт, способы, методы, законы производства, обмена, распределения и потребления которого экономикой как наукой изучены гораздо хуже, но, тем не менее, определенные данные накоплены.

Фактически, при такой постановке вопроса, проблема определения социально-экономической модели и институциональной матрицы любого технологического уклада сводится к организации взаимодействия товарного (материального) и нетоварного (духовного) производства в рамках этого уклада.

7. Дальнейшее изучение закономерностей и особенностей взаимодействия «Знаний» и «Вещества Природы» позволяет перейти к «экономическому конструктивизму», что особенно важно сегодня, в условиях одновременного сосуществования и разнонаправленного развития продуктов, производств различных технологических укладов. Знание этих закономерностей позволяет перейти от «эмпирического» к строго научному, теоретическому изучению экономической реальности, прогнозированию социально-экономических процессов и построению эффективных экономических моделей, что, в свою

очередь, позволяет сэкономить время и ресурсы, добиться наибольшей эффективности.

Основные положения теории экономики знаний:

Знания – это продукт производительной, (экономической) деятельности людей в сфере духовного производства.

Свойства знаний:

- знания – это продукт *духовного* производства, возникающий главным образом из *неоплачиваемой деятельности,* а именно из «*самосоздания»* и *«личного самосовершенствования».* Рыночные стимулы в производстве знаний работают очень слабо – если человек не является творческой личностью сам по себе, деньги мало чем помогут. Творчество – это духовный процесс, неподконтрольный рынку;

- знания - есть результат *всеобщего* труда. Создание знаний – это всегда результат переработки накопленного общечеловеческого научного багажа. Значительную его часть составляет «общий интеллект», общая культура, живое, основанное на жизненном опыте знание, поэтому условием создания знаний является *не конкуренция, а сотрудничество и взаимодействие*;

- знания – это продукт, *нерыночный* по самой своей природе. У знания *нет меновой стоимости*. Знания сами по себе являются *богатством и источником богатства, не производя ничего, годного на продажу.* Как *источник богатства*, они представляют из себя «производительную силу». Как *богатство*, они есть источник смысла и самоцель.

Рассмотрение процесса производства знаний от их создания в голове человека через кодирование на материальных носителях к материализации в продуктах и услугах приводит к выводу о необходимости пересмотра представлений о составе и системе связей экономического поля - предлагается выделять в едином экономическом поле три взаимосвязанных и взаимозависимых сферы экономической деятельности: духовное, информационное, материальное производства

Принципиальные отличия между этими видами производств заключаются в отличиях производимого в их рамках *продукта:*

- в *духовном производстве* - это ***нематериальный, неформализованный*** продукт: идеи, теории, образы, духовные ценности, общественные связи и отношения, человек как творческая личность;

-в *информационном производстве*- это ***нематериальный, формализованный*** продукт: информационные технологии, информация на материальных носителях (книги, дискеты и т.п.);

- в *материальном производстве* – это ***материальный, формализованный*** продукт: все разнообразие рукотворных объектов материального мира.

Мы полагаем, что *именно духовное производство является тем самым фактором, неучет которого в экономических исследованиях приводит к искажению результата в целом. Именно игнорирование экономической теорией наличия, особенностей и ведущей роли духовного производства и делает все «исходные модели» неполными, а результаты исследований – неуниверсальными.*

Вообще материальное производство *всегда вторично* по отношению к производству духовному, поскольку всегда лишь *воплощает ранее созданные* в духовном производстве образы и идеи. Именно поэтому причины происходящего в материальном производстве всегда следует искать в уровне развития и т.п. особенностях производства духовного. Неучет этого, на наш взгляд, и лежит в основе «необъяснимых» явлений и кризисов в экономике, а также в отсутствии «единых рецептов» организации материального производства для обществ, обладающих принципиально различными типами духовного производства.

Таким образом, *ограничивая сферу своих исследований материальным производством, современная экономическая теория, тем самым, ограничивает и свои возможности в изучении и определении истинных причин экономических явлений, поскольку сосредотачивает усилия на изучении следствий, упуская и не рассматривая их причины.*

Любые изменения в характере взаимодействия человека, общества и природы – это всегда, прежде всего, результат, следствие как эволюционных, так и революционных изменений в духовной, интеллектуальной природе человека, его продвижения в процессе познания мира (природы) от верований к теоретическим научным знаниям. Вывод об эволюции знаний как основной причине любых происходящих в обществе изменений со всей очевидностью указывает на главное действующее лицо, одновременно и причину и результат этих изменений, - человека.

Это, в свою очередь, заставляет по-иному взглянуть на сферу духовного производства – как на ключевую, решающую в любых социально-экономических процессах – и сосредоточить внимание и усилия на исследовании характерных для нее процессов и закономерностей. Экономика знаний основывается на абсолютном приоритете духовного производства над материальным и только в таких условиях и может быть реализована. Целью экономики знаний является развитие человека (не человеческого капитала для нужд производства, а именно человека как творческой личности), именно этому должны быть подчинены все экономические и общественные механизмы и ресурсы. В экономике знаний материальное производство занимает свое естественное положение овеществителя идей, создаваемых в духовном производстве - последнего этапа процесса познания.

Существующее в современном экономическом поле доминирование материального производства над информационным и, в особенности, над духовным производством создает серьезные трудности на пути формирования новой экономической системы.

Все своеобразие знаний как экономического актива, *как продукта,* объясняется одним простым, не зависящим от чьей либо воли или желания, фактом – *знания могут создаваться только человеком* и *только в духовном производстве.* Именно этим определяются способы и особенности их функционирования в экономическом поле, их свойства как товара (нематериальность, всеобщность, нетоварность, нерыночность и т.п.),

возможные механизмы управления, критерии и показатели эффективности и т.п.

Таким образом, любое воздействие на знания *как экономический актив* с традиционными экономическим задачами - повышения эффективности, увеличения отдачи и т.п. - означает воздействие *на духовную, мыслительную, нравственную сферу человека,* что для экономики является задачей совершенно новой. Именно этим определяется новизна и сложность становления и функционирования экономики знаний. Именно это приводит к необходимости пересмотра и переоценки практически всех действующих общественных и экономических механизмов с точки зрения их *полезности* или *неполезности* для процесса формирования *творческой личности как единственного производителя знаний.* Но именно это дает и надежду на то, что человек станет, наконец, не средством, а *целью общественного и экономического развития* и - *«мерой всех вещей».* В этом мы видим как необходимое, так и достаточное условие формирования экономики знаний, залог ее успеха.

Экономика знаний рассматривается нами как практический механизм формирования пятого и шестого технологических укладов. Как можно судить по научной литературе, особенности «ключевых факторов», «ядра» и «несущих отраслей» 6 ТУ, с одной стороны, в наибольшей степени способствуют практической реализации экономики знаний, а, с другой стороны, они же объективно требуют для собственной реализации внедрения совокупности экономических принципов, характерных именно для экономики знаний.

Таким образом, «переход к устойчивому социально-экономическому развитию общества на основе экономики знаний» понимается как «переход к устойчивому социально-экономическому развитию общества на основе экономики пятого и шестого технологического уклада».

Список использованных источников:

1. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.

2. Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – Шадринск: Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008. – 295 с.

3. В.М. Полтерович «Кризис экономической теории» Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН “Неизвестная экономика” 1997 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ts1.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/d9702t/d9702t.htm

Багрецов Н.Д.,
зав. кафедрой «Экономика»
к.э.н, доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ МОЛОЧНО ПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

В классической и неклассической теории концептуальные основы выбора организационных форм предприятий АПК, базируются на эффективном использовании факторов производства (труд, земля, капитал), внутренней нормы прибыли (IRR). Исходя из условий равновесия, когда снижается эффективность хозяйствующих субъектов, в условиях рынка, должны запуститься механизмы изменения структуры собственности (интеграция), расширение или ликвидация предприятий с соответствующим перераспределением ресурсов в пользу наиболее эффективного их использования [1].

Теория экономических институтов, авторами которой являются Д. Норт, Р. Коуз, Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стиглиц, Л. Гурвиц, О. Уильямсон, Э. Остром, основывается на оценке взаимосвязи институтов, в том числе организационных форм и показателей экономического развития и благосостояния [2].

Глобальный финансовый кризис ещё раз подтвердил, что рынок не является универсальной моделью и что сложность современной экономики не даёт возможности анализировать только рынок, а остальным можно пренебречь.

В отечественной литературе, как правило, выделяют пять типов трансакционных издержек [Нестеренок А.М 2002 г.]%

- Издержки на поиск информации (поиск потребителя);
- Издержки оценки и контроля качества;
- Издержки ведения переговоров и заключение договоров;
- Издержки защиты прав собственности (составление контрактов);
- Издержки защиты от оппортунистического поведения (уклонение от выполнения контрактов).

С позиции институциональной теории, предприятие АПК есть совокупность контрактов и соглашений, и выбор организационно-правовых форм основан на теории прав собственности. Используя данный подход в анализе предприятий молочно-продуктового подкомплекса необходимо:

1. Определить главные типы трансакций и специфичность активов;
2. Выявить альтернативные институты управления трансакциями, как на рынке, так и в фирме (хозяйствующем субъекте);
3. Классифицировать трансакции по различным видам сделок (реализация товаров, приобретение материалов, услуг и т.д.);

4. Провести оценку эффективности альтернативных институтов управления (исходя из минимизации транзакционных издержек) и выбор наиболее эффективных организационно-правовых форм.

Главный тип трансакций в молочно-продуктовом подкомплексе связан с реализацией молока-сырья (в силу его специфичности). Для данного вида трансакций нет множества альтернативных форм их организации в силу специфичности товара и монопольного положения предприятий по переработке молока-сырья.

Но в связи с тем, что этот тип трансакций требует всё больше затрат, сельскохозяйственные предприятия интернализируют эти затраты, создавая подсобные производства по переработке молока-сырья и организуя сбытовую сеть молоко-продуктов (процессы интеграции и «вперёд» и «назад» не идут, по мнению автора, по причине высокой специфичности активов и низкой доходности бизнеса), либо ликвидируют это производство. Задачей данного исследования является разработка методологии выбора новых организационных форм, в том числе и нетрадиционных, в специфической отрасли АПК - молочно-продуктовом подкомплексе, с учётом внешних институциональных условий современной экономики и в зависимости от специфичности активов.

Значительным методологическим дополнением, внесённым институциалистами в неоклассический дискурс, где исходная организация – взаимодействие двух акторов, каждый из которых волен выбирать партнёра, является принципиально иной дискурс, предложенный Э. Остром, где акторы изначально привязаны друг к другу, круг их выбора ограничен (молочнопродуктовый подкомплекс).

В то время, как стандартная теория предсказывает, что решение коллективного использования собственности порождает стимулы для неэффективной эксплуатации (Г. Хардин «Трагедия общин»), Э. Остром считает, что в реальности сообщества получают более удовлетворительный результат в использовании коллективной собственности, чем это предсказывает теория и в первую очередь анализирует, какие условия или механизмы позволяют людям на практике добиваться эффективных результатов, на примере функционирования ирригационных систем.

Таким образом, О. Уильямсон изучает границы эффективного функционирования формальных правил по регулированию сделок, а Э. Остром концентрирует внимание на практике институциональных соглашений, возникающими там, где рынок не может, а государство не способно или не хочет заставить соблюдать формальные правила. В этом смысле работы О.Уильямсон и Э. Остром дополняют друг друга (оба получили Нобелевскую премию за 2009 год). Ключевой характеристикой трансакций является их специфичность. Основной вывод состоит в том, что чем выше трансакции, т.е. рыночные механизмы, дают сбой [1], то именно издержки рыночного механизма и приводят к изменению организационных форм, и тем дальше выбранная форма организаций будет от рыночной модели (Рисунок 1).

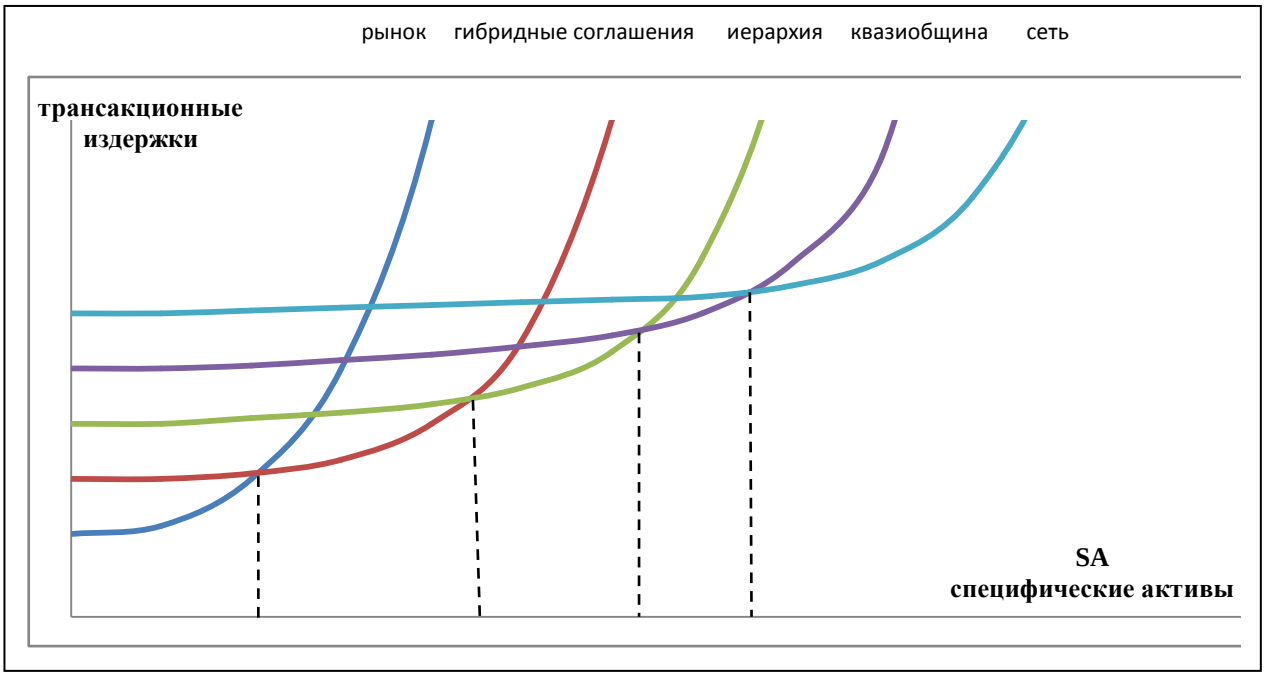


Рисунок 1 – Выбор способа организации
Используемый источник: Williamson Oliver 1996 The Mechanisms

В данную схему автор попытался внести нетрадиционные организационные формы общинного типа (квазиобщина), которые функционируют на базе предприятий с традиционной организационной формой и являются промежуточной силой, наряду с рынком и иерархией.

С ростом специфичности активов при совершении трансакций (больше k_1), сделки становятся более затратными, тогда превалируют контракты между экономическими агентами.

При высокой специфичности активов (больше k_2) трансакции на рынке или на основе гибридных соглашений (соглашения о закупочных ценах на молоко-сырьё между сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями по его промышленной переработке) необходимо интернализировать трансакции внутри интегрированных предприятий (иерархий) через создание *подсобного производства*.

При специфичности активов больше k_3 исключается возможность осуществления трансакций на рынке (точнее его отсутствие),где государство не может или не хочет, отрегулировать экономические отношения между сельхозтоваропроизводителями и переработчиками, что и способствует формированию общего экономического интереса и появлению новых нетрадиционныхорганизационных форм,третьей организационной формы,наряду с рынком и иерархией-«квазиобщины» а далее –сети.

Учитывая, что в институциональной методологии реализации издержек наличиствуют трансакционные, и производственные издержки, то важно знать как они влияют на выбор организационных форм в зависимости от специфичности активов с учётом совокупных издержек производства. В таком

случае можно использовать модель (рисунок 2), отражающую изменение трансакций и производственных издержек.

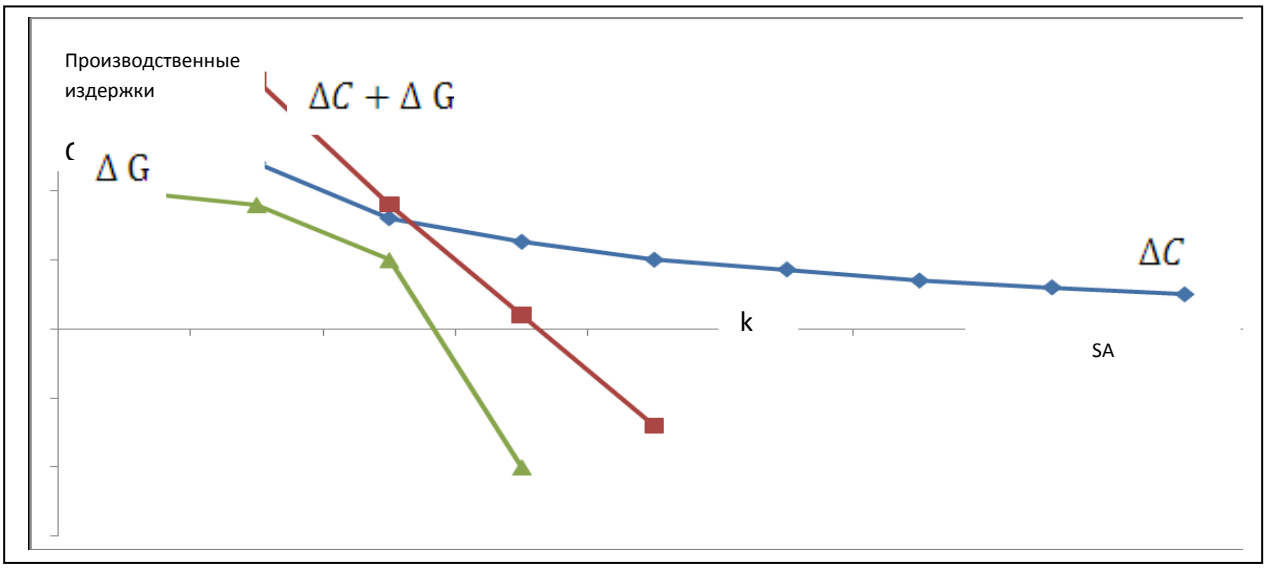


Рисунок 2 - Модель отражающая изменение трансакции и производственных издержек

Используемый источник: Williamson, Oliver E. 1985 The Mechanisms Institutions of Capitalism Nev York: The Free Press, P 93

В модели ΔC=Cp(k)-Cm(к) означает разность между производственными издержками полученных ресурсов внутри предприятия (p) и на рынке (m), являющиеся производными от специфичности активов (SA).

ΔG = Gp(k)-Gm(k), есть разница в издержках управления трансакциями внутри предприятия и на рынке;

$\Delta C + \Delta G$ – изменение комбинации производственных и трансакционных издержек по мере роста специфичности активов. Если специфичность активов не превышает уровень k, осуществлять трансакции на рынке предпочтительнее (с позиции минимизации производственных и трансакционных издержек) её организации внутри фирмы. Превышение уровня специфичности актива своего критического значения k означает, что выбор должен быть сделан в пользу трансакций внутри предприятия (т.е. необходимо создавать подсобные производства).

Итак, по мере роста специфичности ресурсов растут трансакционные издержки экономического агента, в связи с защитой его права на получение дохода от ресурса и возрастают стимулы к использованию вертикальной интеграции внутри предприятия в форме создания подсобного производства.

Когда неопределённость окружения, трансакции возрастают, издержки на преодоление этой неопределённости тоже растут (т.е. растут трансакции) роль ограниченной рациональности растёт, и вероятность оппортунистического поведения тоже растёт.

Почему сельскохозяйственные предприятия по производству молока-сырья ищут, развивают и используют такие организационные формы, которые снижают трансакции, внутреннюю интеграцию (подсобные производства),

«*квазиобщины*» (реализация общего интереса). Объяснением может служить работа Д. Норта [3], где он пишет: «….при наличии барьеров для вхождения и других монополистических ограничений, фирмы стремятся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, а так же сохранять малые размеры. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства».

Та или иная организационная форма в т. ч. и кластерная, может быть оценена исходя из её потенциальных возможностей, размера специализированного или специфического капитала, контроле над оппортунизмом участников. Особый интерес в данном контексте представляет новая организационная форма общинного типа «квазиобщина», (кластер), которая функционирует на основе локальных правил. Локальные правила должны включать в себя:

а) правила определения численности в группе;

б) правила для регулирования частного поведения в группе;

в) правила для регулирования взаимосвязи между участниками.

Необходим и механизм принуждения к их использованию, разработанного участниками на основе следующих принципов:

1) принцип единогласного принятия решений;
2) принцип имущественной принадлежности всех участников;
3) однородность интересов и правил участников;
4) принцип управления по целям и результатам;
5) наличие чётких границ участников.

Вместе с тем эффективное использование коллективной собственности может быть при условии готовности участников к кооперативным действиям, доверии, активной помощи государственных органов власти и местных органов самоуправления [4]. Экономическая неоднородность участников, в отличие от общины, значения не имеет. А общий экономический интерес, который мотивирует участников к взаимодействию, является некой «идеей правительницей», по Трубецкому Н.С., духовным стержнем, определяющим его жизнеспособность. Вокруг «идеи правительницы» формируется вера в те или иные стратегические цели и способы их достижения [5].

Экономические отношения между участниками строятся без возможности использования третьей силы, но участники стоят на страже применяемых ими правил, вырабатывают и поддерживают свои правила.

Следует отметить, что в современной экономике готовность к доверию и склонность к коллективным действиям – такие же значимые для экономистов черты человека, как рациональность и индивидуализм. Итак, задача эффективного управления общественными ресурсами может быть решена добровольными союзами участников на основе «общего интереса» («общей идеи правительницы») там, где ни рынок, ни государство не могут успешно решить этой задачи, по утверждению М. Аоки и Поланьи.

Особенности таких переходных отношений - в их устойчивости, что позволяет выделить их в отдельную организационную форму, равноправную

рынку и иерархии. Данную организационную форму можно рассматривать как трамплин для прыжка в «сеть».

Указанные выше формы могут существовать в молочно-продуктовом подкомплексе, только на основе фундаментальных (традиционных) моделей хозяйствующих субъектов, как дополнение к ним, играющие значительную роль в обеспечении эффективного функционирования и обеспечивают нахождение и развитие новых точек роста и формирования кластеров.

В заключении следует отметить, что развитие организационно-правовых форм в АПК РФ во многом зависит от государственной политики в области господдержки. В настоящее время назрела необходимость перехода от воспомоществования сельхозтоваропроизводителей в виде прямых и косвенных субсидий к государственному регулированию инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов на основе принципа: «субсидии в обмен на инвестиции», в формировании новых точек роста.

Список использованных источников:

1. Коуз Р.Г. Природа фирмы. // «Economica» (N. S. 1937 Vol. 4. Nov).
2. Кузьминов Я., Юдкевич М. За пределами рынка: институты управления трансакциями в сложном мире // Вопросы экономики. - 2010 г. - №1, с. 82-98.
3. Норта Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М: Начало. - 1997 г.-180с.
4. Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Подгорбунских П.Е. Развитие сельских подсобных производств – фактор повышения конкурентоспособности агропредприятий / Монография. – Курган: изд-во КГСХА, 2010. – 102 с.
5. Трубецкой Н.С. Мы и другие. // Русский мир: сборник М:, изд-во ЭКСМО; СПб; Terva Fantastica. - 2003 г., с. 756 – 790.

Артаментова О.А.,
к.э.н., доцент ФГБУ ВПО КГУ, г. Курган

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО РЕЖИМА

Проблемы, определяющие наблюдаемое торможение российской экономики, носят хронический характер, не могут быть решены быстро и простыми мерами. К прежним негативным факторам в экономике (сохранение сырьевой специализации, замедление темпов роста, высокий уровень инфляции, коррупция, отток капиталов) в настоящее время добавились внешние препятствия (санкции западных стран и США в связи с кризисом на Украине). Санкции представляют собой комплекс мер экономического и политического характера. Они нацелены на подавление деловой активности в

России, ограничение ее международных контактов и в конечном счете – на ухудшение социально-экономической ситуации в нашей стране.

Это предопределяет необходимость повышения роли внутреннего рынка и активизации внутренних механизмов формирования и использования интеллектуального потенциала страны.

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

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

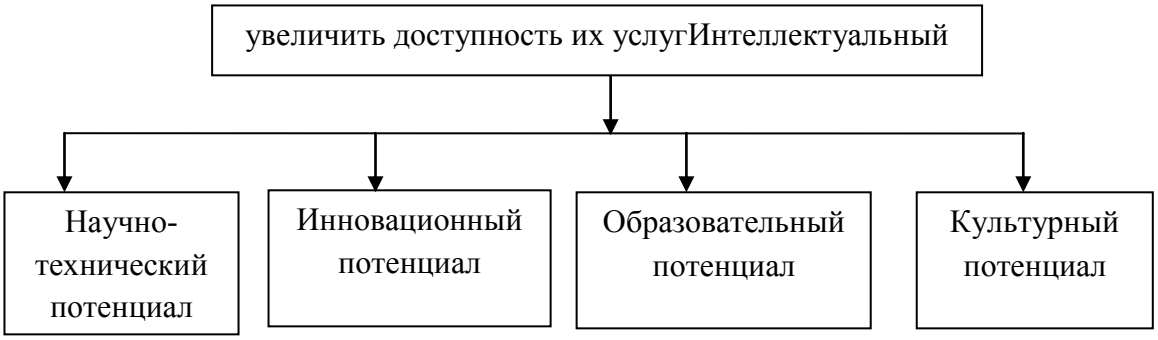


Рисунок 1 – Структура интеллектуального потенциала

Каждый потенциал является комплексом разнообразных элементов.

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

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

Носителем интеллектуального потенциала в значительной степени является население региона. В целом российское население имеет высокий уровень образованности и является по этому показателю

конкурентоспособным. Согласно международной стандартной классификации образования (МСКО) среди россиян в возрасте 25-64 лет свыше половины (55%) имеют третичное образование (среднее профессиональное и высшее профессиональное). Это на 9 процентных пунктов больше, чем у Канады, и вдвое – по сравнению с Германией и Францией [1].

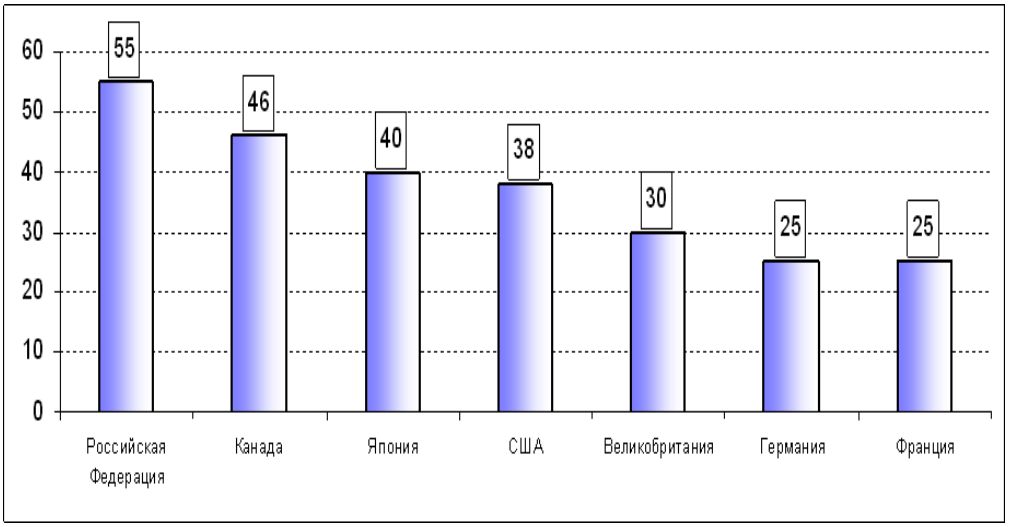


Рисунок 2 – Доля лиц в возрасте от 25 до 64 лет с третичным образованием в России и странах мира (2005г.), %

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

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

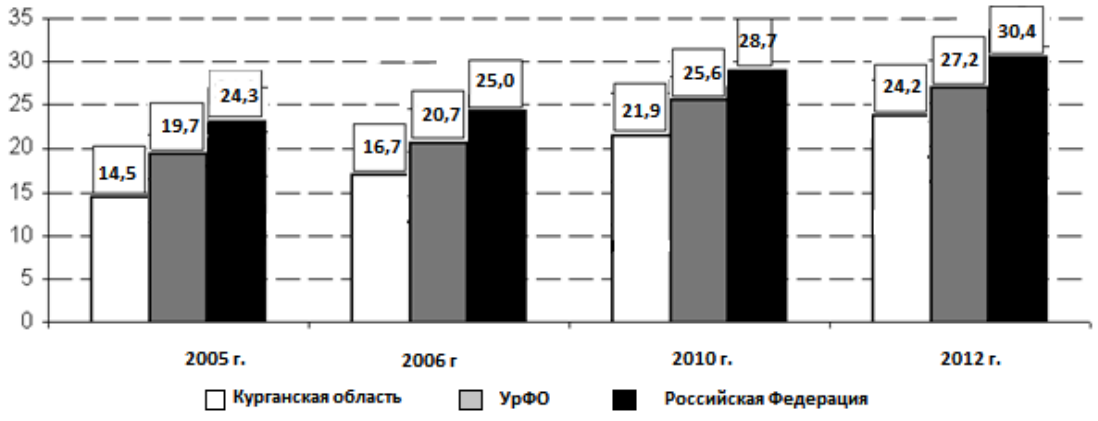


Рисунок 3 - Доля населения, имеющего высшее образование, в % от занятого населения

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1) региональные органы власти совместно с ведущими предприятиями и вузами региона должны определять приоритетные направления развития экономики региона с учетом его особенностей (состояние промышленности, сельского хозяйства, демографическая ситуация, образовательная база и другие);

2) существенное повышение роли высшей школы как источника формирования современных знаний и повышения качества кадрового потенциала;

3) усиление интеграции производства, науки и высшего образования в регионе;

4) активное участие вузов в разработке и реализации инновационных проектов, в доведении поисковых и прикладных работ до конечных результатов;

5) создание системы непрерывного образования в целях приобретения новых знаний и более успешной реализации их на практике;

6) широкое вовлечение студентов в инновационную деятельность через учебный процесс, производственную практику, научно-исследовательскую работу и более весомое их поощрение (повышенные стипендии, внебюджетные средства, моральное поощрение).

Высшая школа должна стать «точкой роста» интеллектуального потенциала региона для подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов в условиях инновационной экономики и серьезных вызовов экономическому развитию страны.

Список использованных источников

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

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

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

Аймурзинов М.С.,
к.э.н., доцент Костанайского социально-технического университета
им. академика З. Алдамжар, Республика Казахстан

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АПК В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Система ресурсного обеспечения АПК является составной частью общей системы воспроизводства сельскохозяйственной продукции, которая получила производственно-хозяйственное оформление в виде агропромышленного комплекса.

Следует отметить, что всякая система функционирует в среде, которую составляют внешние по отношению к ней условия, находящиеся вне контроля тех, кто разрабатывает систему и действует в ней. С другой стороны, эти факторы не являются нейтральными по отношению к системе, оказывают на неё определенное влияние. С учетом данного положения и рассматривая систему ресурсного обеспечения как объект исследования, целесообразно выделить макро-, мезо- и микросреду развития и функционирования системы ресурсного обеспечения регионального АПК [1].

Макросреду образуют факторы, действующие на общегосударственном уровне (макрофакторы), такие как обязательные к исполнению государственные нормативно-правовые акты, состояние экономики страны в целом и государственного бюджета, макроэкономические процессы, например, уровень и темпы инфляции, уровень и динамика межотраслевого ценового диспаритета, собираемость налогов, платежеспособность государства и т.п.

Мезосреду образуют факторы, действующие на региональном уровне. К ним относятся властные полномочия, которыми обладают законодательные и исполнительные органы управления региона (областная, городская.районная администрация и т.п.), система местного налогообложения, развитость и экономическое положение региональных финансово-кредитных и страховых организаций, структура местного бюджета и др.

Микросреда - это совокупность условий, в которых непосредственно развивается и функционирует система материально-технического снабжения АПК. К ним в первую очередь следует отнести наличие или отсутствие конкурентов из других подсистем производственного агросервиса (агрохимических, автранспортных предприятий), которые, выполняют или потенциально могут выполнить снабженческие, ремонтно-технические, транспортные услуги для сельских товаропроизводителей. Могут быть и другие факторы, скажем, развитость и состояние дорожной сети.

Эти и подобные им факторы в количественной или качественной их интерпретации мы рассматриваем как входные параметры системы ресурсного обеспеченияАПК, воздействующие на те или иные её элементы. Таким параметром может быть, скажем, размер дотаций сельхозтоваропроизводителям из республиканского бюджета. Они определяют

способность сельхозтоваропроизводителей закупать материально-технические ресурсы, а следовательно и экономическое положение предприятий агроснаба.

Но не только окружающая среда воздействует на систему, но и система в свою очередь может оказывать влияние на окружающую среду. Это влияние характеризуется значениями различных параметров системы. Применительно к системе ресурсного обеспечения АПК основными параметрами правомерно считать объем производства, стоимость и качество сельскохозяйственной продукции. На эти параметры существенно влияют качество и стоимость ресурсного и ремонтно-технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Взаимовлияние системы и внешней среды, её осмысление в преломлении к современной ситуации в сельском хозяйстве и в народном хозяйстве в целом дают возможность сформулировать важный методологический принцип развития системы ресурсного обеспечения сельского хозяйства. Он заключаются в том, что для скорейшего становления этой системы необходимо адаптировать её к условиям внешней среды, причем таким образом, чтобы максимально облегчить достижение конечной и промежуточной целей. Есть основания полагать, что в современных экономических условиях (ценовой диспаритет, взаимные неплатежи, жесткий налоговый пресс, высокая цена кредитов и страхования и др.) одной из наиболее перспективных форм развития системы ресурсного обеспечения АПК является ее вхождение в состав региональных, а возможно, и межрегиональных финансово-промышленных групп.

В общем случае, в системе ресурсного обеспечения сельского хозяйства можно выделить две подсистемы: ресурсопотребляющую и ресурсообеспечивающую.

Элементами ресурсопотребляющей подсистемы являются непосредственные производители натуральной и переработанной сельскохозяйственной продукции, предприятия и организации по её сбыту (фирменные магазины сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, оптовые продовольственные рынки со своей инфраструктурой, самостоятельные, не входящие в состав этой инфраструктуры, базы и склады сельхозпродукции и др.).

Элементами ресурсообеспечивающей подсистемы являются предприятия и организации по производству и доведению до потребителей материально-технических ресурсов, по производству ремонтно-технических услуг (техническому обслуживанию и ремонту машин и их составных частей).

Ресурсопотребляющая подсистема должна рассматриваться как ведущая, базовая подсистема, а ресурсообеспечивающая – как инфраструктурная, обслуживающая подсистема материально-технического обеспечения сельского хозяйства.

Включение в систему ресурсного обеспечения сельского хозяйства не только производителей, но и потребителей ресурсов и услуг принципиально важно, как с точки зрения методологии исследования, так и прикладных его результатов. От того будет или не будет это сделано зависит выбор целей

функционирования ресурсосберегающей подсистемы, возможность обеспечить тесную интеграцию обслуживающих предприятий с сельскими товаропроизводителями, а следовательно, эффективное функционирование воспроизводственной системы в целом, высокие, конечные результаты.

Если в сферу материально-технического обеспечения сельского хозяйства не будут введены потребители ресурсов и услуг, то велика вероятность того, что фактической конечной целью её функционирования станет максимизация прибыли и рентабельности производителей и поставщиков, а не упомянутая выше стратегическая цель функционирования АПК. Причем, максимизация прибыли снабженческих и ремонтно-технических предприятий будет достигаться не за счет мобилизации внутренних резервов повышения эффективности их деятельности, а наиболее легким путем: за счет взвинчивания цен и тарифов на продаваемые сельским товаропроизводителям ресурсы и услуги. Улучшение и удешевление ресурсного и ремонтно-технического обслуживания сельских товаропроизводителей и достижение высоких конечных результатов общей системы воспроизводства сельскохозяйственной продукции отойдет на второй план, займет подчиненное положение по отношению к названной цели [2].

Если исходить из того, что стратегическая цель функционирования АПК заключается в обеспечении населения страны основными видами продовольствия по доступным ценам и высокого качества, то ведущая цель системы ресурсного обеспечения, как и ресурсообеспечивающей её подсистемы, может быть сформулирована следующим образом: обеспечение высокого качества при минимальной возможной стоимости ресурсного и ремонтно-технического обслуживания сельхозтоваропроизводителей и других участников производства сельскохозяйственной продукции.

Цели ресурсного обеспечения села реализуются через функции субъектов ресурсообеспечивающей подсистемы. Основные из них следующие: восстановление и поддержание на нормативном уровне работоспособности машинного парка всех сельскохозяйственных предприятий; обеспечение сельских товаропроизводителей, других участников воспроизводственного процесса материально-техническими ресурсами, включая их доставку потребителям автомобильными и другими видами транспорта; совершенствование технико-экономических и экологических характеристик ресурсов - как средств, так и предметов труда; сбалансированное с потребностями ресурсопотребляющей подсистемы воспроизводство собственных производительных сил (средств производства и рабочей силы) снабженческих, ремонтно-технических и других агросервисных предприятий и организаций.

Система целевых установок, их иерархия является опорным условием выработки экономической стратегии развития системы ресурсного обеспечения АПК: стратегия должна быть строго ориентирована на то, чтобы количественные и качественные характеристики системы в максимальной степени способствовали достижению целей её функционирования.

Важно подчеркнуть, что здесь под стратегией понимается не реализация решений, не сама деятельность как таковая, а лишь правила, алгоритм принятия решений, которые обеспечат достижение поставленной цели. Правила могут быть выражены в различных формах, например, в виде процедуры (этапов и методов) достижения поставленной цели, в виде статистической или динамической модели системы или её составной части.

Ведущий принцип выбора критериев эффективности функционирования системы ресурсного обеспечения АПК заключается в том, что в качестве таких критериев нужно выбирать показатели, которые отражают не промежуточные, а конечные цели системы.

Практический опыт и осмысление точек зрения других исследователей дают основание считать, что развитие системы ресурсного обеспечения сельского хозяйства и её адаптация к рыночным условиям должны быть ориентированы в следующих направлениях:

– совершенствование организационных структур, форм и методов производства и управления, формирования хозяйственного механизма;

- развития организационно-правовых форм снабженческих и ремонтно-технических предприятий и организаций АПК;
- экономической интеграции сферы материально-технического обеспечения с непосредственными производителями натуральной и переработанной сельскохозяйственной продукции;
- разработки нормативно-правовой базы и механизма государственного регулирования деятельности снабженческих и ремонтно-технических предприятий и организаций и экономических отношений в системе материально-технического обеспечения сельского хозяйства;
- создания механизма воспроизводства производительных сил ресурсообеспечивающей подсистемы материально-технического обеспечения сельского хозяйства.

Список использованных источников:

1. Баймухамедова Г. С. Материально-техническое обеспечение АПК в условиях рынка : монография. Костанай : Печатный двор, 2001. 146 с.
2. Баймухамедова Г. С. Проблемы формирования рынка материально-технических средств для сельского хозяйства // Исследования, результаты : науч. журн. КазНАУ. 2002. № 4.

Анохина А.В.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ 1С

Выбор информационной системы для автоматизации управленческого учета организации зависит от ее потребностей. Крупные предприятия, которым

необходима полная и подробная информация, внедряют дорогие ERP-системы, небольшие же компании для этих целей часто используют Excel. Вместе с тем очень многие компании ведут управленческий учет с помощью бухгалтерских систем.

Постановка управленческого учета – один из важных стимулов для развития бизнеса, поскольку выявляет основные преимущества и недостатки ведения дел, определяет пути оптимизации администрирования и способствует эффективной деятельности предприятия. Эффективная работа управленческого учета в программе 1С заключается в возможности отслеживать ситуацию в режиме реального времени, в простой и доступной форме оперативно реагировать при принятии стратегических решений. Постановка управленческого учета является надежным фундаментом для успешного развития бизнеса организации. Самой распространенной в России учетной программой для ведения управленческого учета является «1С: Бухгалтерия»

Можно выделить три основных варианта сбора и обработки информации в программе «1С», характерные для работы в любых учетных системах:

1) Данные управленческого и бухгалтерского учета собираются и вносятся в соответствующие базы отдельно. Никаких проблем с сопоставлением информационных баз не возникает, поскольку в этом нет необходимости. Однако этот вариант очень трудоемок.

2) Данные управленческого учета получают путем преобразования данных бухгалтерского учета. Но полностью автоматизированный перенос данных вряд ли возможен, поскольку бухгалтерскую информацию необходимо дополнять. Например, отгрузка собранного компанией компьютера может отражаться в бухучете как отгрузка комплектующих, а сборка их в цельную модель — как отдельная услуга. В то же время в управленческом учете отгрузка компьютера может отражаться как ряд операций (перемещение комплектующих на сборку, сборка, отгрузка единицы продукции). Поэтому такие операции проще отражать в бухгалтерском и управленческом учете раздельно.

3) Данные бухгалтерского учета получают из данных управленческого учета. При этом операции, связанные с основной деятельностью (закупки, продажи, производство), чаще всего выгружаются из управленческой базы в бухгалтерскую. Ведется также параллельный раздельный учет операций, которые в бухгалтерском и управленческом учете различаются по содержанию. Этот способ самый технологичный. Однако поскольку данные управленческого учета заносятся в базу, как правило, непосредственными исполнителями или экономистами, а потом автоматически переносятся в бухгалтерскую базу, то бухгалтерия может потерять контроль над учетным процессом. Чтобы этого не произошло, обычно автоматизируются наиболее типичные операции, а учет остальных ведет бухгалтерия.

Наше исследование показало, что пользователи учетных модулей «1С» чаще всего применяют первый вариант. Это, в частности, связано с тем, что бухгалтеры средних и мелких организаций, как правило, не хотят брать на себя дополнительную нагрузку и ответственность по ведению управленческого

учета и в то же время выступают против вмешательства в их сферу деятельности других сотрудников. В таких организациях управленческим учетом занимается непосредственно финансовый директор (иногда руководитель предприятия) или же независимый от бухгалтерии отдел, например планово-экономический. Кроме того, управленческий учет и бюджетирование часто не поставлены как управленческие технологии и за принятие решений отвечают один-два человека, которые и являются потребителями финансовой информации, а сама информация четко делится на «черную» и «белую». В таких компаниях не возникает потребности в комплексных системах автоматизации, поэтому для ведения управленческого учета используется параллельная база в программе «1С: Бухгалтерия».

С ростом бизнеса и повышением квалификации управленческих кадров компании отказываются от упрощенного подхода, предпочитая полностью автоматизировать трансформацию данных, то есть переходят ко второму или третьему вариантам. Обычно при этом повышается и прозрачность бизнеса.

При втором и третьем вариантах рабочий план счетов, на основании которого ведется управленческий учет, строится аналогично плану счетов бухгалтерского учета с использованием дополнительных аналитических признаков или субсчетов для учета операций в управленческом учете. В такой ситуации вводить основную массу данных можно однократно, а затем путем выборки по аналитическому признаку или субсчетам создавать требуемые управленческие и бухгалтерские отчеты.

Методика управленческого учета существенно отличается от методики бухгалтерского. Если вести управленческий учет непосредственно в тиражной версии «1С: Бухгалтерия» параллельно с бухгалтерским и налоговым учетом, то программу придется слишком часто перенастраивать после обновлений, связанных с изменением законодательства. Поэтому более эффективным стало ведение управленческого учета в специализированной системе, разработанной на базе «1С: Предприятие». Чтобы учетная система стала комплексным инструментом сбора и анализа управленческой информации о деятельности организации, необходима ее доработка: сопоставление справочников управленческого и бухгалтерского учета, разработка аналитик, настройка и т. д. Для этого потребуются дополнительные финансовые и затраты.

Рассмотрим различия между тремя способами получения управленческой информации на примере (Таблица 1).

Таблица 1 - Пример учета хозяйственной операции в «1С: Бухгалтерия»

Описание операции	Способы получения управленческой информации		
	I вариант	II вариант	III вариант
Постановка на учет основного средства	Основное средство учитывается в базе бухгалтерского учета, заполняется карточка основного средства, где указываются срок эксплуатации, дата	Принципиально не отличается от первого варианта.	При переносе данных из управленческого учета в бухгалтерский придется заполнять поля карточки

	постановки на учет, стоимость покупки и т. д. Затем поля карточки, которые будут одинаковыми для обоих типов учета (инвентарный номер, название, материально ответственное лицо, место эксплуатации, тип основного средства), копируются в параллельную базу. Остальные поля, необходимые для ведения управленческого учета (срок амортизации, стоимость основного средства, статья затрат и т. д.), заполняются вручную. При бухгалтерском учете основного средства в соответствующих документах отражается стандартный набор операций: ввод в эксплуатацию, передача основного средства, перемещение, поступление, списание. На основе этих документов в «1С: Бухгалтерия» автоматически формируются бухгалтерские проводки. В управленческом учете могут отражаться иные операции, поэтому проводки делаются вручную.		основного средства, необходимые для бухгалтерии. Кроме того, поскольку учет основных средств в управленческом учете ведется в форме двойной записи, в бухгалтерскую базу информацию о них также придется импортировать в виде проводок. Учитывать основные средства в бухгалтерской базе также придется с помощью проводок, а это трудоемко. Поэтому при большом количестве основных средств имеет смысл доработать программу так, чтобы можно было автоматически трансформировать проводки управленческого учета в документы бухгалтерского.
Регистрация выписки о состоянии счета	Выписка регистрируется в бухгалтерском учете по стандартным правилам и копируется (автоматически или вручную) в базу управленческого учета.	Информация о состоянии счетов поступает в бухгалтерию, как правило, оперативно. В управленческую базу данные можно просто импортировать. При излишней	Допустим, клиент заплатил аванс за отгруженный товар и бухгалтер внес в управленческую базу проводку: Дебет 51 Кредит 62. Для целей управленческого учета неважно,
		детализации бухгалтерской	имеет место аванс или оплата. Для

		информации детализированная проводка «сворачивается». Например, для бухгалтерии важно разделение на «оплату» (счет 62.1) и «авансы» (счет 62.2). В управленческом учете подобное разделение в отдельных случаях неважно, поэтому такие проводки можно автоматически объединить.	целей же бухгалтерского учета, напротив, необходимо четкое разделение на аванс и оплату. Поэтому автоматически трансформировать проводку из управленческого учета в бухгалтерский не получится. Чтобы решить эту проблему, необходимо предусмотреть возможность проставления типа платежа в электронном документе в управленческом учете.

Исследование показало, что организация управленческого учета на основе программы «1С: Бухгалтерия» подходит организациям, у которых требования к управлению и анализу данных о своей деятельности невысоки. К ним относятся небольшие и средние предприятия или же отделения крупных корпораций, управленческие функции в которых осуществляются главным образом из «центра». Эта система в большей степени отвечает интересам бухгалтеров, а не руководителей, в том числе финансовых директоров. Поэтому для получения информации о деятельности компании необходимы дополнительные модули «1С: Предприятие» и может потребоваться их доработка с учетом требований менеджеров.

Хотя ведение управленческого учета в «1С» - наиболее простой и экономный способ организации управленческого учета, как с финансовой точки зрения, так и с точки зрения трудозатрат, все равно он потребует от предприятия дополнительных ресурсов.

После автоматизации управленческого учета количество функций у рядовых сотрудников увеличивается. Если раньше работник склада только принимал или отпускал товар, то сейчас он принимает деньги, проверяет карточку клиента и историю платежей. Отдел продаж продает услуги и выписывает акты об их оказании. С помощью автоматизации управленческого учета документооборот на предприятии упорядочен. «1С» единая для всех подразделений учетная система.

Список использованных источников:

1. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01".
2. Брага В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Финстатинформ, 2012. – 231с.

Баталов Ю.В.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории
Восточно-Казахстанского государственного технического университета имени
Д. Серикбаева, г. Усть-Касменогорск, Казахстан

ПРЕДПОСЫЛКИ ТРЕТЬЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ

В Послании Главы Республики Казахстан Нурсултана Абишевича Назарбаева «Стратегия 2050 - новый политический курс состоявшегося государства.», получившего дальнейшее краткое название «Казахстан - 2050» указано на десять глобальных вызовов XXI века, среди которых он обратил внимание на Третью индустриальную революцию:

- «... человечество находится на пороге Третьей индустриальной революции, которая меняет само понятие производства. Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее.

Цифровые и нанотехнологии, робототехника, регенеративная медицина и многие достижения науки станут обыденной реальностью, трансформировав не только окружающую среду, но и) самого человека. Мы должны быть активными участниками этих процессов».

5 сентября 2012 года с интерактивной лекции перед студентами Назарбаев Университета «Казахстан на пути к обществу знаний». Глава РК обратил внимание, что мы движемся к постиндустриальному миру, в котором правит триада «образование - наука - инновации».

Столь пристальное внимание Президента РК к происходящим переменам в экономике совершенно не случайно. Происходят быстрые и кардинальные изменения в технологической структуре современной экономики.

Третья индустриальная революция, о которой говорит Президент, - это по существу формирующийся шестой и активно развивающийся пятый технологический уклады, для производства продукции которых в значительной мере присущи новые знания научного характера.

Из множества основных факторов производства следует обратить внимание на следующие основные группы:

1 - природные ресурсы (земля);

2 - труд человека, который в свою очередь делится па физический труд и интеллектуальный труд.

Степень участия этих факторов (природных ресурсов, физического и интеллектуально труда) в производстве продукции разных технологических укладов различна.

Так, для группы 1, 2 и 3 технологических укладов, производство которых основывается на использовании ручных орудий труда и машинной техники, требующих активного участия физического труда, продукцией которых являются переработка природных ресурсов - доля интеллектуального труда мала, она составляет около 10% (физический труд - 3%, и природные ресурсы - 60%).

4-ый технологический уклад характеризуется тем, что достигнутый уровень знаний сделал возможным создание технологий получения первых уже искусственных металлических (нержавеющие стати) и неметаллических (пластмассы, полимеры, пластики, резины) веществ. Часть промышленных продуктов стала изготавливаться полностью из искусственных материалов (автомобильные шины из синтетического каучука, уплотнители, пластиковые трубы). Возросла точность обработки материалов, недоступная при ручном труде. Поэтому потребовалось и стало возможным создание автоматических станков механического действия, автоматизированных линий и производств. Доля интеллектуального труда возрастает до 30%, доля физического труда сокращается до 20%, но природные ресурсы остаются основными - до 50%.. Продукция этого уклада остается крупногабаритной, материале и - энергоемкой: автомобили, двигатели внутреннего сгорания, гусеничные и специальные самоходные машины, продукция цветной металлургия.

5-ый технологический уклад отличается изобретением технологий изменения монокристаллической структуры вещества, что привело к появлению новых неизвестных веществ (кремниевые пленки, композиты, жаропрочные пластики и т.д.), тем самым все более отдаляясь по характеру проявляемых свойств от естественной природы. Например, использование полупроводниковых соединений, выращенных в виде монокристаллических пленок толщиной до одного микрометра (микрон) позволяет создавать вычислительные машины (компьютеры), т.е. дает возможность получать такие новые свойства вещества, как хранение, обработка и передача информации. Стало возможным производство микроэлектронных компонентов: резисторов, диодов, конденсаторов, транзисторов, которые легли в основу продукции нового 5-го технологического уклада – микроэлектроника, компьютеры. Создаются самонастраивающиеся автоматические машины с электронным управлением, человек становится контролером производственного процесса и оставляет за собой функцию сборки машин. Доля интеллектуального труда в 5-ом технологическом укладе возрастает до 70%, физический труд сокращается до 10%, а природные ресурсы - до 20%.

6-ой технологический уклад использует технологии; способные осуществлять обработку вещества на уровне молекул и атомов. Такие технологии делают очевидными следующие выводы:

1) поскольку человек не может манипулировать наночастицами вещества, он должен будет объективно выйти как из процесса обработки

вещества, так и из процесса изготовления машин, способных манипулировать наночастицами. полностью автоматизировав оба эти процесса и создав самовоспроизводящие машины. Это будет наивысшая из известных человеку ступеней развития машинного способа производства и автоматизации производственного процесса.

2) для производства «наноматериалов», «нанопродуктов» и «наномашин» потребуется крайне малое количество вещества и энергии, измеряемое теперь не тоннами, килограммами и граммами, а количеством молекул и атомов (десятками, сотнями и тысячами). Это предопределит еще больший отрыв «искусственного» характера «промышленного продукта», от природных.

3) производство из массового будет трансформироваться в индивидуализированное, ориентированное на индивидуальные потребности человека.

Уже сейчас в опытных образцах есть системы «нанокомпьютер - наноманипулятор», позволяющие организовать сборочные автоматизированные комплексы, способные собирать любые индивидуальные макроскопические объекты по заранее снятой либо разработанной трехмерной сетке расположение атомов в неограниченном количестве. Основной продукцией этого цикла будет нанопродукция (наноэлектроника, наноматериалы).

Значение фактора «интеллектуальный труд» увеличится и будет приближаться практически к 95-100%. Поскольку количество вещества, природных ресурсов, необходимого для производства нанопродукции будет измеряться молекулами и атомами, значение фактора «природные ресурсы» будут приближаться к 2,5-5% . Непосредственное «ручное» участие человека в производстве нанопродукции будет невелико (практически исключено) поскольку руки человека не могут манипулировать атомами и молекулами. На данном этапе человек будет вынужден передать машинной техники еще одну дополнительную функцию - функцию сборки машины. На этой основе производственной процесс будет практически на 100% автоматизирован. Появятся самопроизводящие машины с биоэлектронным управлением. Степень участия физического труда будет ничтожно мала.

Таким образом, по мере эволюции промышленной продукции происходит замещение участия факторов «природные ресурсы» и «физический труд» участием фактора «интеллектуальный труд». «Интеллектуальный труд» становится определяющим в производстве и формировании себестоимости «промышленной продукции 5-го и 6-го технологических укладов. Например, в себестоимости сотовых телефонов он составляет 95%, а компьютеров - 75-80%.

Особенности структуры себестоимости производимой продукции в технологических укладах определяет и формирование элементов (субъектов) экономики. В 1-ом, 2-ом и 3-ем технологических укладах в производстве продукции этих укладов преобладает «природный капитал» - около 60%. Поэтому для производства такой продукции регион объективно должен располагать запасами соответствующих полезных ископаемых: например, металлургические комбинаты строились вблизи мест добычи металлической

руды и угля. На территориях, которые не имели полезных ископаемых такие материало- и энергоемкие производства не создавались.

Доля человеческого капитала составляла меньшую часть (около 40%). При этом для производства продукции был необходим преимущественно физический труд, поэтому человеческий капитал мог иметь существенно более низкую квалификацию, чем тот, который, например, требуется в настоящее время для микроэлектроники и нанопродукции. В большинстве производств выгодно было использование даже человека с начальным школьным образованием или даже вовсе без него: известны случаи использования детского труда. Например, рабочий-станочник вплоть до первой четверти 20 века получал необходимые навыки на производстве. При производстве продукции 4-го технологического уклада увеличивается доля интеллектуального труда - до 30%,: 20% - «физический труд», и 50% - «природный капитал»).

Несмотря на небольшое снижение природного капитала (с 60% до 50%) его роль при выборе места размещения производства оставаться определяющей. «Промышленные комплексы создаются вблизи мест добычи полезных ископаемых - химические комбинаты и нефтеперерабатывающие заводы строятся вблизи мост добычи нефти, предприятия тяжелого машиностроения – вблизи металлургических комбинатов и мест добычи металлической руды и т.д. При этом на данном этапе повышаются требования к качеству человеческого капитала:

- требуются более квалифицированные, чем в 1, 2, 3 технологических укладах, кадры, с более высоким уровнем образования (средним и даже высшим профессиональным), требуется более развитая наука. Поэтому в структуре внутренних возможностей регионов не только увеличивается доля человеческого капитала (до 50%), но увеличивается и требования к его качеству.

Для организации производства продукции 5-го и 6-го технологических укладов в структуре внутренних возможностей регионов должен преобладать «человеческий капитал: (80% – 5-ый ТУ и около 97% - 6-ой ТУ). Доли «природного капитала» существенно сокращается (до 20% в 5-ом ТУ и 3% в 6-ом ТУ)

При этом в данных технологических укладах требования к качеству человеческого капитала возрастают еще более существенно. В таких производствах невозможно использовать не только человека со школьным образованием, по зачастую и со средним специальным образованием. Человек должен быть приобщен к высшему уровню научных знаний, количество которых в этот период многократно увеличивается. Поэтому для организации производства продукции 5-го и 6-го технологических укладов необходимо иметь высокий научный потенциал, характеризоваться высокими показателями развитии человеческого капитала, иметь хорошую базу подготовки специалистов высшей квалификации.

Но означает ли это, что в регионах с низким показателем развития науки и «человеческого капитала» отсутствуют предпосылки для формирования

производства продукции 5-го и 6-го технологических укладов? Ответ может быть один: низкое качество «человеческого капитала? и науки в регионе не может свидетельствовать о том, что в этом регионе отсутствуют возможности для формирования промышленного комплекса 5-го и 6-го технологических производств. Например, Южная Корея в 1963 г. производила ВВП на душу населения 100 долларов США при практическом отсутствии промышленности, а в 2009 году ВВП па душу населения вырос в 278 раз и составил 27800 долларов США. Она входит в тройку мировых лидеров по производству потребительской электроники, автомобилей (5,4% мирового рынка), судов (59% мирового рынка) и интегральных схем (14% мирового рынка). Малайзия в 1969 году производила ВВП на душу населения - 80 долларов США, промышленность практически отсутствует. В 2009 году ВВП на душу населения составил 14081 доллар США. Рост в 176 раз. Входит в число мировых лидеров по производству чипов (первое место в мире) и бытовой техники.

Формирование 5-го и 6-го технологических укладов расширяет возможности решения задач I повышения благосостояния и качества жизни, охраны окружающей среды. Опережающее освоение базовых технологий новых технологических укладов дает шанс отставшим странам в посткризисный период претендовать на улучшение позиций в глобальной конкурентоспособности. Эти страны в меньшей степени отягощены избыточными мощностями устаревших укладов, поэтому для них открываются возможности опережающего экономического роста. Это относится и к Казахстану.

Согласно ряду источников в США на долю третьего технологического уклада приходится 15%, четвертого - 20%, пятого - 60%, шестого - 5% В странах, входящих в Таможенный союз:

1. Российская экономика представлена: 3-ий технологический уклад – 40%, 4-ый –50%, 5-ый – 10%, шестой – 0%.

2. В Белоруссии третий и четвертый технологические уклады составляют 79%, пятый технологический уклад – 5,2%.

3. В экономике Казахстана доля 3-его технологического уклада около 65%, 4-го около 35%, 5-го около 1%. При этом основной линией развития остается наращивание 4-го технологического уклада. Так, в последние годы инвестиции в этот уклад промышленности достигают почти 60%, а пятого – менее %.

Возможные основные направления развития пятого технологического уклада Казахстана в производстве продукции: полупроводниковые материалы, комплектующие изделия электроники, оптоэлектроника, средства связи, вычислительная техника, информационно-измерительные устройства: научные приборы, лазерная техника, особо чистые вещества, материалы с заданными свойствами, биотехнологии.

Важная линия развития – создание предпосылок для опережающего становления производств шестого технологического уклада. Для этого имеются необходимые материально-технические предпосылки: современные

коммуникации, биотехнологии, космические технологии, нанотехнологии, развитие науки, образования, в том числе высшего технического. Это обстоятельство вызывает необходимость разработки адекватных концептуально-методологических подходов при подготовке специалистов инженерного профиля.

При формировании образовательных моделей технических специалистов, способных реализовать себя в различных видах профессиональной деятельности в условиях формирования пятого и шестого технологических укладов можно было бы использовать понятие жизненного цикла искусственной технической системы в виде наукоемкой продукции, т.е. продукции, которая создается на основе инновационных научно-технических идей и подлежит сбыту в качестве товара. Ею может быть научная идея, научные методы, методики, программный продукт, «ноу-хау», рецептура, конструкции, технология и даже утилизация снятой с эксплуатации продукции, которые могут приобретать форму товара и трансформироваться в жизненный цикл товара, если они выходят на рынок и становятся предметом купли-продажи.

Замена типов наукоемкой продукции другой, созданной на более совершенной научной основе означает, по существу, замену всего цикла фундаментальных и прикладных исследований, производства и эксплуатации, что объективно должно привести к смене модели общественной организации труда (например, переход к постиндустриальному обществу, основанному на экономике знаний). Это, в свою очередь, ведет к необходимости своевременных качественных изменам в системе содержательной подготовки соответствующих специалистов. Существенные задержки на начальных этапах (стадиях) материализации научных знаний, вызванные использованием недостаточно научно подготовленных выпускников техническими вузами, могут не только существенно замедлить сроки освоения новевшей продукции, но и увеличить сроки создания ее новых типов.

Составной частью программы при подготовке специалистов технического профиля должай стать маркетинг как система взглядов при решении задач разработки, производства, продажи) и послепродажного обслуживания товарной продукция. Это будет способствовать ускоренное переходу от массового производства продукция к эпохе сбыта, для которой характерна быстрая дифференциация продукции ориентирующей производство на поиск индивидуального потребителя, формированию ниш на рынке посредством системы маркетинга. В этом случае будет подготовлена основа для перехода к постиндустриальному обществу, в котором процесс расширенной воспроизводства приобретает форму инновационного экономического развития.

Каждый новый цикл такого воспроизводства сопровождается .внедрением в производство научно-технических нововведений, повышающих уровень его эффективности, т.е. каждый новый цикл воспроизводства начинается производством, перешедшим па более высокую ступень своего развития. Этим обеспечивается затем более высокий уровень развивающихся

потребностей общества. Традиционные фазы воспроизводства – производство, распределение, обмен и потреблен™ дополняются допроизводствевной фазой – фазой научной подготовки производства, основанной, как правило, на результатах маркетинговых исследований.

Методологическая ориентация при подготовке специалистов на маркетинг как систему взглядов при решении задач разработки, производства и послепродажного обслуживания товарной продукции вызвана еще и тем, что продолжительность жизненного цикла продукции как товара связана со степенью устойчивости его научно-технического уровня. Научно-технический уровень товара обусловливается новизной научного принципа, заложенного в основу его создания, техническим уровнем конструкторских решений, технологии производства, используемых материалов. Со временем любой товар, даже самый совершенный, с великолепными потребительскими свойствами, должен уступить место новому поколению товара, созданному на новых принципах и поэтому удовлетворяющему более высокие потребности. Эта смена товара в значительной степени определяется изменением его научно-технического уровня. Причем падение научно-технического уровня товара в значительной степени связано с появлением на рынке конкурентного товара с более высокими потребительскими свойствами, что приводит к моральному старению прежнего товара. Этот' момент является определяющим для смены морально устаревшей продукции (товара), прекращения ее производства и замены ее повой продукцией, отвечающей требованиям потребительского рынка. Каждый последующий товар имеет более высокий научно-технический уровень, обеспечивающий более высокий уровень потребительских свойств, более короткий жизненный цикл и больший объем его реализации.

Знание техническими специалистами закономерностей изменения научно-технического уровня продукции как товара, позволяет научно прогнозировать своевременную модернизацию производства, разработку новой конкурентоспособной продукции, наращивание производственных мощностей, развитие каналов товародвижения и сбыта продукции. Вследствие этого знания, умения, навыки и компетенции, приобретенные техническими специалистами в высшей школе, должны носить системный характер, профессионально ориентироваться на реализацию концепции товарного производства, основанную на объективном отражении жизненного цикла наукоемкой продукции как товара.

Изложенный концептуальный подход к содержательному компоненту профессиональной подготовки технических специалистов позволяет выпускнику вуза реализовать свою профессиональную подготовку в различных организациях, па предприятиях, осуществляющих любую из стадий жизненного цикла продукции, в системном подходе единства процесса научных поисков, разработок, проектирования, производства и сбыта продукции на любой стадии ее формирования, четко определяя значение и важность обеспечения той или иной стадии вне организационно-административной связи места и вида своей работы. Использование такого подхода позволяет обеспечить необходимую мобильность и конкурентоспособность специалиста на рынке труда, и основе

которой лежит способность найти работу, сохранить ее или поменять – это качества необходимые специалисту, работающему по найму па рынке труда. Высшая школа при подготовке технических специалистов традиционно ориентируется на крупные и средние предприятия, нуждающиеся в наемной рабочей силе.

Подтверждением тому является и нормативно-регламентирующие документы: «Государственный классификатор занятий», «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих» и соответствующие им ГОСО «Образование высшее профессиональное». Бакалавриат. Основные положения». Однако количество рабочих мест на этих предприятиях достаточно ограничено. В Казахстане возможно развитие системы специальной профессиональной подготовки для сферы малого предпринимательства, самозанятости. Хорошей базой для этого являются технические специалисты, ибо в основе предпринимательства заложено создание малых предприятий по производству, как правило, строго определенного товара, заполняющего открывающуюся пишу товарного рынка, вызванную конъюнктурными колебаниями и из-за малого объема реализации товара не интересующего крупные предприятия. Сфера малого бизнеса характеризуется высокой нестабильностью рынка. Если крупные предприятия могут специализироваться на реализации нескольких из стадий жизненного цикла продукции, то в малых предприятиях осуществляются почти все стадии жизненного цикла продукции, либо, наоборот, идет специализация по реализации одной из стадий жизненного цикла продукции.

В малой фирме (бизнесе) собственник предприятия выступает и как организатор производства продукции и ее реализации, и как руководитель трудового коллектива. Поэтому профессиональная подготовка такого специалиста должна быть достаточно универсальна. Предпринимателю малого бизнеса особенно нужны системные знания в концентрированном виде всей совокупности стадий жизненного цикла продукции - товара. Исходя из этого в модель подготовки специалистов технических специальностей целесообразно включать знание основ предпринимательской деятельности как обязательной дисциплины.

Глубокий структурный анализ специальностей позволяет выделить ряд признаков, но которым можно определить в перспективе степень адаптации выпускников высшей школы в условиях быстроменяющихся требований к трудовым ресурсам, вызванных ускорением развития индустриально-инновационной экономики. К первому можно отнести принцип предметного формирования специальностей, ориентированных па предметы и орудия труда и технологии производства. К ним можно, например, отнести «теплоэнергетика», «химическая технология неорганических веществ», «химическая технология органических веществ».

Ко второму признаку можно отнести функциональный принцип, в основе которого лежит реализация специалистами определенных функций (конструкторско-технологических, производственных). К их числу, например, можно отнести «математическое и компьютерное моделирование»,

«вычислительная техника и программное обеспечение», «автоматизация и управление».

Предметный принцип организации специальностей содержательно ориентированный на действующие предметы и орудия труда и технологии в наибольшей степени обеспечивает текущие потребности экономики. Организованные специальности в их содержательной основе стабильны на весь период жизненного цикла продукции, включая жизненный цикл товара. Поскольку период смены поколений техники, являющейся основой предметов и орудий труда и технологий, приближается к продолжительности обучения, то требуется непрерывное обновление содержания подготовки специалистов. Функциональный принцип формирования специальностей значительно шире и динамичнее. Подготовка специалистов по ним более адекватна условиям постоянно обновляемой материально-технической базы производства и функции специалистов сохраняются относительно постоянными, хотя в какой-то мере меняется конкретный предмет труда. Практически отсутствуют специальности, сформированные для подготовки специалистов, способных исследовать проблемы, определять пути и способы оптимального их решения. Содержание подготовки специалистов-проблемников должно быть более глубоким, фундаментальным, прежде всего в области естественно-научных дисциплин, образующих теоретическую основу как современного индустриально-промышленного производства, так и интеграции теоретических знаний на стыке научных направлений и практики, обеспечивающих создание технологий будущего. Формирование специальностей по функциональному и особенно по проблемному принципу наиболее адекватно происходящим изменениям и требованиям к специалистам, владеющим методологической культурой как основным качеством профессионального потенциала. В свою очередь это требует усиления методологического, а не информационного аспекта обучения в высшей школе. В этой связи представляется целесообразным ввести в процесс обучения технических специалистов в качестве обязательного учебный курс «Методология научных исследований». Однако, уже сегодня к этому молено готовиться, осваивая методы обучения нынешних специалистов в форме проблемно-ориентированного учебного процесса, включающего анализ и синтез многоплановой информации, постановку задач и проблем, поиск оптимальных путей их решения. При этом организация обучения в высшей школе может быть переориентирована с учебно-образовательного процесса на учебно-научно-иновационно-образовательный. Смещение акцента деятельности преподавания и индивидуальная подготовка специалистов позволяет перейти к «поштучной» подготовке специалистов в соответствии с социально-экономическим заказом (работодателей). Это будет реальный механизм перехода к формированию возможностей развития экономики РК 5-го и 6-го технологических укладов посредством инновационно-ориентированных специалистов.

Список использованных источников:

1. Материалы международных научных семинаров: проблемы развития экономики знаний. Особенности промышленного комплекса региона в экономике знаний. Усть-Каменогорск-Курган, 2012-2013.

2. Технологическое развитие экономики Казахстана в условиях глобализации: приоритеты и механизмы. Коллективная монография. - Алматы, Институт экономики КН МОН РК.-2012.- 332 с.

Мосягин Г.П.,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент, Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СИСТЕМНОЙ ПАРАДИГМЫ

Теория предприятия подверглась существенным изменениям в последние 20 лет, что связано с кризисом в общеэкономическом плане и остаётся одной из центральных проблем развития экономической теории, формирования экономической политики и конкурентной стратегии предприятия.

Следует признать, что экономическая наука разработала достаточное количество фундаментальных и прикладных теорий организации, чем и вызвана необходимость их систематизации, а в перспективе – формирования единой системы взглядов на теорию предприятия и его многоуровневую модель развития конкурентоспособности.

Этой проблеме посвящены исследования О. Фавро [1, с. 82], где предложена классификация теории предприятия в пространстве внутреннего и внешнего рынка, а также субстантивной (реальной) и процедурной рациональности принятия решений.

Классификация включает в себя четыре группы теорий: стандартную теорию, расширенную стандартную теорию, нестандартную теорию и группу эволюционных теорий предприятия Р. Нельсона и С. Уинтера, а также имитационные модели Р. Дея.

Однако, при всей масштабности концепции О. Фавро, возникает необходимость обоснованности выбора между стоимостной формой координации, основанной на правилах и проблемой повышения эффективности распределения ресурсов внутри предприятия в целях увеличения конкурентных преимуществ.

Необходимость построения некоторой суммарной теории предприятия высказывает Н. Розанова [2, с. 56]: «Необходимо творчески переосмыслить существующие в настоящее время концепции поведения, интегрировать их в единую теорию предприятия». Отметим, как весьма существенное, ещё одно высказывание исследователя: «Повышение уровня и значимости российских исследований поведения фирмы, по-видимому требует использования качественно новых подходов к подбору и оценки эмпирического материала».

В формирование общей теории предприятия может внести немалый вклад изучение особенностей поведения российских предприятий, функционирующих в специфических условиях современной экономики, в процессе реализации экономических установок *на основе системного подхода*, (курсив автора)

Исследования поведения предприятий ведутся по трём направлениям: во-первых, эмпирический анализ деятельности российских предприятий, во-вторых, исследования, базирующиеся на моделировании того или иного поведения с использованием неоклассического подхода и,в-третьих, исследования внутренней структуры предприятия, структуры собственности и контрактных отношений.

Указанные направления используют понятия неоклассической теории, которые не могут, на наш взгляд, привести к полноценному моделированию и прогнозированию оперативной и стратегической деятельности предприятий, направленной на повышение конкурентоспособности. Именно поэтому сегодня вызывают особый интерес процессы, связанные с институциональной динамикой, и положения теоретического анализа.

Достаточно полный обзор современных институциональных теорий представлен А. Шаститко [3 с. 41], но следует отметить, что автор не учитывает необходимость изучения процессов, выполнения контрактов (обязательности их исполнения) после их заключения, что важно для российской действительности.

Систематизацию современных экономических теорий, описание деятельности хозяйствующих субъектов для дальнейшего решения проблемы создания единой теории предприятия предложил Е. Попов [4, с. 216], выделив при этом лишь основные направления формирования такой теории предприятия.

Необходимость нового подхода к теории предприятия объясняется тем ,что в условиях современной экономики важно понимание динамики процесса конкурентоспособности, а также выбор моделей и структур для управления предприятием.

В настоящее время есть попытки интеграции двух концепций - технологической и институциональной, но в условиях глобализации экономики и технологические, и институциональные концепции не могут объяснить явления глобализации и поведения предприятий, динамики их конкурентоспособности.

Очевидна необходимость разработки единых алгоритмов хозяйственной деятельности предприятия на основе имеющегося экономического инструментария и интеграции фундаментальных и прикладных теорий для создания аппарата экономической теории предприятия, учитывающей не аддитивное, а интегральное воздействие экономических факторов на деятельность предприятия.

Для создания таких алгоритмов обратимся к философии, в частности к структурализму и постструктурализму. Клод Левис - Стросс [5 с. 386], постулируя один из основных принципов данной философской школы,

отмечал, что «важнее не сами предметы, а отношения между ними». Заметим, что такой подход обещает быть весьма продуктивным и для экономиста исследователя, так как не позволяет акцентировать своё внимание на одной из сторон деятельности предприятия, но с необходимостью предполагает изучение максимально возможного числа сторон этой деятельности.

В качестве гипотезы предварительно сформулируем концептуальные исходные положения предлагаемой нами модели предприятия, разработанной на основе системного субъектно-объектного подхода: во-первых, предприятие нами рассматриваемся как конкретная система; во-вторых, мы акцентируем своё внимание на исследовании элементов системы, их взаимодействии (процессный подход). В-третьих, основным предметом исследования в рамках системного субъектно-объектного подхода являются процессы и системные события, и институты. В-четвёртых, в качестве предпочтительного метода анализа объектов, нами используются качественные и количественные сравнения свойств данной системы с соответствующими свойствами других систем. В-пятых, система развивается в силу законов собственной эволюции и принятия, специальных, по нашему мнению, решений на основе инновационных стратегий, т. е. мы предлагаем синтез двух ключевых концепций – системной (субъектно-объектной) и институциональной, что предполагает возможность анализа динамики конкурентоспособности предприятия и разработку аппарата синергетической теории, учитывающей не аддитивное, а интегральное воздействие экономических факторов на конкурентоспособность предприятия.

Рассматривая предприятие, как конкретную систему [6, с. 68], мы исходим из того, что два элемента являются ее объектами – материальные и нематериальные активы предприятия, и нормативно-правовая база, которой руководствуется предприятие в своей деятельности, и четыре субъектных элемента: функции управления продукцией, маркетингом, персоналом и денежными потоками.

В данном контексте систему «предприятие» мы характеризуем с позиции процессного подхода, путём выделения элементов, имеющих наиболее значимые функциональные связи, что делает справедливым выделение элементов, каждый из которых имеет внутреннею логическую завершённость (самостоятельность) и функциональную определённость с тем, чтобы определить архитектуру и структуру управления, оценку её соответствия требования эффективности и конкурентоспособности.

При таком подходе элементами системы предприятия является, например, алгоритм непрерывного инновационного обновления процессов и активов предприятия которые преобразуют активы в экономический результат, денежный поток, объем продаж и др. (Рисунок 1).

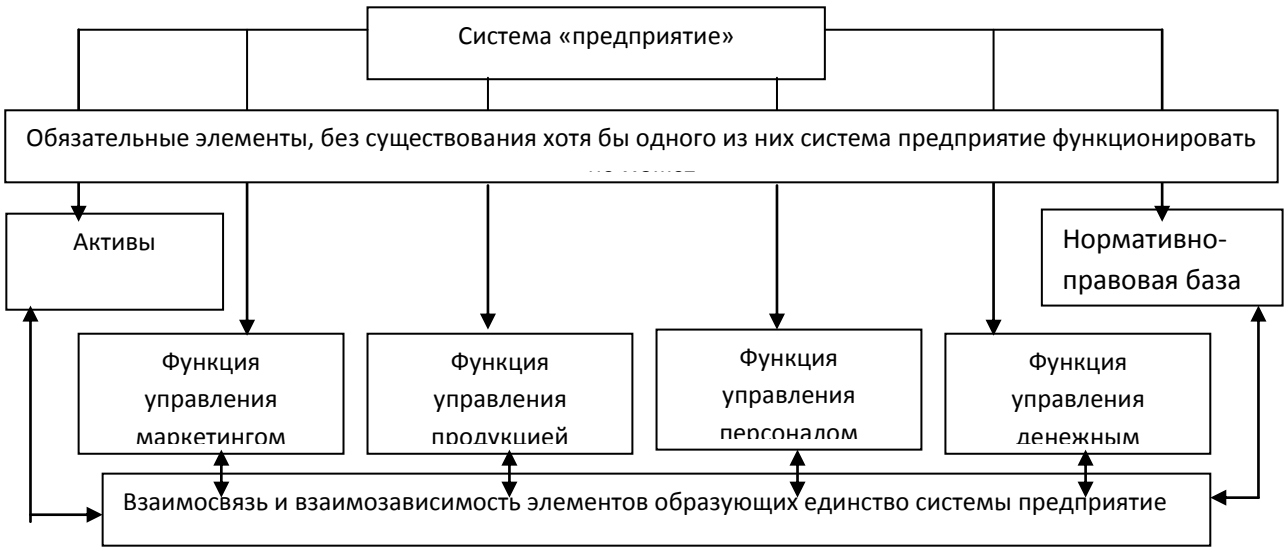


Рисунок 1 – Состав обязательных элементов системы «предприятие»

Система «предприятие» - это целостное единство обязательных субъектно-объектных элементов, находящихся в диалектическом единстве и соподчинении, функционирующих на следующих принципах: ориентация на потребителя, лидирующая роль руководителя, вовлечение работников в процесс формирования доходов и расходов, процессный подход, системный подход к управлению, непрерывные инновационные улучшения, подход к принятию решения на основании фактов, взаимовыгодные отношения с поставщиками с учетом соблюдения принципов государственного регулирования.

Для общей теоретической характеристики системы «предприятие» выделим следующие её признаки: открытость; функциональная определённость; полидинамичность; взаимосвязь и взаимозависимость элементов; подчинённость субъектных элементов объектным элементам; адаптивность; система с увеличивающимся разнообразием; самообучаемость; гомеостатичность; производность от общественных отношений; целостность.

Практическая характеристика системы «предприятие» может быть определена на основании экономических и неэкономических показателей.

Используя принцип методологической систематики, отметим, что в основе деятельности субъектно-объектной модели предприятия находятся процессы взаимодействия субъектно-объектных элементов в непрерывном инновационном поле, интеграция которых в системе «предприятие» и создаёт многоуровневую структуру его внутреннего содержания и синергетический эффект.

При системном субъектно-объектном подходе, в рамках системной парадигмы и теории предприятия Я. Корнаи и Г. Клейнера [7, с. 16, 8, с. 46], нами предлагается исследование внутреннего содержания системы «предприятие», которое мы представим в виде стратифицированной трёхуровневой пирамиды (Рисунок 2).

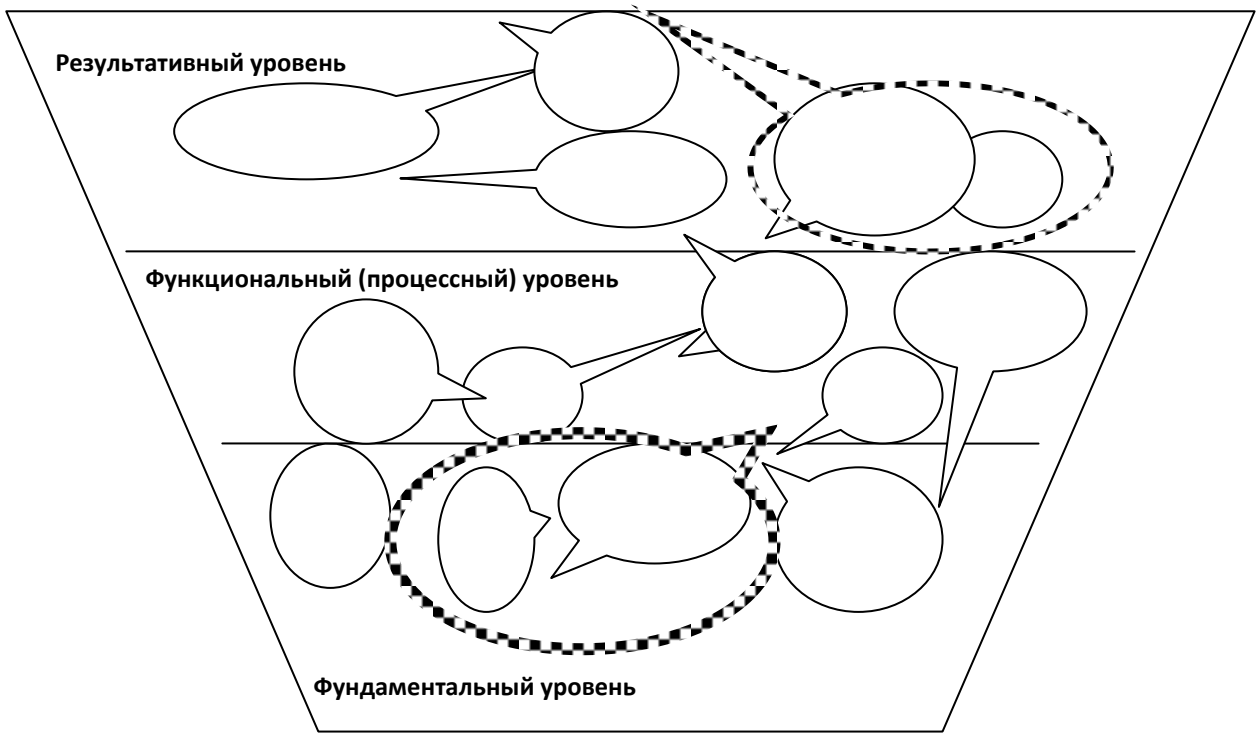


Рисунок 2 - Стратифицированная пирамида внутреннего наполнения системы «предприятие»

Первый фундаментальный уровень функционирования предприятия включает в себя материальные и нематериальные активы: технология, брэнды, корпоративная культура, корпоративные институты, когнитивные институты, социально-экономический генотип, человеческий капитал и др. Второй уровень определяют: стратегическое управление предприятием, инновации, гибкость, адаптация, производство, взаимоотношения с менеджментом, применение информационных технологий, организационно-управленческие способности и др.

Третий уровень, результативный, характеризуется конкретными экономическими и неэкономическими показателями: прибыль, удовлетворение потребности, диверсификация действий, создание потребности, денежный поток, стоимость предприятия, объём продаж, производительность труда и т.д.

Внутреннее наполнение системы « предприятие». представлено в виде трёх уровней, каждый из которых отражает одну из качественно различных составляющих.

Компоненты фундаментального и процессного уровней являются источниками конкурентоспособности и образуют феномен конкурентоспособности в результате непрерывных инновационных улучшений при реализации инновационных стратегий.

Под непрерывным воздействием реализации инновационных стратегий компоненты фундаментального и процессного уровней взаимодействуют между собой как внутри уровня, так и между уровней, улучшая свои

характеристики. Данный **процесс конкурентоспособности** создает конкурентный потенциал, а традиционные процессы, в отличии от него, преобразуют активы в экономический результат. Процесс конкурентоспособности может рассматриваться и как процесс сбалансированности компонентов фундаментального и процессного уровней. Равновесие компонентов фундаментального и процессного уровней может, по нашему мнению, рассматриваться как институт (правила,нормы,равновесие).

Таким образом, стратифицированная пирамида представляет собой трёхуровневую структуру конкурентоспособности предприятия, которую метафорически можно представить в виде «плавильного котла», где под воздействием инновационного поля происходит улучшение активов и процессов и где процессы преобразуют активы в экономический результат. При этом непрерывность формирования и реализации инновационной стратегии главное условие феномена конкурентоспособности предприятия рисунок 3.

Многоуровневую модель развития конкурентоспособности предприятия позволила формализовать институциональное описание деятельности хозяйствующего субъекта. Именно иерархичность этих уровней и непрерывные инновационные улучшения служат идейной основой для непрерывного формирования конкурентных стратегий, являясь одновременно основой математического институционализма, что позволяет прогнозировать организацию производства иуправление экономической системы «предприятие».

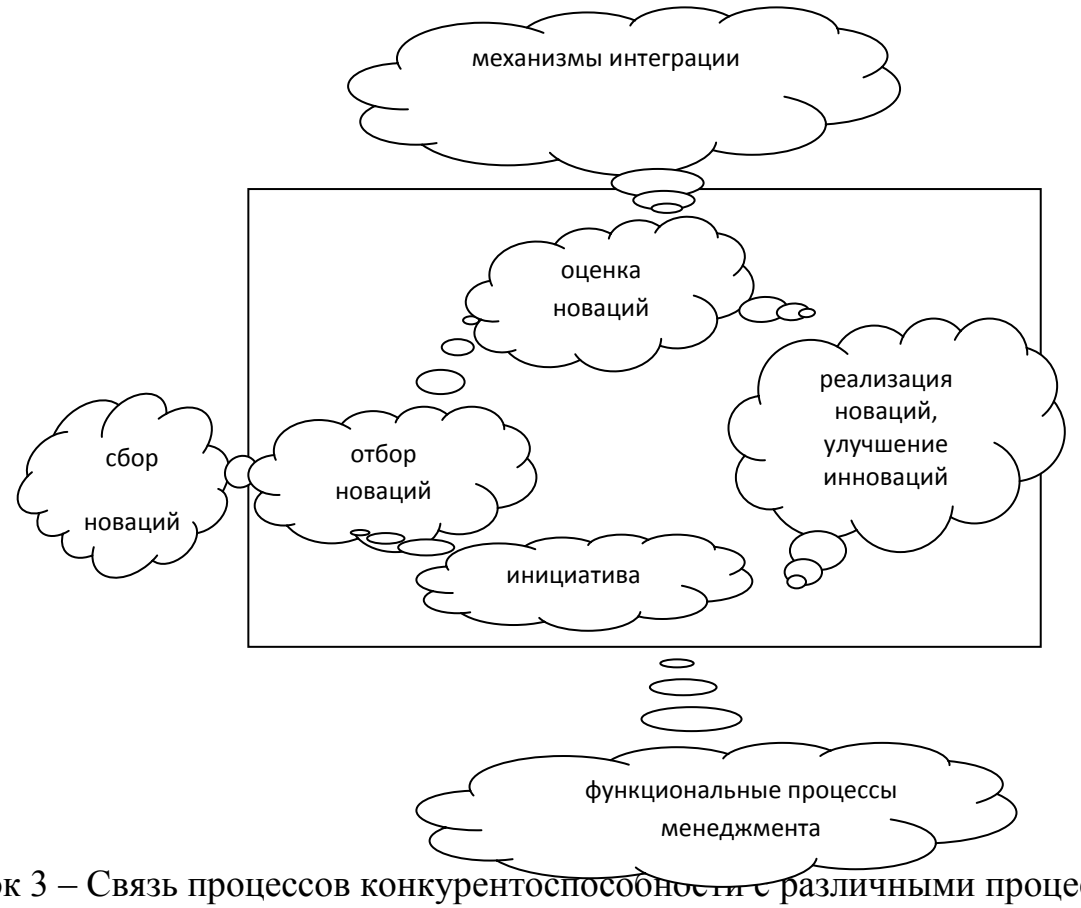


Рисунок 3 – Связь процессов конкурентоспособности с различными процессами управления

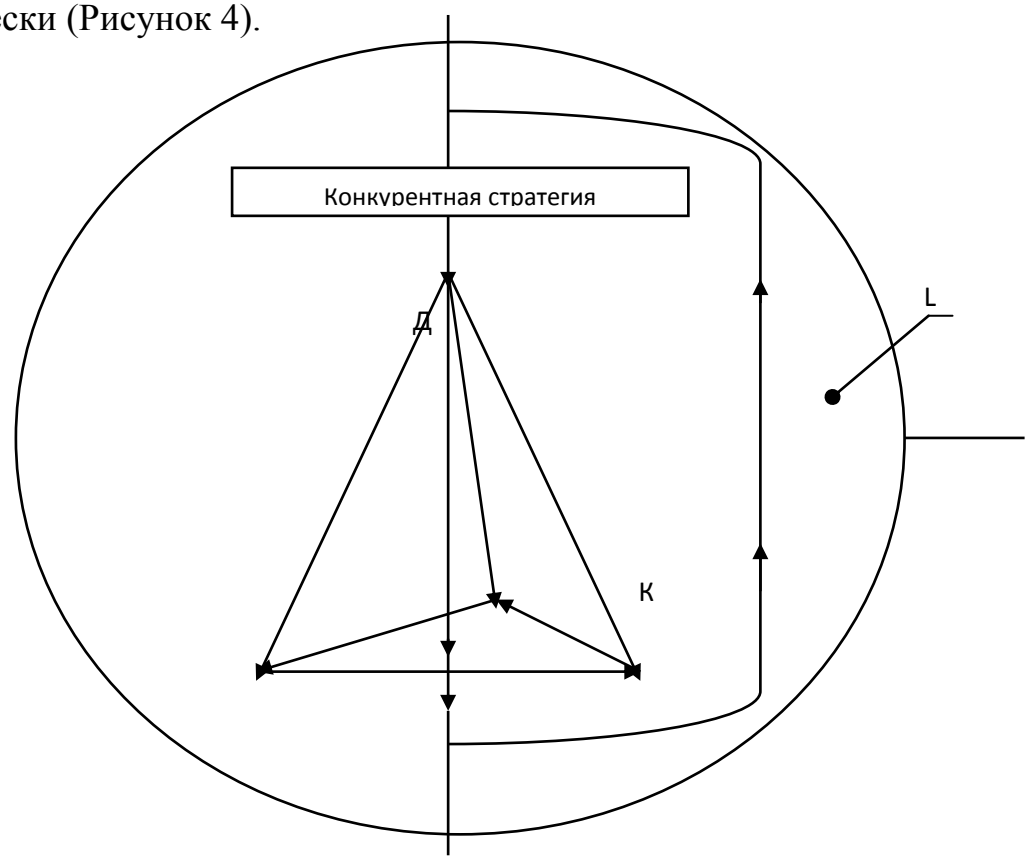
Предложенная модель, на наш взгляд, учитывает интегральное воздействие экономических факторов на функционирование предприятия, а не аддитивное, т.е. модель обладает синергетическими свойствами.

Реализация любой стратегии требует финансовых ресурсов, а следовательно генерации потоков денежных средств, которыя должны быть достаточными для решения стратегических задач. Проходя стадии жизненного цикла одной конкурентной стратегии, предприятие в тоже время включается в формирование и реализацию новых инновационных стратегий, возникновение которых обусловлено полидинамичностью внутренней и внешней среды хозяйствующего субъекта, т.е. нулевой денежный поток от одной конкурентной стратегии перекрывается денежным потоком от другой, и тем самым достигается стабильная генерация денежных потоков предприятия.

Таким образом, можно отметить, что инновационная активность саморазвивающейся системы «предприятие» реализуется благодаря его трехуровневой структуре, которая позволяет эффективно реализовывать инновационные стратегии через ключевые функции управления.

Стимулом повышения инновационной активности системы «предприятие» её саморазвития является внутренняя мотивация элементов или воздействия управляющего органа, что определяет вектор развития данной структуры.

Для наглядности представим эту саморазвивающуюся систему графически (Рисунок 4).



где: АВ, ВС, СА – активы предприятия (представлены как совокупность трёх прав собственности) - объектный элемент системы «предприятие»;

ДЕ – управление денежным потоком;
ДА – управление персоналом;
ДС – управление маркетингом;
} субъектные элементы системы «предприятие»
ДВ – управление продукцией;
К – финансовое обеспечение формирования и реализации конкурентных стратегий;
L – нормативно правовая база.- объектный элемент системы «предприятие».

Рисунок 4 – Системная субъектно-объектная модель предприятия

Использование методологической систематики и формализации институционального описания функционирования предприятия предполагает возможность анализа принципиально новых явлений, связанных с повышением конкурентоспособности предприятия на основе непрерывного формирования и реализации инновационных стратегий. Процессы конкурентоспособности обеспечивают улучшение компонентов фундаментального и процессного уровней, формируя, таким образом, конкурентный потенциал. Традиционные процессы производства, в свою очередь, преобразуют материальные и нематериальные активы, в экономический результат.

Данный вывод является определяющим в синтезе системной, субъектно–объектной концепции и институциональной концепции, для инновационного развития предприятия и его конкурентоспособности.

Список использованных источников:

1. Фавро, О. Экономика организаций / О.Фавро // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 76 – 94.
2. Розанова, Н.Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науки / Н. Розанова// Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 50 – 72.
3. Шаститко, А. Механизм обеспечения соблюдения правил / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 35 – 49.
4. Попов, Е. Эволюция институтов мини экономики / П. Попов. – М: Наука, 2007. – 542 с.
5. Леви - Стросс К. Структурная антропология / Пер. с фр. В.В. Иванова. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 512 с.
6. Акофф о менеджменте / Пер. с англ.под ред. Л.А. Волковой-СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
7. Клейнер, Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер / / Вопросы экономики. – 2002. – №10 – С. 42 – 60.
8. Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 4 – 23.

Багрецов Н.Д.
к.э.н, доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Ушакова О.Г.
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ УПРАВЛЕНИЯ СПРОСОМ

Общепризнанной тенденцией современной экономики является усиление взаимозависимости рынков товаров, услуг и капиталов. Обращение к теоретическим основам антикризисного управления позволяет выявить истоки представлений о методах установления контроля за социальным и экономическим блоком стратегии предприятия.

Социальный блок -это блок статусно- сетевой, а инструменты познания социально-экономической жизни, и их интеграция важна для формирования статусной потребности. Экономический блок представляет собой экономические основы функционирования развития производственной системы и содержит в себе информацию об экономических показателях (факторах) и ограничениях максимизации прибыли или выручки (структура и объем активов, как материальных, так и материальных). Эти показатели определяют цели и задачи по удовлетворению общественных потребностей, а также средства и условия их достижения.

Статусный блок включает в себя аспекты социально- экономического развития системы производства. Если в экономическом блоке решения принимаются индивидуумами, то в социальном блоке на решения индивидуумов влияют наиндивидуальные (общественные образования со своими движущими силами и механизмами регулирования и контроля). Деятельность экономических агентов определяется их местом в социальной структуре (социальной иерархической лестнице) в соответствие с набором у них статусов и соответствующих им ролей.

Вместе с экономическим и социокультурным капиталом важную роль играют ресурсы культурные и собственно социальные. Все эти статусные ресурсы активно используются для достижения экономических целей в первую очередь через механизм управления спросом (потреблением). Социоструктурный аспект хозяйственной деятельности учитывает воздействие экономических факторов на достижение статусных целей (престиж, связи, общественное мнение).

Учитывая, что основное противоречие современной экономики это противоречие между бесконечной производительностью и необходимостью сбыта товаров наибольший интерес представляет теория «управление цепочкой спроса» .

Поскольку конкурентоспособность хозяйствующих субъектов определяется конкурентоспособностью цепочек поставок, то бизнесмодель определяется с учетом всей цепочки поставок (от поставщика до потребителя). Задачей нашего исследования является выбор инструментов управления

спросом, что позволит повысить конкурентоспособность ,как хозяйствующих субъектов так и всей цепочки поставок.

Для управления запасами, во-первых мы будем использовать одну из наиболее эффективных форм управления трансакциями, так называемые- «управляемые поставщиком запасы». При такой системе управления объемом товаров в системе розничной торговли осуществляется производителем в зависимости от спроса и анализа розничных продаж. Производитель лучше управляет запасами своей продукции, лучше чем розничный торговец т.к. у производителя более сильный стимул для эффективного поддержания запасов и регулирования спроса. Розничному торговцу, при наличии товаров субститутов, нет большой разницы чей товар купят клиенты., а для производителя товаров это очень важно.

В контексте нашего исследования методологической основой нашего подхода к управлению цепочкой поставок (спросом), мы будем опираться на системную субъектно-объектную модель предприятия в рамках системной парадигмы Я.Корнаи.[ ] Мы попытаемся использовать индуктивный метод , который заключается в использовании переменных которые влияют на отношения продавца и покупателя и попытаться измерить эти переменные в реальной действительности.

В современной экономике

человек рассматривается, как источник труда и потребителя, а не как источник труда и мелкого вкладчика. Тогда обозначается четкая взаимосвязь между социальными и экономическими факторами т. к. потребление является потребительной силой.

Таким образом, производство и потребление составляет один и тот же процесс расширенного воспроизводства производительных сил и их контроля. Потребности людей и их удовлетворение является производительными силами, они подвержены в современной экономике принуждению и рационализации, как и другие силы (труд и т.д.).

На уровне социоэкономического анализа потребление содержит в себе производственное принуждение производственного цикла. Так индивид служит современной экономической системе, не принося ей свои сэкономленные средства и обеспечивая ее своим капиталом, а потребляя ее продукты.

Производственная система имеет потребность в людях как трудящихся V(наемный труд}, как вкладчиках (налоги, займы, депозиты и т.д.) но более всего - как потребителях.

Производительность труда все более и более зависит от технологии и организации, инвестиции все более осуществляются самими предприятиями (увеличивается роль амортизации, сверхприбыли и монополизация накопления на больших предприятиях).

Индивид, как таковой сегодня требуется и является практически незаменимым именно как потребитель. Так центр тяжести перемещается от предпринимателя и индивидуального вкладчика- центральных фигур конкурентного капитала, к индивидуальному потребителю, расширяющемуся сразу до всей совокупности индивидов в той же мере, в какой происходит

расширение технобюрократических структур. Потребление при этом является огромной политической областью, анализ которой необходимо осуществлять одновременно с анализам производства (производственно- хозяйственной деятельности).

Логика нашего исследования привела нас к тому что в условиях современной экономики необходимо учитывать и фактор потребления при анализе вероятности банкротства т. е. факторы регулирования спроса. Применение инновационных методов управления спросом через призму дебиторской задолженности может значительно повысить деятельность предприятия, особенно в регулировании цепочек поставок. При этом следует отметить, что кредитование становится дисциплинарным процессом вымогательства сбережений.

Социоэкономический подход при разработке стратегии развития в современной экономике находит свое отражение и при оценке вероятности банкротства предприятий. Из всего многообразия экономико-математических моделей оценки вероятности банкротства мы отобрали 15. С использованием данных методов мы провели расчет показателей вероятности банкротства предприятия ЗАО «N» и в результате пришли к выводу, что наиболее адекватную оценку вероятности банкротства можно получить используя модель Охе-Вербаера и Аргенти т. к. первая учитывает динамику операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а вторая учитывает организационные факторы, оказывающие влияние на рост вероятности банкротства. Дебиторскую задолженность мы в данном контексте рассматриваем, как механизм кредитования потребителя с целью регулирования спроса, минуя финансовых посредников.

Поэтому в модели Охе-Вербаера (за два года до банкротства) корэффициентX4 мы предлагаем рассматривать как отношение разности между текущей дебиторской задолженностью и просроченной, к текущим оборотным активам, а не отношение запасов готовой продукции к текущим оборотным активам. Если эта разница отрицательная то этот коэффимциент снижает индекс вероятности банкротства (т.е. берется со знаком минус), а если разность положительная то этот коэффициент повышает индекс вероятности банкротства, а чем выше коэффициент Z2 тем ниже вероятность банкротства. Тогда модель Охе-Вербаера, прогнозирования вероятности банкротства (за два года до банкротства) примет вид:

$$Z2=0,1837+4,6524X1-16,5456X2-(+)1,7381X4=0.0738X5 \quad (1)$$

где: X4- отношение: в числителе разность между текущей и просроченной дебиторской задолженностью, а в знаменателе величина текущих активов.

Таким образом, дебиторская задолженность является наиболее динамичной составляющей оборотных активов предприятия,и увеличение ее связано с необходимостью конкурировать на рынке сбыта продкуции. Предоставляя покупателям выгодные условия покупки товаров и услуг (кредитуя их), предприятие исключает финансовых посредников, тем самым регулируя спрос.

Список использованных источников:
1 Ж Бодрийяр Общество потребления. Его мифы и структуры / Пер. с фр.,М.: Культурная революция; Республика,2006.-269с.
2 Корнаи, Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 4 – 23.

Бахарева А.Е.,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Н.А.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Большинству HR-специалистов приходилось вести целенаправленные поиски кандидатов мужчин или женщин на ту или иную позицию. Как ни банально, но основными причинами, по которым на определенную позицию ищут исключительно дам или наоборот молодых людей, - природные особенности (мужчины физически сильнее женщин) или общественные стереотипы (женщины исполнительные, кропотливые; мужчины более стрессоустойчивы). По данным исследования сайта HeadHunter.ru, 86% HR-менеджеров имели опыт подбора кандидата определенного пола, половина из них такие заказы получают регулярно. 14% рекрутеров никогда не сталкивались с такими заказами.

Причины, по которым HR-менеджеры ищут кандидатов конкретного пола, различны. Чаще всего все дело в том, что от кандидата требуются специфические качества, свойственные только мужчинам или исключительно женщинам. По словам 47% опрошенных, вести отбор кандидатов по половому признаку их вынуждала специфика коллектива, в котором впоследствии придется работать соискателю. Симпатии и антипатии, прихоть со стороны заказчика являлись причинами целенаправленных поисков у 21% рекрутеров. 70% опрошенных HR-менеджеров отметили, что в их компании есть позиции, на которые они берут исключительно мужчин. Примерно столько же набирают в свою компанию женщин на исключительно «женские» места.

Чаще всего мужчин принимают на позиции, требующие хорошей физической подготовки и силы. Как правило, на такие места требуются «синие воротнички» – представители рабочих профессий – охранники, водители, грузчики, монтажники и пр. Треть HR-менеджеров подбирают на руководящие позиции в своей компании исключительно кандидатов мужского пола. А 29% менеджеров по персоналу отдают предпочтение мужчинам на позиции, в которых важно иметь выдержку и обладать немалой долей стрессоустойчивости [4].

Итак, к мужским можно отнести следующие позиции:

- «Региональные менеджеры»;
- «Коммерческий директор»;

- «Генеральный директор, финансовый директор, директор по сервису, коммерческий директор»;
- «Финансовый директор, личный водитель руководителя»;
- «Аппаратчики, продавцы стройматериалов»;
- «Дворник, разнорабочий, охранник»;
- «Рабочие (слесари, грузчики и т.д.)».

В случае, если открытая вакансия подразумевает кропотливую работу, требующую исполнительности и чёткого выполнения требований начальства, то в большинстве компаний на такую позицию будут искать женщину. По словам 36% опрошенных, они подбирают женщин с хорошими коммуникативными качествами на места, где важным требованием является умение расположить к себе собеседника:

- «Бухгалтер»;
- «Секретарь»;
- «Операционисты, кассиры»;
- «Хостесс, администратор зала, официанты»;
- «Гардеробщицы, уборщицы в фитнес клуб»;
- «Фармацевт»;
- «Менеджер по персоналу»;
- «Сотрудники Центра обслуживания клиентов» и т.д.

По словам 59% HR-менеджеров, разница между мужчинами и женщинами при приеме на работу есть. По наблюдениях рекрутеров, на одну и ту же позицию молодые люди рассчитывают получать большую зарплату, нежели девушки. Четверть опрошенных уверены, что при трудоустройстве для мужчин перспективы карьерного роста важнее, чем для женщин. Некоторые респонденты заметили, что на собеседовании женщины с опасением интересуются переработками, а мужчины без проблем соглашаются на ненормированный рабочий день. Стоит отметить, что дамы более педантичны при обсуждении социальных благ, чем молодые люди. Более придирчивы женщины и к бытовым условиям в офисе, в то время как мужчины этим практически не интересуются [4].

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, мужчины находятся в лучшем положении, чем женщины, когда речь идет о практических возможностях получать достойную зарплату. Именно к такому выводу пришло 90% участников опроса общественного мнения. По мировому показателю среднемесячная заработная плата женщин составляет лишь чуть более 65% среднемесячной заработной платы мужчин. Даже в бюджетных отраслях с невысоким уровнем оплаты труда заработная плата мужчин выше, чем у женщин, поскольку они занимают большинство руководящих должностей (например, в системе здравоохранения мужчины преобладают среди главных врачей, заведующих отделениями, ведущих специалистов).

Работающие женщины всегда были предметом споров. О них много писали в конце 80-х - начале 90-х годов, в основном осуждая советский опыт равноправия. Серьезно рассуждали о том, что женщина должна "вернуться в семью". А социологические опросы показывали, что работающие женщины

разделились на две неравные группы - примерно треть хотели бы не работать совсем, "если будет содержать муж", но большая часть и в этом случае не желала отказываться от профессии. Все-таки нормой нашего общества была работающая женщина, была и осталась. Конечно, в современных условиях социальные роли женщин и мужчин претерпевают существенные изменения, но термин "социальная дискриминация женщин" остается актуальным и сегодня. Одной из проблем, с которыми представительницы слабого пола сталкиваются в области занятости, становится существенное различие по полу в оплате труда.

На общеэкономическом уровне исторически сложилось, что официально устанавливались единые тарифы, независимые от пола, но фактически предпочтение отдавалось оплате труда в отраслях, ориентированных на применение мужского труда: в тяжелой промышленности, на строительно-монтажных работах и т.д. Низкооплачиваемыми оказались отрасли с преимущественно женской занятостью, такие как легкая, пищевая отрасли промышленности, образование, здравоохранение. В пользу мужчин сложилась и должностная иерархия, а, следовательно, заработки практически на любом предприятии и в организации. В целом по стране указанные различия в оплате труда между женщинами и мужчинами оцениваются, как один к трем.

При этом гендерные различия в уровне дохода существуют не только в отраслях с «мужским» профилем работы, но даже там, где занят преимущественно «слабый» пол. Женщины, например, преобладают в таких отраслях, как связь (67,7%), проектные организации (61,7%), торговля (75,3%), сфера общественного питания (75,6%), операции с недвижимостью (61,5%), общая коммерческая деятельность (79,9%), здравоохранение (85,6%), образование (82,3%), культура (75,7%), наука (58%), общественные объединения (56,5%), но при этом оплата их труда остается ниже, чем у мужчин[5].

Превышение наблюдается только в двух отраслях: розничная торговля (на 10%) и управление (на 14%). Мужчины доминируют в сферах государственного управления, экономической, финансовой, научной элите общества. Несмотря на то, что уровень образования среди занятых мужчин несколько ниже, чем среди занятых женщин, они сосредоточены в отраслях с традиционно высокой оплатой труда: в тяжелой промышленности, добыче полезных ископаемых, на строительно-монтажных работах, на транспорте.

А в соответствии со статистикой ООН минимальное соотношение доходов по полу (1:3) наблюдается в развивающихся странах: Египет, Пакистан, Мексика, Чили. Менее половины от уровня доходов мужчин получают женщины в странах с развитой экономикой, таких как Япония, Бельгия, Италия, Испания. На постсоветском пространстве соотношение лучше. Эстония, Словакия, Молдавия, Литва, Польша, Словения - 62-67%, что сопоставимо с ситуацией в России. Из общего ряда выделяются Финляндия, Дания, Швеция – здесь доходы женщин достигают более 70% от доходов мужчин. Например, в Швеции заработная плата женщин составляет в среднем 80% от зарплаты мужчин.

Но если говорить о России, то в сфере занятости существующее гендерное неравенство связано с трудовым законодательством (например, с ограничениями занятости женщин во вредных условиях труда), дискриминационными практиками и стереотипами, принятыми в обществе. В силу последнего фактора в России трудовая карьера женщин чаще прерывается неоплачиваемыми/нестраховыми периодами (отпуск по уходу за малолетним ребенком, временная нетрудоспособность по уходу за больными и др.). На крупных промышленных предприятиях женщины чаще всего занимают места низового инженерно-управленческого персонала. Нередко женщины и мужчины начинают с одинакового образовательного уровня, но в дальнейшем женщины отстают по квалификации на два-три разряда, что связано с периодом рождения и воспитания детей. А результатом всего этого становится различная оплата труда [6].

Международная консалтинговая компания в сфере человеческих ресурсов Mercer опубликовала данные, демонстрирующие цифры, согласно которым женщины-руководители в Европе получают меньшую зарплату, чем их коллеги-мужчины. Компания Mercer проанализировала оплату 264 тысяч руководителей и топ-менеджеров в 5321 компаниях в 41 европейской стране.

В Западной Европе наибольшая дискриминация в оплате труда зафиксирована в Германии, где женщинам-руководителям платят на 22% меньше, чем их коллегам-мужчинам, за ней следует Австрия (20%), Швеция (19%), Испания и Греция (по 18%), Франция и Голландия (по 14%), Дания (12%), Ирландия (10%), Италия, Финляндия, Великобритания и Португалия (по 9%), Норвегия (8%), Швейцария (7%) и Бельгия (6%).

Данные анализа показывают то, что в центральной и Восточной Европе, женщины в Болгарии получают на 5% больше, чем их коллеги-мужчины, в то время как женщины в России получают на 3% больше. Женщины в Литве получают на 18% меньше мужчин, за Литвой следует Румыния (14%), Венгрия (13%), Сербия (12%), Словакия (11%), Польша (10%), Чехия и Украина (по 5%).

Касательно шести стран Ближнего Востока и Африки, где можно было собрать необходимое количество показателей, достаточных для анализа, женщинам платят меньше по сравнению с мужчинами на аналогичных должностях в Марокко (15%), ОАЭ (12%) и Турции (1%). В Катаре женщинам платят на 38% меньше, чем мужчинам, а в некоторых странах, например как, Саудовская Аравия не было необходимых цифр, поскольку в этой стране практически отсутствуют женщины-руководители.

Софи Блэк, глава команды по оплате труда в компании Mercer, обясняет это так: «Простая дискриминация в оплате труда зачастую является причиной разницы размера зарплат, хотя определенную роль играют и другие факторы. Женщины чаще мужчин оставляют работу в основном в связи с декретным отпуском. Немалое количество женщин вынуждено перейти на частичную занятость для того, чтобы найти разумный баланс между семьей и финансовыми потребностями. Это оказывает огромное влияние не только на самих женщин-руководителей, но и на их рентабельность для предприятия. Женщине платят меньше, чем мужчинам-коллегам, потому что пять лет,

которые она теряет в своем карьерном росте, в глазах её работодателя являются пятью годами потери опыта» [7].

Осуществляя одинаковую профессиональную деятельность, мужчины и женщины относятся к ней по-разному. Женщины чаще воспринимают карьеру как самореализацию, а мужчины относятся к карьере, как к престижной должности (Таблица 1).

Таблица 1 - Гендерные отличия в управленческой деятельности

№	**Характеристики**	**Мужчины**	**Женщины**
1.	Способ преодоления препятствий	Интеллект Сила	Ловкость Хитрость
2.	Поведение	Сдержанное	Эмоциональное
3.	Отношение к другим	Прямолинейное	Гибкое
4.	Основа решений	Рассудочность	Чувственность
5.	Реакция на критику	Агрессивная	Спокойная

По некоторым параметрам данной таблицы видно, что женщины обладают отличительными преимуществами для успешного осуществления функций управления.

Например, большинство мужчин - руководителей чаще всего выбирают более агрессивный метод управления, таким образом, подчинив себе весь коллектив. А женщины более склонны к социальному партнерству, то есть повышают самооценку работников, делятся властью [5].

В начале 1980-х годов для описания невидимого барьера, ограничивающего продвижение женщины по служебной лестнице, был введен термин американского менеджмента «стеклянный потолок». Эта форма дискриминации описывается как «барьер настолько незаметный, что он прозрачен, но в то же время настолько основательный, что препятствует женщинам и представителям различных меньшинств продвигаться в управленческой иерархии». Стеклянный потолок - это невидимый барьер, который эффективно препятствует продвижению человека по профессиональной лестнице и занятию ним высоких позиций в бизнесе или политике. Противоположность стеклянному потолку это, так называемые эскалаторы, которые позволяют за короткий срок добиться довольно впечатляющего карьерного роста. И интересная складывается ситуация: если в стеклянный потолок часто «упираются» женщины, работающие в отраслях, считающихся мужскими (например, банковское дело и финансы), то эскалаторы «несут» вверх молодых людей, сделавших ставку на карьеру в тех профессиях, в которых традиционно преобладают дамы (например, парикмахеры).

Наравне с термином «стеклянный потолок» используют понятие «липкий пол». Оба этих понятия применяются при аналогичных явлениях

(невозможность продвижения по службе), но рассматриваются они в совершенно разных контекстах. Стеклянный потолок — это барьер к достижению престижных должностей. Липкий пол, подобен ловушке для мух, это понятие означает «прилипание» к должности с самым низким уровнем дохода и престижа, без возможности продвижения по службе. Это явление касается главным образом женщин таких профессий как горничные, няни, офисный персонал, медсестры, учителя и др. Почему это происходит? Наши женщины, после окончания различных учебных заведений имеют намного меньше шансов на рынке труда, чем мужчины. Работодатели не хотят нанимать молодых женщин, опасаясь, что те в скором времени уйдут в декрет. Они не хотят брать на работу и женщин зрелого возраста, потому что, по их мнению — они слишком стары, чтобы соответствовать требованиям, предъявляемым к сотрудникам в динамично развивающейся компании. Все это есть, но сваливать всю вину на работодателей было бы слишком большим упрощением. Одна из причин этого явления кроется в менталитете нашего общества, который заключается в том, что руководящие должности «принадлежат» мужчинам. Женщины рассматриваются, прежде всего, как матери и жены, хранительницы домашнего очага. А профессиональная деятельность – это так, нечто второстепенное. Очень существенным препятствием на профессиональном пути женщины являются двойные стандарты в оценке труда. Женщины, которые пытаются взобраться на вершину корпоративной иерархии, делая даже маленький шажок вперед, вынуждены быть лучше мужчин, все время доказывать свою ценность, быть более эффективными и допускать меньше ошибок [2].

Исторически сложившиеся стереотипы, связанные с полом, отводят женщине подчиненную, обслуживающую роль, в то время как мужчины воспринимаются как «господствующий», более агрессивный пол, его напористое поведение ценится выше. Мужчины-руководители нередко считают, что они действуют более успешно, чем женщины, в силу своих больших способностей и интеллектуального превосходства. Мужчины-руководители оценивают свою работу как более трудную по сравнению с женщинами, занимающими аналогичные посты [3].

Стереотипное мышление влияет не только на то, примут или не примут женщину на работу, но и на ее дальнейшую карьеру и оценку ее работы. То есть можно показать себя железной леди, но при равных результатах шансы на повышение у мужчины выше.

Социальные нормы и укоренившиеся представления часто приводят к тому, что женщины сами отказываются от руководящих постов в пользу «тихой гавани». Ведь помимо всего прочего, ей придется доказывать, что этой должности она достойна не меньше, чем конкуренты-мужчины.

Однако у женщин в этой борьбе есть важные психологические преимущества. В процессе развития мужчины оказываются достаточно уязвимыми физически и более чувствительными к стрессу, а женщины имеют большую продолжительность жизни, лучше справляются со стрессом, реже болеют, по характеру более открыты и экспансивны.

Данные многих исследований опровергают мнение, будто женщинам свойственны худшие способности и умения, а также более низкая мотивация. Женский стиль руководства оценивается как более теплый в межличностных отношениях и при первом контакте с подчиненными. Женщины-руководители обладают уникальными качествами, которых мужчины лишены или которые им требуется еще развивать. Часто мужчины увольняются с руководящих постов из-за недостаточной восприимчивости в отношениях с подчиненными, в то время как женщин больше хвалят за их взаимодействие с персоналом. Женщины-руководители более общительны, и их лучше понимают благодаря ясности их позиции. Наиболее значимым качеством, присущим женщине, является обязательность, единство слова и дела, что очень важно в работе руководителя. По своей природе женщина может не выполнить дело к определенному сроку, но зато постарается довести его до конца, а не бросить при возникновении трудностей. У деловой женщины есть преимущество — она умеет вовремя остановиться. Мужчина обычно неудержимо стремится к цели, но временами горизонт слишком далек, а цели бывают ошибочными, всякая остановка задевает его самолюбие, а упорствуя в борьбе, он может быстро выдохнуться.

Веским доказательством того, что «стеклянный потолок» продолжает существовать, является то, что за последние 60 лет разрыв в оплате труда женщин и мужчин не изменился. Женщины, занимающие руководящие должности среднего уровня, получают примерно две трети того, что получают мужчины за такую же работу. Женщины чаще «застревают» на малопрестижных должностях с относительно низкой оплатой труда. Дискриминация оправдывается тем, что мужчины «заслуживают» большей платы, потому что они традиционно являются кормильцами семьи.

Женщинам часто не предоставляют возможности получить такой же опыт, как мужчинам, занимающим аналогичные должности. Это снижает их шансы на продвижение по службе.

Для того чтобы женщина могла разбить «стеклянный потолок» и преуспеть в управляемом мужчинами мире бизнеса, она должна знать, как действует эта система, быть готовой к конкуренции и понимать, что различия в восприятии роли человека в зависимости от пола трудно преодолеть. Ей следует максимально сосредоточиться на своих целях и задачах, используя при этом свои сильные стороны, а, осознав слабые, постараться их исправить. При наличии стремления к успеху в карьере и готовности преодолевать препятствия все больше женщин проявляют деловую активность и обретают независимость, невзирая на тонкий, но очень прочный «стеклянный потолок» [1].

Список использованных источников:

1. http://www.wday.ru/
2. http://free-mama.ru/
3. http://psyfactor.org/
4. http://100career.ru/
5. http://www.moluch.ru/

6. http://www.rabotniki45.ru/
7. http://www.4hr.ru/zhurnal/glavnoe/233-po-issledovaniyam-kompanii-mercer-zhenshchiny-rukovoditeli-zarabatyvayut-na-22-menshe-chem-ikh-kollegi-muzhchiny.html

Быкова П.Е.,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: КорюкинаН.В.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРУПНЕЙШИХ СТРАН МИРА

Трудовой потенциал имеет решающее значение для развития экономики на всех уровнях хозяйствования: национальном, региональном и уровне субъектов хозяйствования, в зависимости от уровня управления, можно определить трудовой потенциал страны (региона), предприятия и работника.

Трудовой потенциал любой страны (региона) характеризуется совокупной способностью её трудовых ресурсов к производству максимально возможного в данных экономических и социальных условиях объема продуктов и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей и обеспечения поступательного развития экономики. От того, на сколько развита экономика страны, зависит ее положение на мировой арене, а также политическая, экономическая и социальная безопасности. Именно поэтому тема данного исследования является актуальной.

В данной работе проводится анализ трудового потенциала России и двух крупнейших стран мира, США и Китая. Китай – крупнейшая по численности населения держава, мировой лидер в промышленности, электроэнергетике, строительстве, сельском хозяйстве, по международным резервам, крупнейший мировой экспортер товаров. США – мировой лидер по величине ВВП, внешнему долгу, транспортным услугам, импорту товаров и военным расходам. Россия лидирует в мире по площади территории и экспорту топливно-энергетических ресурсов.

В экономической и управленческой науке и практике применяется термин "трудовой потенциал" общества, организации, отдельного работника. Это понятие более объемное, разностороннее, поскольку его основой является термин "потенциал" - источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели.

Трудовой потенциал - это интегральная оценка и количественных, и качественных характеристик экономически активного населения

Общественный трудовой потенциал, аккумулирующий и синтезирующий совокупные способности к общественно полезной деятельности трудоспособного населения, представляет собой конкретную форму

материализации человеческого фактора, показатель уровня развития и границы созидательной активности трудящихся масс.

В количественном отношении общественный трудовой потенциал характеризует возможности общества по привлечению к общественному труду населения разного пола и возраста (мужчин и женщин рабочего, до рабочего и после рабочего возрастов). В качественном отношении трудовой потенциал общества – это его реальные возможности по реализации через участие в общественно полезном труде всего многообразия личных способностей и качеств: знаний, умений и навыков, приобретаемых людьми в процессе воспитания, подготовки к труду, непосредственно трудовой деятельности, переобучения и повышения квалификации.

Таким образом, можно сказать, что трудовой потенциал человека является частью его потенциала как личности, т. е. по отношению к индивидууму трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта

Качество любого объекта или процесса может быть установлено только по отношению к некоторому эталону, который характеризуется нормами, стандартами, требованиями и т. п. Из этого следует, что качество населения страны характеризуется степенью его соответствия рекомендациям и нормативным документам международных организаций, а также социальным нормам, определяемым традициями и обычаями страны.

Для оценки качества населения могут быть использованы показатели, применяемые при расчете индекса человеческого развития (ИЧР). Величина ИЧР учитывает характеристики здоровья (через индекс ожидаемой продолжительности жизни) и образования (через показатели грамотности и числа учащихся). С 1999 г., наряду с показателем ожидаемой общей продолжительности жизни, рассчитывается показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни (т. е. продолжительность жизни без времени болезней). В целом для анализа качества населения страны наиболее важными являются характеристики здоровья, нравственности, активности, организованности, образования. Количественные оценки этих характеристик могут быть получены либо в виде относительных величин типа индексов здоровья и образования, либо в виде ранга (места среди других стран).

При анализе качества трудового потенциала страны и региона основное внимание обычно уделяется характеристикам образования и профессионализма. Для количественных оценок применяется аппарат теории человеческого капитала, который позволяет определить эффективность инвестиций в общее и профессиональное образование.

Количественную сторону трудовых ресурсов определяет численность занятого населения (Таблица 1).

Таблица 1 - Численность населения США, России и Китая

Показатель	Год	Страна		
		США	Россия	Китай
Численность населения, млн. чел.	1990	249,62	148,29	1140
	2013	313,85	142,52	1340
Численность занятого населения, млн. чел.	1990	118,793	75,325	639,09
	2013	142,469	71,545	767,04

Как следует из таблицы за последние 20 лет произошло увеличение численность США и Китая. В США данный рост составил 25,7 %, В Китаё 17,5%.Численность населения России напротив, снизилась почти на 10%.
Падение рождаемости и естественного прироста началось в конце 80-х г.

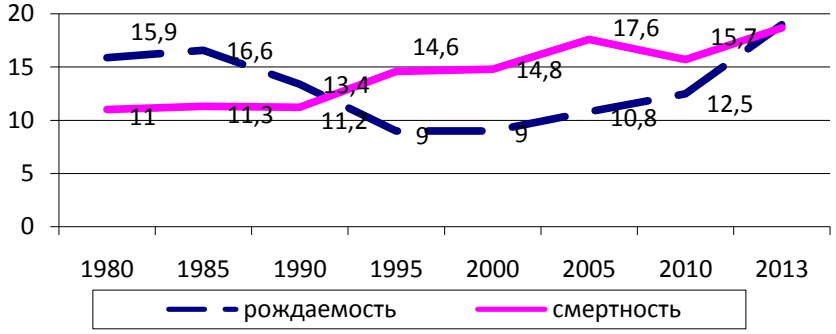


Рисунок 1 - Динамика рождаемости и смертности в России 1980- 2013 гг., ‰

В новой, независимой, России после распада СССР разразился демографический кризис и началась довольно быстрая убыль населения. Основной причиной низкой продолжительности жизни населения в РФ является высокая смертность граждан трудоспособного возраста. Из общего числа умерших почти треть составляют граждане трудоспособного возраста, около 80% из них - мужчины. Впервые за весь анализируемый период в России рождаемость превысила смертность в 2013 году. Естественный прирост населения составил более 20 тысяч человек.

Низкий уровень рождаемости ведет к демографическому старению населения. При сохранении существующих тенденций, по мнению ученых, произойдет снижение до 15% доли лиц моложе трудоспособного возраста (в настоящее время 20%), и возрастет до 35% доля населения старше трудоспособного возраста (сегодня 21%).

Доля занятого населения в общей численности населения стран за указанный период представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Доля занятого населения в США, России и Китае

Показатель	Год	Страна		
		США	Россия	Китай
Доля занятого населения, %	1990	47,6	50,8	56,1
	2013	45,4	50,2	57,2

Как следует из таблицы, существенных изменений в доли занятого населения не произошло.

Качественную сторону трудового потенциала определяет значение индекса человеческого развития (таблица 3).

Таблица 3 - Индекс человеческого развития США, России и Китая

Показатель	Год	США	Россия	Китай
ИЧР	1990	0,858	0,729	0,502
	2012	0,912	0,777	0,715

По данным, представленным в таблице 4, видно, что значение ИЧР выросло к 2012 г.: Как следует из таблицы в 2013 г. наблюдается увеличение данного показателя во всех странах. При этом, первое место занимает США, второе – Россия и третье – Китай. Который в 2013г. достаточно близко приблизился к показателю характеризующему Россию.

Рассмотрим более подробно показатели, применяемые при расчете индекса человеческого развития.

Ожидаемая продолжительность жизни — это величина, показывающая сколько в среднем проживёт группа людей, родившихся в одном году, если смертность в каждой возрастной группе останется на неизменном уровне. Согласно данным справочника ЦРУ США за 2013 г., ожидаемая продолжительность жизни в России составляет 70,3, в Китае 76,1, а в США – 78,4 года. Таким образом, Россия оказывается на последнем месте из этих трех стран, с чем это связано рассмотрим ниже.

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на продолжительность жизни являются расходы страны на здравоохранение. Расходы на здравоохранение - это затраты государства на содержание врачей, медицинского персонала, больниц, поликлиник, инфраструктуры, закупку лекарств и обучение сотрудников. А так же иные расходы связанные с поддержанием здравоохранения в стране. Расходы на здравоохранение выражаются в % к ВВП (Рисунок 1).

Список развитых стран с наибольшей долей затрат на здравоохранение в ВВП возглавляют США. За период с 1960 по 2011 годы доля суммарных расходов на здравоохранение в ВВП увеличилась в этой стране с 5,1% до 17,9%

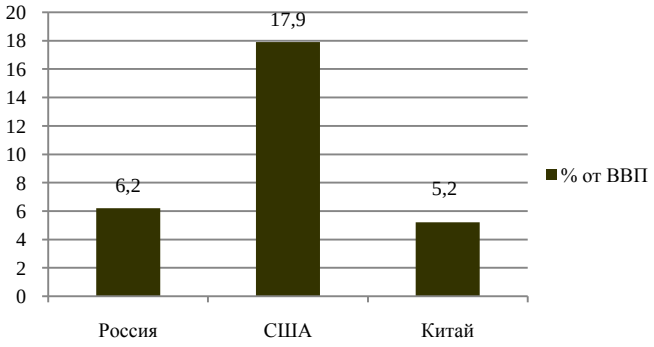


Рисунок 2 - Расходы на здравоохранение в 2011 г.

Расходы на здравоохранение в Китае составляли менее 4% от ВВП в 1990 г. и возросли всего на 1,2% к 2012 г. К тому же численность сельских жителей в *Китае* составляет 900 млн. чел., более 700 млн. чел. из них живут в плохих условиях. Именно поэтому Китай уделяет столь большое внимание развитию сельского здравоохранения.

В России проблем со здоровьем нации, качеством и продолжительностью жизни граждан несравненно больше, чем в развитых странах. В стране с такими серьезными проблемами и значительными накоплениями валюты от продажи природных ресурсов объем расходов на здравоохранение должен был быть не просто большим, а очень большим. Между тем, государственные расходы на здравоохранение в России в 2000 –2009 годах не превышали 3,5% от ВВП. Лишь к 2011 году они повысились до 6,2 %.

Вторым показателем является показатель грамотности населения. Согласно данным, опубликованным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) более половины взрослых граждан России в 2012 году являлись обладателями дипломов о высшем образовании, больше, чем в любой другой стране мира. В Китае, между тем, высшим образованием в 2012 году могли похвастаться только четыре процента населения — это самый низкий показатель.

Процент населения с высшим образованием в России составляет 53,5%, а в США это 43,1% (Рисунок 2).

Самым образованным, согласно результатам социологического исследования, оказывается население тех стран, где расходы на высшее образование достаточно высоки, выше средних $13 957 на одного студента.

Затраты на одного студента $7 424 (самый низкий показатель), а в США $26 021 (самый высокий показатель). В 2011 году США затратили на каждого студента $26 тысяч, что почти вдвое выше среднего ($13 957)
согласно данным ОЭСР. Большую часть этой суммы составляют частные траты.

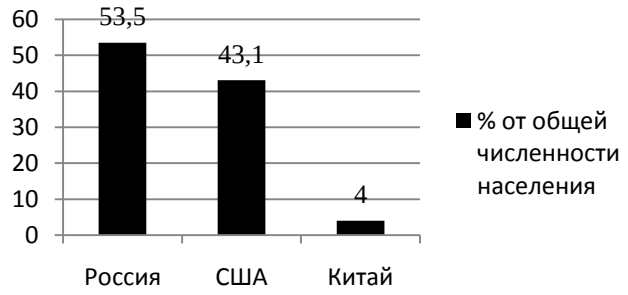


Рисунок 2 - Доля населения с высшим образованием в России, США и Китае

Высокая стоимость обучения, впрочем, оправдывает себя, поскольку значительное число американцев обладают высокой квалификацией в самых разных областях. Следует отметить, однако, что в период между 2008 и 2011 годом в связи с финансовыми проблемами средства, выделяемые на государственное образование, были существенно сокращены.

В 2013 г. более 53% взрослых россиян в возрасте от 25 до 64 лет имели высшее образование в той или иной форме. Это самый высокий процент среди всех стран, в которых проводилось исследование ОЭСР. Стране удалось добиться таких исключительных показателей несмотря на рекордно низкие затраты — $7 424 на одного студента, что значительно ниже средних $13 957. Кроме того, Россия одна из немногих стран, где расходы на образование с 2008 по 2013 год снизились. И, тем не менее, она уверенно занимает лидирующее место среди наиболее образованных стран мира.

Но при том, что большая доля населения имеет высшее образование, Росси является единственной страной среди тех, по которым имеются данные, в которой средний уровень грамотности взрослых с третичным образованием ниже 280 баллов по международному обследованию исследованию грамотности взрослых 3, проведенному ОЭСР.

Кроме того, в России зафиксирована наименьшая разница средних баллов взрослых с третичным образованием и тех, кто не имеет полного среднего образования-всего 30 пунктов. По всем странам, участвовавшим в обследовании, эта разница составляет в среднем 60 баллов. Соответственно, можно сделать вывод, что официальные показатели образования отличаются от реальной ситуации и уровень грамотности населения в России не так велик. Однако, Россия занимает лишь 55-е место в рейтинге стран по значению индекса человеческого развития.

В настоящее время в России сохраняется достаточно высокий общеобразовательный уровень экономически активного населения, половина населения имеет высшее образование. Образовательный уровень трудоспособных контингентов населения представляет действенный стратегический ресурс. Но необходимо больше внимания уделять качеству знаний, получаемых населением в учебных заведениях.

Россия наряду с такими странами, как Польша, ЮАР, Филиппины, Индия, Венгрия, занимает одно из ведущих мест в мире по «утечке мозгов». По существующим оценкам, примерно треть наиболее талантливых российских ученых работает за рубежом, а ежегодные потери России от этого явления оцениваются в 50 - 60 млрд. долл.

Итак, неблагоприятной тенденцией демографического развития России является сокращение численности населения страны, отток высококвалифицированных специалистов из России в другие страны и недостаточное финансирование здравоохранения. Вместе с тем надо отметить, что при указанных негативных особенностях развития рынка труда России, сохраняется высокий образовательный уровень населения и его занятость в экономике. Таким образом, проведённый анализ свидетельствует о достаточно высоком уровне трудового потенция России на фоне двух крупнейших стран мира.

Список использованных источников:

1 Каблов Е. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь : журнал. — М., 2010. — № 4.

2 Рогозин Д. О. Робот встанет под ружьё // Российская газета : газета. — М., 2013. — № 264 (6240).

3 (Коэффициент рождаемости (на 1000 населения). Источники: [I.6]; Демоскоп-Weekly; U.S. Census Bureau; Population Reference Bureau. World Population Data Sheet; U.S. National Vital Statistics Report; National Bureau of Statistics of China; World Bank, World Databan)

4 (Коэффициент смертности, на 1000 человек населения. Источники: U.S. Census Bureau; National Bureau of Statistics of China; Population Reference Bureau, World Population Data Sheet; [I.6, I.24]; Демоскоп Weekly)

5 http://total-rating.ru/27-rashody-na-zdravoohranenie-v-stranah-mira.html

Мальчихина О.Ю.,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Терентьева Г.И.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Реализация инвестиционного проекта позволяет организации адаптироваться к макроэкономическим реалиям, к изменениям во внешней среде, предвосхищая их. Следовательно, инвестиции не могут рассматриваться как пассивный элемент экономического действия. Скорее, наоборот, они - активный элемент, позволяющий организации не только адаптироваться, но и адаптировать внешнюю среду. Инвестиционные решения в силу этого должны учитывать параметры не только внутренней среды организации, но и внешней.

В настоящее время Россия занимает по привлечению инвестиций далеко не первое место. В развивающиеся рынки ежегодно инвестируются свыше 500 млрд. долларов США. Россия получает чуть менее 5 млрд. долларов ежегодно. Менее 1% - это, конечно же, несопоставимые масштабы инвестиционной активности по сравнению с тем, каким потенциалом Россия обладает. Это, конечно же, абсолютно неудовлетворительный показатель с точки зрения тех темпов социально-экономического развития, которые необходимы Российской Федерации для того, чтобы вернуть себе достойное место среди развитых государств мира.

Для модернизации реального сектора отечественной экономики необходимы ежегодные инвестиции в объеме до 100 млрд. долларов. Экспорт нефти и газа, внутренние источники накопления такого уровня инвестиций дать не могут. Поэтому активная интеграция России в мировые рынки – в первую очередь, в рынки капитала – рассматривается Правительством РФ как приоритетная задача государственной инвестиционной политики.

Привлечение в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций в российскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания в России цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни

населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Иностранный капитал может привнести в Россию достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение России в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала - необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги.

Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, жизненно важен и для достижения среднесрочных целей - выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни россиян. При этом необходимо иметь в виду, что интересы российского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов - с другой, непосредственно не совпадают.

Россия заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении импортозамещающей политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры.

Отдельно нужно сказать, что национальные инвестиции ещё более важны, чем иностранные потому, что они служат показателем доверия населения правительству. Российские инвесторы будут заинтересованы не только в получении максимальной прибыли, но и в увеличении стабильности экономики нашей страны (по крайней мере, можно на это надеяться), а также в неразбазаривании природных богатств России.

Основная цель инвестиционной политики организации может быть сформулирована как создание оптимальных условий для вложения собственных и заемных финансовых и иных ресурсов, обеспечивающих возрастание доходов на вложенный капитал, для расширения экономической деятельности организации, создания лучших условий для победы в конкурентной борьбе [1].

При разработке инвестиционной деятельности организации необходимо придерживаться следующих принципов (Рисунок 1).

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики организации [2].

Организации, проводящие инвестиционную деятельность, обычно имеют несколько альтернативных возможностей финансирования, которые не исключают друг друга и могут использоваться одновременно, что часто и происходит на практике. К основным источникам относятся следующие виды (Рисунок 2).

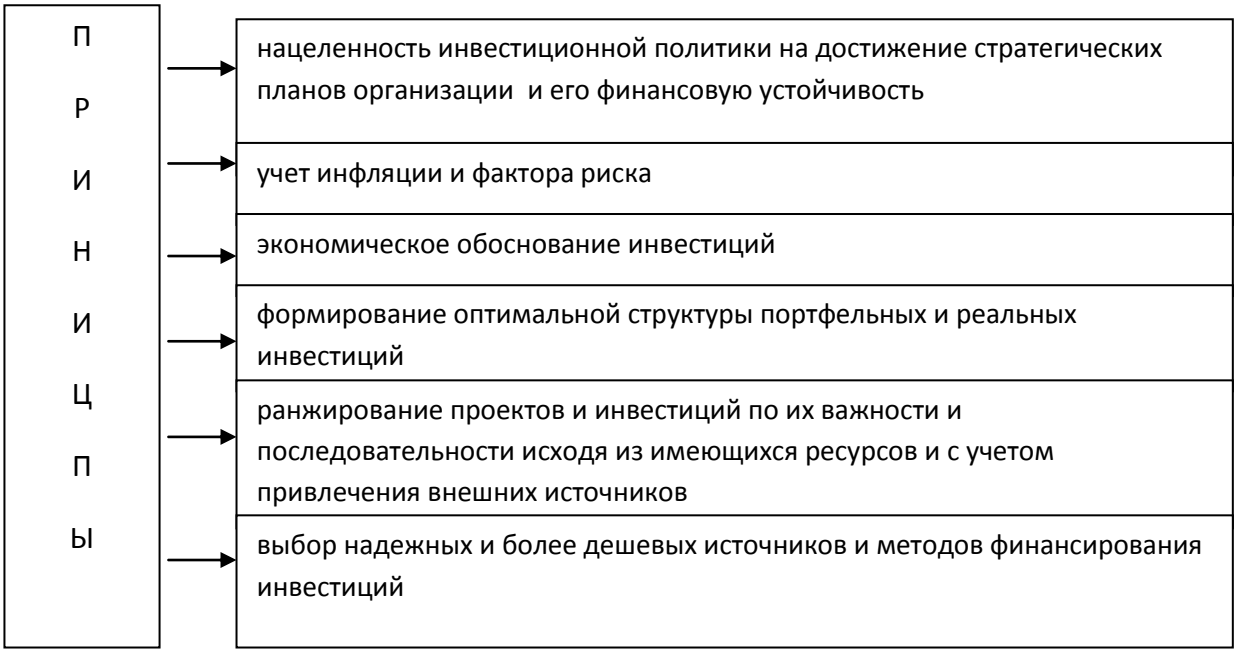


Рисунок 1 – Принципы инвестиционной деятельности организации

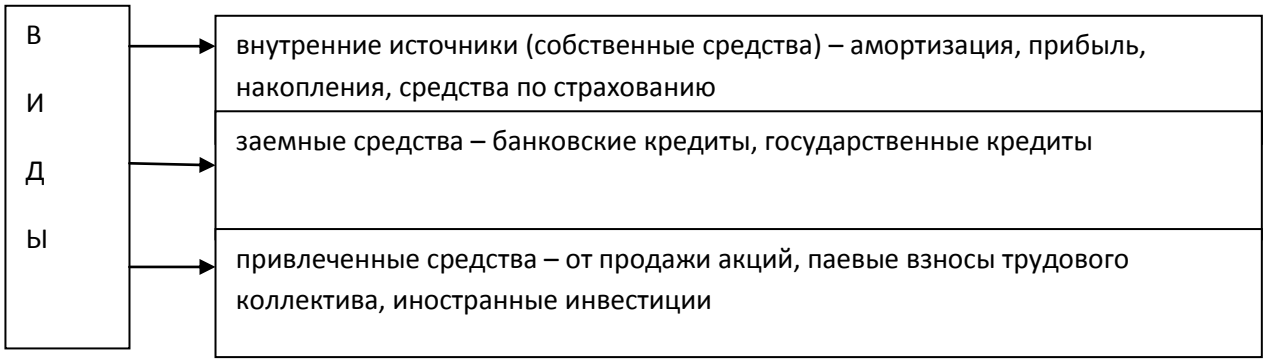


Рисунок 2 – Виды источников финансирования инвестиций

Важную роль в определении источников инвестиций и их структуры играет деятельность государства. Посредством финансовой (налогово-амортизационной) и денежно-кредитной политики оно направляет инвестиционную активность в нужное русло – либо стимулирует ее, либо препятствует ей.

Инвестиционный лизинг является одной из наиболее перспективных форм привлечения инвестиционных ресурсов. Он рассматривается как одна из разновидностей долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку. Острый дефицит инвестиционных ресурсов и значительное количество неиспользуемых производственных объектов и оборудования вследствие экономического спада, создают предпосылки широкого использования инвестиционного лизинга.

Инвестиционный лизинг является одной из форм привлечения инвестиционных ресурсов. Лизинг представляет собой специфическую форму обязательства, состоящую в передаче собственником прав по пользованию и распоряжению его имуществом за определенную плату. В качестве имущества

могут выступать здания, сооружения, оборудование, сырье и материалы, денежные средства, ценные бумаги, а также продукты интеллектуального труда. В зарубежной практике лизинг превратился в один из важнейших инструментов финансирования инвестиций в различных сферах бизнеса.

Толлинг или работа организации на давальческом сырье. Сами по себе принципы побочной кооперации нельзя назвать новыми. Но масштабы, которые в последние годы приобрел этот механизм в хозяйственном сотрудничестве нашей страны с внешним миром, то что, он стал фактором целых отраслей (например, алюминиевая промышленность), позволяет утверждать, что работа на давальческом сырье приобрела новое качество [3].

Самофинансирование. В этом случае речь идет о финансировании деятельности организации, за счет генерируемой ею прибыли. Причины реализации этого варианта мобилизации источников средств объясняются следующим образом. Создав организацию путем вложения первичного капитала, его собственники в дальнейшем надеются получать определенные выгоды, по крайней мере, не меньшие, нежели они могли бы иметь, если бы предпочли иной объект инвестирования.

Финансирование через механизмы рынка капитала. Достаточно очевидно, что функционирование организации на условиях простого самофинансирования, возможное в принципе, не может иметь место в долгосрочном плане. Более того, даже расширенное самофинансирование не существует в чистом виде. Дело в том, что в экономике всегда имеются так называемые свободные финансовые ресурсы», собственники которых готовы предоставить их за определенную плату. Оказывается, что подобное привлечение Капитала обоюдовыгодно. Соответствующие ссудо-заемные операции организуются и оформляются на финансовых рынках.

Бюджетное финансирование наиболее желаемый метод финансирования, предполагающий получение средств из бюджетов различного уровня.

Рассмотрим источники финансирования инвестиций на конкретном примере.

Таблица 1 – Структура источников финансирования инвестиций

№ п/п	Наименование источника финансирования	Годы						Темп роста,%
		2012		2013		2014		2014г./2012 г.
		сумма, тыс.р.	уд. вес. %	сумма, тыс.р.	уд. вес.%	сумма, тыс.р.	уд. вес.%	
	А	1	2	3	4	5	6	7
1	Банковский кредит	890430	93,89	825290	94,25	885480	95,68	98,65
2	Нераспределённая прибыль	1160	0,54	1220	0,17	960	0,09	82,76
3	Амортизация	460	0,2	500	0,05	-	-	-100
4	Лизинг	56320	5,94	48630	5,55	38960	4,22	69,18
5	Итого	948370	100	875640	100	925400	100	97,58

Таким образом, основным источников финансирования инвестиций для ЗАО «Антипинский НПЗ» выступают заемные средства в виде банковского кредита и лизинга. На долю собственных источников инвестиций - нераспределённой прибыли и амортизации приходится незначительный удельный вес.

Уровень инвестиционной активности ЗАО «Антипинский НПЗ» можно оценить по структуре и динамике различных приобретений и вложений. Для этого необходимо рассмотреть данные таблицы 2.

Таблица 2 - Основные направления инвестирования, тыс.р.

№ п/п	Наименование объекта инвестирования	Годы			Темп роста, %
		2012	2013	2014	2014г./2012г.
	А	1	2	3	4
1	Приобретение производственного оборудования	946750	873920	924440	98,65
2	Приобретение патентов, лицензий	1160	1220	960	82,76
3	Приобретение долговых ценных бумаг	460	500	-	-100,0
4	Итого	948370	875640	925400	97,58

На основании представленных данных прослеживается снижение в динамике объемов инвестирования организации на 2,42%. Данный показатель оценивается отрицательно. Данное снижение произошло в основном за счет приобретения производственного оборудования. В 2014г. ЗАО «Антипинский НПЗ» не проводило приобретения долговых ценных бумаг.

Полученные данные не дают полной картины вложений организации. Необходимо рассмотреть структуру инвестиций ЗАО «Антипинский НПЗ» (Таблица 3).

Таблица 3 - Структура направлений инвестирования предприятия, %

№ п/п	Наименование объекта инвестирования	Годы			Темп роста, %
		2012	2013	2014	2014г./2012г.
	А	1	2	3	4
1	Приобретение производственного оборудования	99,26	99,78	99,91	100,7
2	Приобретение патентов, лицензий	0,54	0,17	0,09	16,7
3	Приобретение долговых ценных бумаг	0,2	0,05	-	-
4	Итого	100,0	100,0	100,0	х

Согласно представленной структуре инвестирования организации очевидным является доминирующие положение в общей структуре затрат на приобретение производственного оборудования.

Доля данной группы в динамике осталась практически без изменения. Доля затрат на приобретение патентов, лицензий снизилась с 0,54% до 0,09%.

Далее рассмотрим динамику и структуру финансовых вложений ЗАО «Антипинский НПЗ» (Таблица 4).

Таблица 4 – Распределение финансовых вложений

№ п/п	Показатель	Годы			Темп роста, %
		2012	2013	2014	2014г./2012г.
	А	1	2	3	4
1	Долгосрочные финансовые вложения	1750	1750	1699	90,08
2	Краткосрочные финансовые вложения	181137	59391	13913	7,7
2.1	вложения в ценные бумаги	181137	59391	13913	7,7
3	Предоставленные займы	8087	3826	35570	440
4	Итого	190974	64967	51182	26,8

Проведенный анализ финансовых вложений свидетельствует, в общем, о снижении средств, расходованных на подобные вложения на 73,2%. Долгосрочные финансовые вложения уменьшились незначительно по сравнению с краткосрочными финансовыми вложениями. Уменьшение последних произошло на 92,3%. Это довольно сильное уменьшение. Краткосрочные финансовые вложения представлены вложениями в ценные бумаги.

Наибольшее увеличение произошло при предоставлении займов. Темп роста довольно высок – 440%. Это означает, что ЗАО «Антипинский НПЗ» в 4 раза увеличил финансирование других организаций

Согласно проведенному исследованию можно сделать вывод, что для ЗАО «Антипинский НПЗ» характерна консервативная инвестиционная политика, приоритетной целью которой является минимизация уровня инвестиционного риска.

Таким образом, инвестиционная политика в деятельности рассматриваемой организации не влияет на ее конкурентную позицию на рынке.

Список использованных источников:

1.Глухов В.В., Бахромов Ю.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во «Специальная литература», 2012. – 426 с.

2.Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. - М.: Финансы и статистика, 2012.-224с.

3.Вахрин П.И., Нешитой А.С. Финансы и кредит: учебник для вузов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 586с.

Владимиров А.В.,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА - ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Социальное партнерство в сфере труда- это система взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти, органами самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, гласит «Трудовой кодекс». Сторонами трудовых отношений являются работник и работодатель. Собственник же в этом процессе не участвует. Хотя социально-трудовые отношения на современном этапе приобретают все большую роль и участие в этом процессе собственника необходимо так как он не менее других заинтересован в повышении экономических и финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта. Попробуем обосновать необходимость регулирования социальных, трудовых и экономических отношений в условиях «новой реальности» на основе теории «тройной спирали».

Теория была сформулирована и разработана Г. Ицковицем как модель реструктуризации и оптимизации инновационного процесса и создании среды, стимулирующей его продвижение.

В инновационной экономике происходит кардинальные изменения: активизируется инновационная деятельность организаций, сокращается жизненный цикл инноваций, разработчиками и потребителями становятся новые участники инновационных процессов, а главное меняются их отношения и функции. В качестве важнейшего участника инновационных процессов выступают корпорации, особенно транснациональные.

В современных работах по теории инноваций анализируются свойства и новые тенденции, в той или иной форме нашедшие отражение во взаимодействии государства, науки, бизнеса и оформившиеся в виде концепции «тройной спирали», или модели стратегических инновационных сетей. Основной тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующие положение занимают топ менеджеры, ответственные за создание нового знания (новация) и его использование (инновация). Причиной столь важного преобразования послужила логика развития науки, рождающей все больше синтетических направлений, которые включают как фундаментальные, так и прикладные исследования междисциплинарного характера и разработки.

В этом же направлении развивается и экономика, где производство добавленной стоимости все в большей степени концентрируется в звеньях глобальной «цепочки», которые являются носителями специальных знаний (человеческий капитал). Эволюционируют внешние по отношению к науке и

инновациям условия, главными из которых являются переход к постиндустриальной экономике (экономике знаний), глобализации и появление новых форм организации научной и экономической деятельности.
Существенно то, что в результате изменений в структуре экономики и общества, государство уже не может играть решающую роль в инновационном процессе. Так формируется новая модель инновационной системы в которой главным двигателем не является государство (в отличии от модели «треугольника» Г. Сабато) инее хозяйствующие субъекты (как в модели инновационной системы) и эта модель, по нашему мнению, должна учитывать регулирование не только социально- трудовых, но и экономических отношений между трудовым коллективом, собственником и топменеджментом.

Возникновение такой «тройной спирали», на наш взгляд связано с изменениями в науке, политике и экономике. Во-первых, произошла смена «ведущего звена» во взаимоотношениях участников процесса создания инноваций. Во-вторых, в следствии нарастающего динамизма систем появилась необходимость организации эффективных форм взаимодействия трех субъектов: собственника, топменеджмента и трудового коллектива. Функции организации управления инновационной деятельностью, меняются как по исполнителям, так и по механизмам. Когда экономика приобретает черты экономики знаний, главными изменениями в её свойствах становятся включение науки в сферу производственных интересов и стимулов для предприятий, а также повышение ответственности за инновационное развитие для собственника, топменеджмента и трудового коллектива. Эволюция инновационной системы предприятий происходит в условиях столкновения интересов всех трех участников инновационного процесса.

Таким образом, модель «тройной спирали» организована в соответствии с принципами пересечения трех множеств отношений, в том числе и социально-трудовых. В данной модели каждый субъект обеспечивает систему инновационного процесса за счёт согласования интересов субъектов.

Чем выше уровень согласования субъектов, тем более продуктивно работает организация и тем более низкий уровень вмешательства государства в социально-трудовые отношения на предприятии.

Различия между моделями представлены на рисунке 1.

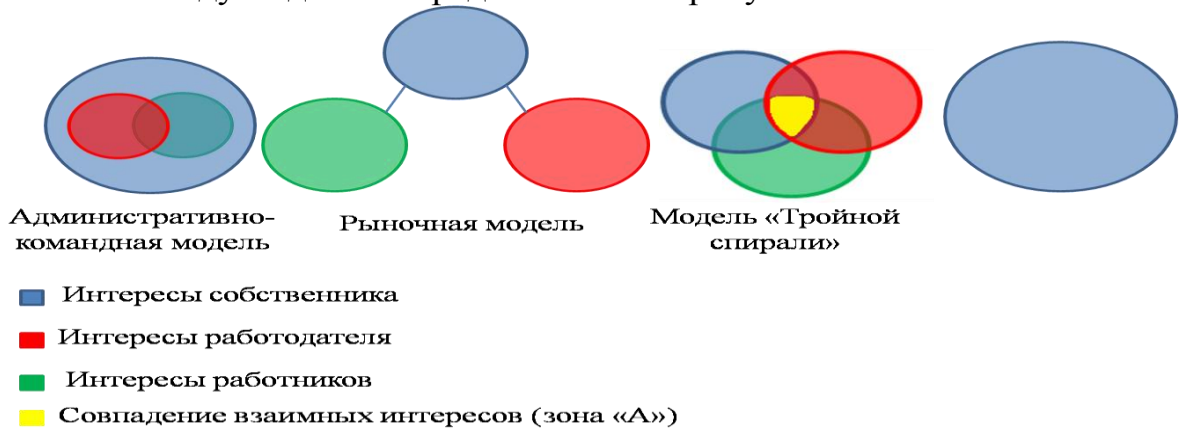


Рисунок 1- Модели взаимодействия в инновационной системе

«Тройная спираль», как аналитическая модель описания множества механизмов регулирования социально-трудовых и экономических отношений дополняет объяснением их динамики. В процессе перехода к экономике знаний меняется и экономика, её взаимосвязь с другими источниками социального, трудового и политического развития.

Необходимость включения инновационных процессов в объяснение экономической динамики, то есть постоянного производства инноваций, означает изменение отношений между собственником, топменеджментом и трудовым коллективом. В условиях экономики знаний профессиональный уровень персонала играет решающую роль в конкурентоспособности предприятия, определяет его инновационную креативность. Собственник не может воздействовать на остальных участников инновационного процесса директивным образом и неизбежно переходит к типу отношений, который может характеризоваться как партнёрство или социальный договор. Так появилась возможность тесного и интенсивного общения между субъектами инновационного процесса, на основе коллективного договора регулирующего социальные, трудовые и экономические отношения. Это расширяет зону «А» (Рисунок 1) которая характеризует уровень согласования интересов собственника, рабочего коллектива и топменеджмента, что несомненно повысит эффективность коллективного договора и финансово- хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Список использованных источников:
1Трудовой Кодекс РФ
2 Розанова, Н.Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науки / Н. Розанова// Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 50 – 72.

Гончарова И.С.,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В современных условиях человеческий капитал определяет конкурентные преимущества экономики и возможности её модернизации, так как именно люди, обладающие образованием, квалификацией и опытом определяют возможности модернизации общества. Влияние человеческого капитала на современную экономическую реальность подробно исследуется в книге Лайфа Эдвинссона и Майкла Мэлоуна "Интеллектуальный капитал" (1997).

Понятие «человеческий капитал» не имеет однозначной трактовки, он отражает приобретённые знания, навыки, мотивации, которые могут

использоваться в течение определённого промежутка времени для получения дохода.

Человеческий капитал, признаваемый во многих странах мира частью национального богатства и важнейшим фактором экономического роста, нуждается в инвестициях. Инвестиции в человеческий капитал помимо социальных эффектов всегда предполагают стоимостной эффект для лица, их осуществляющего. Для оценки объёма необходимых инвестиций, прежде всего, стоит обратиться к оценке человеческого капитала [1].

Вопросу оценки человеческого капитала посвящено много работ, большинство из которых написаны зарубежными авторами и не всегда могут быть адаптированы к отечественной практике [2].

Современные методы оценки человеческого капитала широко используют косвенные способы оценки отдельных его составляющих (например, через показатели доступности услуг образования). На подобных оценках, в частности, основывается «индекс развития человеческого потенциала», служащий для измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала, применяемый ПРООН:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II},$$

где LEI – индекс ожидаемой продолжительности жизни,

EI – индекс образования,

II – индекс дохода.

Среди широко известных методик оценки человеческого капитала также выделяют модель индивидуальной стоимости работника, основанную на понятиях условной и реализуемой стоимостей, которая была предложена учеными Мичиганского университета. Данная методика рассчитывается с применением вероятностной величины, что позволяет спрогнозировать индивидуальную стоимость работника лишь приблизительно. Согласно модели ценность работника определяется из ожидаемой условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации:

$$PC = YC \times P(O),$$

где PC – ожидаемая реализуемая стоимость,

YC – ожидаемая условная стоимость,

$P(O)$ – вероятность того, что работник останется работать в организации через некоторый промежуток времени.

По мнению И. Фишера использование капитала означает получение процента как универсальной формы дохода. Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет величину применяемого капитала. Однако, данный метод не включает инвестиции в человеческий капитал, оценку профессионального уровня, уровня образования персонала, затраты на научные разработки, здравоохранение и прочие затраты, вследствие чего модель является ограниченной.

Фитц-енц Я. рассматривал человеческий капитал во взаимосвязи с добавленной экономической стоимостью:

$$\text{Добавленная стоимость человеческого капитала} = \frac{(\text{Прибыль} - (\text{Расходы} - \text{Зарплата} + \text{Льготы}))}{\text{Эквивалент полной занятости}}$$

Для определения стоимости человеческого капитала Фитц-енцем была предложена матрица, состоящая из четырех квадрантов: приобретение, содержание, развитие и сохранение. Данный метод из-за специфичности некоторых показателей невозможен к применению в отечественной практике.

В отечественной практике также проводились исследования по оценке человеческого капитала. Довольно своеобразный подход к оценке человеческого капитала у М. М. Критского: «человеческий капитал исходно выступает как всеобщая конкретная форма жизнедеятельности, ассимилирующая предшествующие формы, и осуществляющаяся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию» [3].

Человеческий капитал, являясь частью совокупного капитала представляет собой накопленные затраты на общее образование, специальную подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы. Виды «человеческого капитала» экономисты классифицируют по видам затрат, инвестиций в «человеческий капитал». И.В. Ильинский выделяет вследствие этого следующие составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. Таким образом, по его мнению, формула человеческого капитала принимает следующий вид:

$$ЧК = К_З + К_К + К_О,$$

где ЧК – человеческий капитал,

$К_О$ – капитал образования,

$К_З$ – капитал здоровья,

$К_К$ – капитал культуры.

Аллавердян В. предлагает методику, по которой оценочная стоимость работника рассчитывается по формуле:

$$S = ЗП \times Г_{КП},$$

где S – оценочная стоимость работника,

ЗП – предполагаемая / выплачиваемая заработная плата работнику,

$Г_{КП}$ – гудвилл кадрового потенциала работника.

Гудвилл кадрового потенциала рассчитывается по каждому работнику отдельно и отображает реальную, рыночную, индивидуальную стоимость работника как конкретного человека, умеющего выполнять конкретные функции.

На основе методики Аллавердяна В. разработана методика оценки человеческого капитала с учетом инвестиций в человеческий капитал, которые

приравниваются к капитальным вложениям. Однако существует определенная ограниченность в достоверности исходных данных, что делает оценку человеческого капитала затруднительной.

Таким образом, с учетом инвестиций оценочная стоимость работника рассчитывается следующим образом:

$$S = \text{ЗП} \times \Gamma_{\text{КП}} + \text{И} \times t,$$

где И – инвестиции,

t – период.

При этом гудвилл кадрового потенциала рассчитывается как:

$$\Gamma_{\text{КП}} = \frac{\text{Прибыль} + \text{Общие расходы на персонал}}{\text{Эквивалент полного рабочего времени сотрудника} + \text{Коэффициент профессиональной перспективности}}$$

Коэффициент профессиональной перспективности учитывает данные об образовании кандидата, его стаже и возрасте:

$$\text{К} = \text{ОУобр} \times \left(1 + \frac{\text{С}}{4} + \frac{\text{В}}{18}\right),$$

где ОУобр – оценка уровня образования, составляющая:

0,15 –для лиц с незаконченным средним образованием,

0,60 - для лиц со средним образованием,

0,75 - для лиц со среднетехническим и незаконченным высшим образованием,

1,00 - для лиц с высшим образованием по специальности.

С – стаж работы по специальности (делится на 4, т.к. в 4 раза меньше влияет на результативность труда по сравнению с образованием),

В – возраст.

Данная оценка человеческого капитала является более основательной, однако, несмотря на большое количество методик оценки универсальной на данный момент нет. В связи с этим необходима новая методика оценки человеческого капитала, соединяющая все положительные стороны существующих методик оценки и отвечающая современной действительности.

Таким образом,на данный момент основным источником инвестиций в человеческий капитал является прибыль, а также часть затрат по переподготовке кадров включаются в себестоимость. Эти источники непосредственно зависят от внешних факторов [4]. По нашему мнению более надежным источником инвестиций в человеческий капитал является амортизация человеческого капитала, так как она непосредственно не зависит от кредитно – денежной и налогово – бюджетной политики государства, а также от влияния других внешних факторов.

Список использованных источников:

1. Маврина Н. А. Сущность человеческого капитала и особенности инвестиций в него / Н. А. Маврина // Вестник Челябинского государственного университета. – Чел.: Изд-во ЧелГУ. – 2008. – № 29. – С. 10-14.
2. Лебедева Ю. В. Инвестиции в человеческий капитал и экономический рост / Ю. В. Лебедева // Проблемы современной экономики. – М.: РОСТ. – 2010. - № 2. – С. 86 – 89.
3. Критский М. М. Человеческий капитал / М. М. Критский. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 117 с.
4. Козлов А. И. Экономическая оценка человеческого капитала: концептуальный аспект / А. И. Козлов // Труд и социальные отношения. – М.: Изд-во АТиСО. – 2010. - № 2. – С. 47 – 55.

Гринюк К.П.,
заместитель генерального директора по экономическим вопросам,
ОАО «Кургансельмаш»

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

Экономическая реальность последних десятилетий 20 в. – начала 21 в. все более утверждает в качестве важнейшего источника общественного прогресса – знания и человека как единственного носителя знания и субъекта, производящего знания. В значительной степени уровень развития науки, образования, инновационной сферы определяет различия в уровнях социально-экономического развития стран, становится индикатором жизнеспособности и эффективности существующих социально-экономических систем. Особенностью современной фазы общественного развития является не просто повышенное внимание к знаниям, как одному из факторов экономического развития, а утверждение знаний в качестве производительной силы, отличающейся более высокой степенью отдачи, чем традиционные ресурсы.

Повышение эффективности использования знаний неизбежно приводит к расширению спроса на новые технологии. Знания начинают играть определяющую роль не только в повышении эффективности производственных процессов, но и в повышении эффективности управления. Становление экономики знаний обуславливает непрерывное обучение членов общества в течение всей их сознательной жизни. В экономике знаний на профессии с преобладанием интеллектуального труда приходится основной прирост занятости: 85% в США, 89% в Великобритании, 90% в Японии. Экономика знаний стала главной характеристикой всех социально и экономически лидирующих стран мира. Рабочая сила превратилась из преимущественно промышленной в информационную. Так в 1960-х гг. в США за 10 лет удвоили выпуск специалистов в области науки и техники, а в период 1965-1985 гг. увеличили выпуск специалистов в 10 раз. В период с 1984-2000 гг. при общем увеличении числа рабочих мест на 25% занятость специалистов в сфере

высоких технологий увеличилась в развитых странах на 40-75%. Современные тенденции экономического развития свидетельствуют о становлении экономики знаний.

Существуют различные точки зрения относительно места и роли экономики знаний. В экономической науке обсуждается вопрос: является ли экономика знаний переходом от аграрного, а затем и от индустриального общества к новой эре общественного развития, либо это всего лишь следующий этап развития индустриального общества. Ряд экспертов считает, что экономика знаний существенно отличается от индустриальной экономики, в которой накопление богатства отождествлялось с накоплением материальных активов. Согласно данной точки зрения благосостояние зависит от нематериальных активов, прежде всего знаний. По мнению других экспертов, экономика знаний – это лишь следующая фаза эпохи индустриального развития, благосостояние по-прежнему зависит от производственных процессов, а нематериальные активы лишь повышают конкурентоспособность.

Для того, чтобы осознать сущность экономики знаний, понять что такое знания: или это один из факторов производства, который лишь усиливает действие традиционных факторов, таких как труд, земля, капитал, и способствует росту производительности труда, или это новый путь общественно-экономического развития, который переворачивает традиционные представления о ценностях и целях экономического развития, меняет парадигму экономического развития, для этого необходимо проследить как развитие самих производительных сил, так и изменение роли и функций человека с изменением производительных сил.

Производство – это целенаправленное, масштабное преобразование природы человеческим обществом. Производство - это сложный социальный процесс. В процессе производственной деятельности люди взаимодействуют не только с природой с помощью орудий и средств труда, но и вступают в межличностные отношения. Становление производства и становление человека (начало антропосоциогенеза) практически совпадают хронологически. В самом начале своего развития человек стремился адаптировать природу, приспособить её в соответствии со своими потребностями. По мере развития техники менялись роль и функции человека, его место в производственной деятельности:

1. На первом этапе развития техники появляется ручной инструмент. Человек выполняет все простейший физические, трудовые функции с помощью простейших орудий труда. Интеллектуальная деятельность человека сводилась лишь к поиску новых способов охоты, строительства жилища, вся производственная деятельность человека была подчинена удовлетворению жизненно необходимых потребностей, носивших материальный характер

2. На втором этапе изобретение машин с ручным и ножным приводом освободило человека от простейших трудовых функций, позволило передать ей ряд исполнительских функций, но не механизировала человеческий труд. Для производства единицы продукции требовались огромные затраты труда, и ни о какой связи науки и техники речь не шла. Наукой занимались лишь отдельные

члены общества, большинство индивидуумов было занято в той или иной мере производственной деятельностью.

3. Постепенный рост потребностей общества привёл к созданию неавтоматических машин с механическим приводом, созданию машин, которым наряду с исполнительскими функциями переходит и энергетическая функция человека. Человек начинает выполнять новые функции, обусловленные переходом техники на следующий этап развития (регулировку, ремонт, наладка машин и др.). За человеком остается лишь управленческая и логическая функции. Однако на данном этапе наука все еще не становится производительной силой, знания представляют собой лишь обобщение прошлого производственного опыта. Отсутствует взаимодействие науки и производства.

4. Количественные изменения производства достигают таких масштабов, которые требуют передачи технике не только всех исполнительных, энергетических, но и части управленческих функций. Эта задача решается с возникновением детерминированных автоматов, которые порождают новые функции человека: составление программ, наладка, ремонт электронной техники и др. Новые функции человека требуют все больше знаний и творческих способностей. Знания начинают играть заметную роль в производственном процессе. На данном этапе наука и производство начинают взаимодействовать, но это взаимодействие не носит всеобъемлющего характера. На данном этапе в связи с передачей исполнительских и части управленческих функций человека технике, все меньше требуется затрат труда на производство продукции, высвобождается рабочая силы, которая начинает заниматься умственным трудом.

5. Дальнейшее усложнение процессов производства на детерминированных автоматах требует от человека большего проявления контрольной и логической функций. Здесь появляются кибернетические автоматы и самонастраивающиеся автоматические линии, которые решают проблему комплексной автоматизации и механизации производственных процессов. Кибернетические автоматы сами составляют производственные программы, сами их выполняют, сами завершают производственный цикл. На данном этапе все быстрее происходит материализация знаний в конкретных результатах производственной деятельности. От человека требуется больше творческих решений практических и теоретических задач, разработки и внедрения новых производственных процессов, разработки высокотехнологичной и наукоемкой продукции, новых знаний в области управления производственными процессами, программного обеспечения. Все это приводит к росту значимости интеллектуального труда. К работникам начинают предъявляться такие требования, как профессионализм, владение новыми, перспективными знаниями и технологиями, возможность их применения на практике.

Развитие техники привело к снижению применяемости неинтеллектуального и нетворческого труда человека, к высвобождению рабочей силы из производственной сферы. В результате произошла миграция

рабочей силы из сферы материального производства в нематериальную сферу. Развитие производительных сил означает экономию живого труда, рост общественного богатства, улучшение условий жизни членов общества, увеличение свободного времени, развитие умственных, творческих способностей человека, и в конечном итоге расширение сферы научного деятельности общества. Человек теперь уже не может большую часть своего времени тратить на физический труд, общество объективно требует от него другого трудового участия, требует генерирования новых идей, выработки новых знаний, их систематизации и кодирования. Для общества экономики знаний такой человек экономически более выгоден.

Человек не по своей воле начинает все больше заниматься преимущественно интеллектуальным трудом, в меняющемся обществе он просто не может себя реализовать как личность, если будет искать себе применение как примитивная рабочая сила. Обществу необходимы творческие, целеустремленные, образованные, грамотные, всесторонне развитые, полноценные, духовно богатые личности, чьи умения, навыки, способности и знания в первую очередь должны удовлетворять все возрастающие потребности общества. Традиционные производительные силы общества, в котором живой физический труд играет ведущую роль, в котором неинтеллектуальные формы деятельности человека являются главной производительной силой общества, не способны удовлетворять возрастающие потребности общества, структура которых также претерпевает изменение.

Так, если в конце 19 в. в США до 80% трудовых ресурсов были заняты в сельском хозяйстве, то в конце 20 в. – лишь около 2%. Высвобождающиеся люди находят применение своей рабочей силе в качественно иных областях экономики – в науке, образовании, медицине, промышленности высоких технологий, сфере услуг, управлении, финансовой сфере и др. Основой новых сфер деятельности, а также основой развития традиционных сфер деятельности человека становятся знания, знания пронизывают все аспекты человеческой деятельности, создание и использование знаний становится основным индикатором успешности развития.

Таким образом, развитие производительных сил заложило объективные предпосылки становления экономики знаний. Для экономики знаний нет материального без идеального и идеального без материального, эти две сферы взаимно проникают друг в друга, чередуются в зависимости от уровня развития общества и производительных сил. В экономике знаний всеобщей производительной силой становятся знания, происходит повсеместная интеллектуализация человеческого труда. Человек в экономике знаний должен быть способен генерировать непрерывный поток нововведений, отвечающий динамично меняющимся потребностям, а часто и формирующий эти потребности.

Экономика знаний является не просто фактором повышения конкурентоспособности экономики, в том числе и производственных секторов, она является следующим этапом развития человеческого общества - новой его экономической конструкцией.

В этой связи понимание экономики знаний как экономики, основанной на знаниях, не может соответствовать реальности эволюционного развития производительных сил, экономики и общества, потому что экономика как наука, изучающая способы ведения хозяйства, и как практическая деятельность человека, всегда основывалась на знаниях в разных областях человеческой деятельности. За всю историю общества не было экономики, не основанной на знаниях. Только если на ранних стадиях развития человеческой цивилизации это были эмпирические не систематизированные знания, то по мере развития цивилизации – теоретические знания стали всё больше замещать эмпирические. Поэтому именно на современном этапе, когда происходит повсеместное распространение научной деятельности, когда до 70% валового внутреннего продукта развитых стран формируется в отраслях нематериального производства и когда до 80% населения этих стран работают в этих секторах, становятся все более отчетливо видны контуры нового этапа экономического развития общества – экономики знаний. Таким образом, экономика знаний – это закономерный этап эволюционного развития человеческого общества и его технологической базы, вызванный переходом накопленного человечеством количества научных знаний в новое качество.

Список использованных источников:

1. Макаров В.Л., «Экономика знаний Уроки для России» // Вестник РАН, том 73 №5 (2003 г.).

2. Пилипенко Е.В. Воспроизводственный процесс в регионе на основе знаний. Препринт – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004.

3. Реструктуризация экономики дотационного региона / Под общ. ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.

4. Экономика знаний: проблемы теории и методологии / А.И. Татаркин, Е.В. Пилипенко. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2007.

Дашян А.К., Федосимова С.А.,
студентки Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевым направлением достижения экономического роста и повышения качества жизни населения в современном мире является развитие инновационной деятельности.

Актуальность данной темы определяется тем, что на сегодняшний день инновационная деятельность - это основополагающий стержень в укреплении предприятия на рынке в условиях жесткой конкуренции, которая должна обеспечивать устойчивое экономическое развитие, повышение

конкурентоспособности производимой предприятием продукции и оказываемых услуг. При организации инновационной деятельности предприятие сталкивается с рядом проблем, без решения которых дальнейшая успешная работа не может быть реализована.

Под инновационной деятельностью подразумевается трансформация идей (результатов научных исследований и разработок, либо других научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, используемый в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам [5].

Основной целью инновационного процесса является повышение эффективности производства, освоение новых видов изделий, реализация новых маркетинговых методов, новых методов в ведении бизнеса, в организации рабочих мест и внешнеэкономических связей. От инноваций во многом зависит эффективность работы, а организации, владеющие современными инновационными технологиями, являются более предпочтительными для инвестиций со стороны внешних финансовых структур.

Спрос на инновации со стороны хозяйствующих субъектов Курганской области на протяжении последнего десятилетия остаётся невысоким.

Инновационной деятельностью в 2012 году занимались 27 организаций области (в 2011 - 38), из них 20 – организации промышленных видов деятельности. По уровню инновационной активности, исчисляемого как отношение числа организаций, осуществлявших инновационную деятельность к общему числу обследованных, в отчетном году по сравнению с предыдущим годом наблюдалось снижение - 9% (2011 году – 13%), по предприятиям промышленности – 12% (2011 году – 15%).

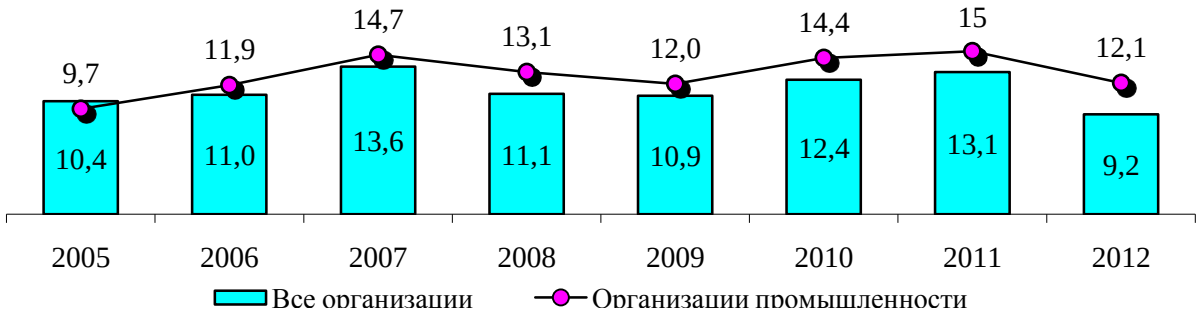


Рисунок 1 - Уровень инновационной активности организаций, в %

Но, несмотря на снижение уровня инновационной активности, предприятия двигаются вперед по направлению внедрения и использования инновационных технологий.

Разработкой и внедрением инноваций в 2012 году, как и в прежние годы, занимались более крупные организации. Для организаций области характерен ограниченный спектр рынков сбыта продукции. Большинство обследованных предприятий и организаций ориентируются на местный, региональный рынок (77 %).

Как показывают данные опроса организаций, имевших готовые инновации в течение последних трёх лет, наиболее важными результатами инновационной деятельности признаны расширение ассортимента (45% опрашиваемых организаций), улучшение качества товаров, услуг (43%), расширение рынков сбыта (33%), рост производственных мощностей (31%) и обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (28%). Последнее является необходимым условием, определяющим возможность продвижения инновационных продуктов отечественного производства, а также новых технологических процессов на рынки стран СНГ, зарубежные рынки. Несмотря на все перечисленные приоритеты, результаты инновационной деятельности остаются невысокими. Это подтверждается, прежде всего, соотношением инновационных товаров, работ, услуг с общим объёмом отгруженных товаров, выполненных работ и услуг.

Инновационных товаров (работ, услуг) в 2012 году организациями Курганской области отгружено на сумму 2338 млн. р., что составляет 3% в объеме отгруженных товаров собственного производства, работ, услуг, выполненных собственными силами всех обследованных организаций. По организациям, осуществляющим технологические инновации, этот показатель выше – 7%:

Таблица 1 - Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) в 2012 году млн. р.

	Объем отгруженных товаров, работ, услуг всего	из них инновационные	
		млн. р.	в % к общему объему
Осуществляли технологические инновации			
все обследуемые организации	35639,4	2322,3	6,5
организации промышленности	33194,7	2235,8	6,7
организации сферы услуг	2444,7	86,5	3,5
Не осуществляли технологические инновации			
все обследуемые организации	41359,8	15,7	0,0
организации промышленности	37758,9	13,6	0,0
организации сферы услуг	3600,9	2,1	0,1

Уровень новизны инновационной продукции в 2012 году значительно увеличился. Это говорит о том, что, несмотря на трудности, предприятия Курганской области успешно внедряют в производство оборудование с новейшими, усовершенствованными технологиями, что позволяет производить новые или значительно усовершенствованные товары, работы, услуги. В

объеме инновационных товаров (работ, услуг) на долю вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям приходилось 86% (в 2011 - 51%):

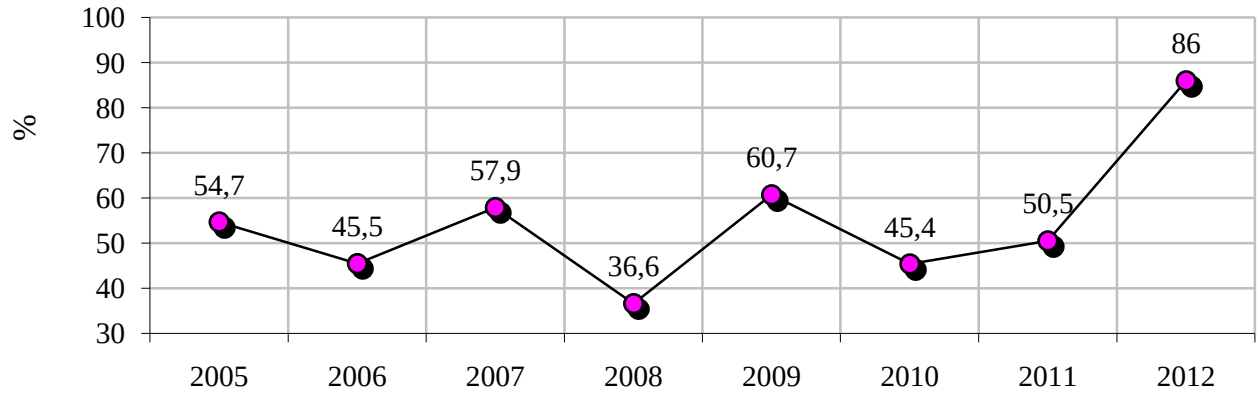


Рисунок 2 - Уровень новизны инновационной продукции

Доля экспорта отгруженной инновационной продукции в 2012 году снизилась и составила 1% от общего объема отгруженных за пределы Российской Федерации товаров (работ, услуг) организаций, осуществляющих технологические инновации. Это говорит о том, что, несмотря на увеличение доли новой продукции, наиболее важным рынком сбыта для предприятий Курганской области остается местный, региональный. Для реализации своей продукции российский и зарубежный рынки сбыта по прежнему мало используются. В объеме экспорта инновационных товаров, работ, услуг новая или значительно измененная продукция занимает 63% (в 2011 г. - 80%). Несмотря на снижение, эта ситуация показала стремление организаций Курганской области соответствовать быстро меняющимся запросам рынка.

Как и в предыдущем году, экспорт инновационно - активных организаций в 2012 году, ориентирован в основном на государства – участники СНГ – 96% от всего экспорта. Инновационная продукция, отгруженная за пределы России, направлялась преимущественно в эти страны (93%).

Общие (капитальные и текущие) затраты на инновации в 2012 году по сравнению с предыдущим годом несколько увеличились и составили 1060,7 млн. р., из которых 79% приходится на организации промышленности. В их числе наибольшей активностью отличались организации следующих производств: фармацевтической продукции, машин и оборудования, прочих материалов и веществ, автомобилей, пищевых продуктов, включая напитки [3]. На долю 12 организаций перечисленных видов деятельности приходится 95% затрат.

Интенсивность инновационных затрат, измеряемая их удельным весом в общем объёме отгруженной продукции, в истекшем году по сравнению с 2011 годом увеличилась.

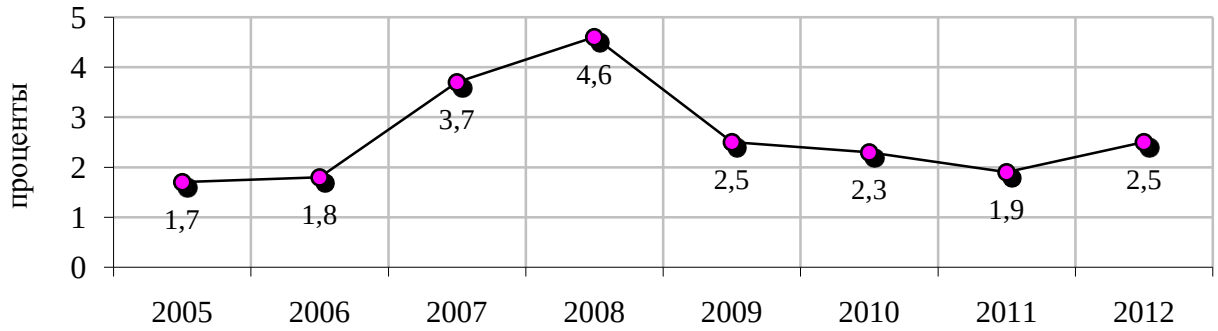


Рисунок 3 - Интенсивность инновационных затрат, %

Среди всех инновационных совокупностей предпочтение отдавалось технологическим инновациям - 1058,0 млн. р. в целом по области, в т.ч. 834,1 млн. р. - по промышленным видам деятельности. Как и в предыдущем году, соотношение между процессными и продуктовыми инновациями сложилось в пользу последних. В структуре затрат на технологические инновации доля продуктовых инноваций в 2012 году составила 62%:

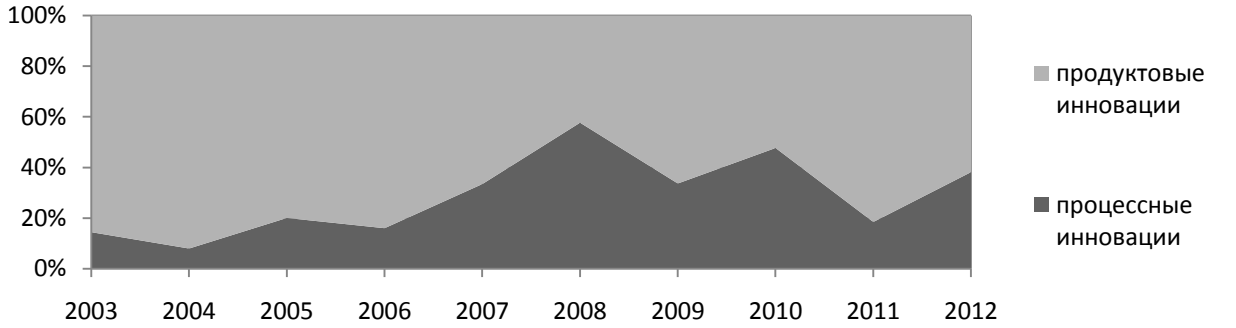


Рисунок 4 - Затраты по типам технологических инноваций в % к итогу

В организациях промышленности доля продуктовых инноваций составила 65%. В 2012 году наблюдалось увеличение затрат на процессные инновации - 403,8 млн. р. в целом по области, в т.ч. 296,4 млн. р. - по промышленным видам деятельности. Это говорит о том, что руководители предприятий понимают - без модернизации производства, нет возможности производства новой конкурентоспособной продукции.

В структуре затрат по видам инновационной деятельности традиционно доминирует над другими видами деятельности приобретение машин и оборудования, которые необходимы при внедрении инноваций. В целом по области на эти цели направлено 44% всех затрат на технологические инновации. В отчетном году увеличились затраты на приобретение программных средств. Их доля составила 9% (в 2011 году - 1%). Доля затрат на исследования и разработки составила 39% (в 2011 году - 41%).

В структуре затрат сохраняются резкие диспропорции между отдельными видами инновационной деятельности. Удельный вес затрат на обучение и подготовку персонала, на маркетинговые исследования составляет 0,2% [3].

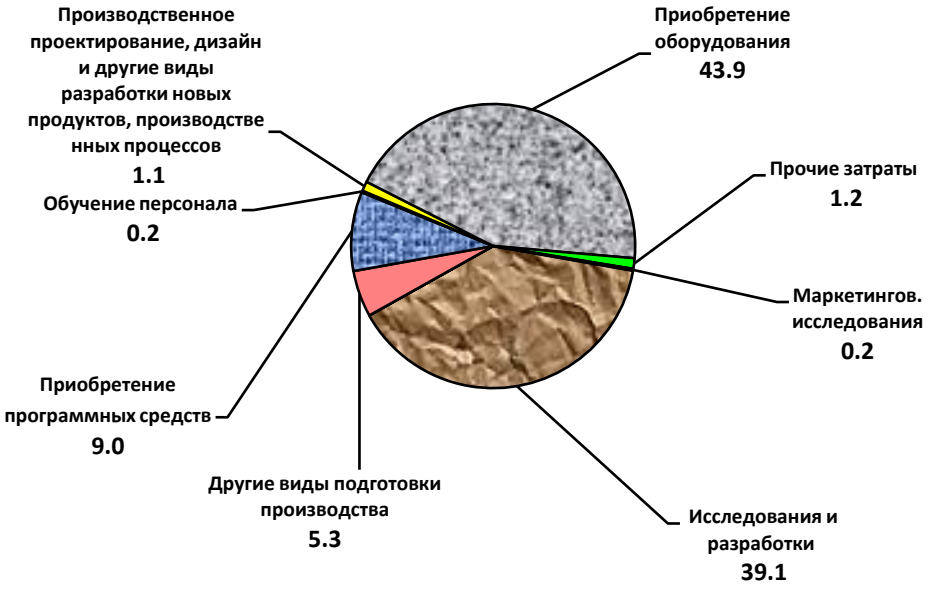


Рисунок 5 - Затраты на технологические инновации в 2012 году по видам инновационной деятельности, в % к итогу

Финансирование затрат на технологические инновации осуществлялось в основном за счет собственных средств организаций (59% от общей суммы затрат). Государственное участие в инновационных затратах в 2012 году составило 22%. По сравнению с 2011 годом, в котором кредиты и займы использовались в малых объемах (4%), в 2012 году наблюдается увеличение в использовании этих источников для осуществления инновационной деятельности (19%) [3]. По результатам обследования технологических инноваций главным фактором, препятствующим их внедрению и использованию, признан недостаток собственных денежных средств. Следующими по значимости факторами организации отмечают высокую стоимость нововведений, недостаточную финансовую поддержку со стороны государства [3]. Среди факторов производственного характера в 2012 году, как и в предыдущий период, организации в первую очередь выделяют недостаток квалифицированного персонала, свой собственный низкий инновационный потенциал, определяемый слабым уровнем развития исследовательской базы на производстве, недостаток информации о новых технологиях.

Важнейшую роль в активизации инновационной деятельности играют интенсивные информационные взаимосвязи, обеспечивающие обмен потоками знаний. В качестве источников информации для формирования инновационной политики организации в 2012 наиболее высокий рейтинг имеют Интернет, поставщики оборудования и материалов, конференции, семинары, выставки и прочие рекламные средства, потребители продукции. Широкое распространение получили такие источники информации, как конкуренты в отрасли, научно-техническая литература. В поисках новых идей организации по-прежнему во многом ориентируются на внутренние источники информации [3].

Академические научные организации, высшие учебные заведения, консалтинговые и информационные фирмы в качестве возможных источников информации, необходимых для развития инноваций, используются недостаточно. Это, по-прежнему, свидетельствует о недостатке использования научными организациями академического профиля и ВУЗами прямых связей с производством.

Для успешного развития предприятие должно проводить маркетинговые исследования и мониторинг ситуации на рынке, исследовать возникновение новых потребностей и возможностей их удовлетворения. Важно обеспечить систематическое обновление продукции путём выпуска новых изделий и снятия с производства устаревших. Необходимость постоянной инновационной деятельности вызвана сокращением жизненного цикла товаров, услуг и иных продуктов в результате усиления конкуренции, а также стремительного развития науки и технологий. По данным обследования организаций в 2012 году жизненный цикл основного вида продукции, заменённого инновационной, у значительной части организаций области остается внушительным - более 20 лет:

Таблица 2 - Жизненный цикл основного вида продукции в 2012 году

	Число организаций	Число организаций, имевших жизненный цикл основного вида продукции, замененного инновационной продукцией				
		1 год	2-5 лет	6-10 лет	11-20 лет	более 20
Все обследованные организации	292	8	61	70	55	98
из них организации:						
осуществлявшие технологические инновации	26	-	2	1	9	14
не осуществлявшие технологические инновации	266	8	59	69	46	84

В соответствии с политикой, проводимой Правительством РФ, направленной на оказание финансовой поддержки инновационным предприятиям и организациям в 2012 году увеличился процент участия финансовых структур областного и местного уровней, но в то же время наблюдалось снижение процента участия финансовых структур федерального уровня. В 2012 году наблюдалось увеличение затрат с привлечением кредитов и займов, т.к. собственных средств, для проведения крупномасштабных исследований и внедрения инноваций у организаций Курганской области недостаточно. Все это приводит к технологическому отставанию, отсутствию

резервов снижения себестоимости и, как следствие, вытеснению их с рынков производителями, активно разрабатывающими и внедряющими инновации.

Анализ работы организаций Курганской области в 2012 году показывает невысокий уровень результатов инновационной деятельности. Сократилось количество инновационно - активных организаций, сократилась доля инновационной продукции в объеме отгруженных товаров, уменьшился объем экспорта инновационной новой или значительно измененной продукции, снизились затраты на продуктовые инновации. Это говорит о том, что ассортиментный перечень конкурентоспособных товаров мало изменился. Предприятия, в основном, производят продукцию, которая внедрена в прошлые годы. Остается высокой доля организаций с жизненным циклом основного вида продукции 20 лет и более.

Основными перспективами инновационной деятельности организации на современном этапе могут быть:

- Экспортно-ориентированная продуктовая инновация;
- Создание непрерывной профессиональной подготовки кадров. Формирование работников инновационного типа, характеризующиеся более высоким уровнем образования и квалификации. По мнению китайского экономиста Дж.И.Линя [4], необходимо внедрение технологий и накопление человеческого капитала в процессе обучения работников их использованию;
- Формирование научно-исследовательской базы на производстве.

К положительным моментам следует отнести увеличение затрат на технологические инновации, в том числе на процессные инновации, увеличение интенсивности затрат на инновации, повышение уровня новизны инновационной продукции, увеличение объема инновационных товаров, услуг у организаций промышленных видов деятельности, увеличение активности организаций по технологическому обмену нововведениями с другими организациями. Все эти показатели указывают на неуклонное стремление предприятий Курганской области не отставать от инновационной модернизации в России, позволяющей осваивать новые товары, технику и технологии.

Список используемых источников

1 Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Инвестиции в инновации: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 238 с.

2 Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.

3 Инновационная деятельность организаций Курганской области. 2013. - № 221.

4 О.Антипина - Каково будущее рыночной экономики?/Вопросы экономики. - 2013. - №9. - 158с.

5 Официальный сайт Росстат - http://www.gks.ru.

Дудник А.В.,
д.э.н, профессор Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

НЕКОТОРЫЕ СЛЕДСТВИЯ, ВЫВОДИМЫЕ ИЗ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В настоящее время широкое распространение в профессиональном экономическом сообществе получила точка зрения, согласно которой общепризнанное кризисное состояние мировой экономики (напомним, совокупный долг национальных хозяйств превысил в 2015 г. отметку в 300% от мирового ВВП), принципиально несводимо к официальной модели циклических колебаний макроэкономических показателей [1; 2]. Безусловно, данная модель в целом достаточно полно и надежно описывает и позволяет прогнозировать состояние экономики, при определенных условиях. Недостаток ее в том, данные условия весьма специфичны. Модель циклического развития, в которой, как считали классики экономики и их более поздние продолжатели, спрос и предложение взаимно балансируются свободной игрой рыночных сил, или, как считали кейнсианцы, их уравновешивание достигается при условии государственного регулирования экономики – эта модель, за исключением более или менее значимых деталей, описывает все же, как считают ее критики, одну и ту же экономическую систему. Как бы ни велико ни было искушение объявить эту – рыночную («капиталистическую», в терминах К. Маркса и Ф. Энгельса) систему «венцом творения», «концом истории», сторонний наблюдатель, не являющийся бенефициаром данной системы, может без какого-либо внутреннего сопротивления допустить, что она не является ни всеохватывающей, ни единственно возможной в будущем (более того, является относительно молодой и по историческим меркам – порядка трех столетий) [3].

По мнению сторонников теории исчерпания возможностей роста современной экономической модели, важнейшим условием существования и успешного функционирования капиталистической экономики является углубление разделения труда, за счет которого достигается рост производительности. Именно углубление разделения труда обеспечивает быстрый научно-технический прогресс. В таком случае, с момента формирования глобальной экономики в 1990-е годы дальнейшее углубление разделения труда стало крайне затруднительным, и современные экономические проблемы в мире – симптом не циклического, но системного кризиса, предшествующего смене модели развития [3].

По нашему мнению, перечень существенных черт описываемой в упомянутых выше работах экономической системы можно определенным образом расширить за счет учета фактора ограниченности ресурсов. Ограниченность ресурсов занимает важное место в построениях классиков, поэтому следует уточнить, что наше понимание ограниченности имеет ряд отличий от классической формулировки. Строго говоря, ограниченность ресурсов в классическом понимании таковой не является, так как по мере

научно-технического прогресса появляется возможность, во-первых, снизить ресурсоемкость производства, и, во-вторых, вовлечь в производство новые ресурсы.

С точки зрения собственника собственность выступает как средство удовлетворения потребностей (экономических, в средствах существования, и внеэкономических – например, потребности во власти, уважении, причастности и т.д.), удовлетворения за счет отчуждения результатов живого труда других, тех, кому собственность не принадлежит. В ситуации безграничных внешних ресурсов это может продолжаться сколь угодно долго – вовлекая в оборот все новые и новые блага, можно присваивать себе часть результатов чужого труда – пока существует нарастающий поток ресурсов в систему. В такой системе, не испытывающей ограничений и находящейся на стадии экспоненциального роста, альтернативный рыночному принцип «От каждого по способностям, каждому по потребностям» демонстрирует свою «светлую» сторону, как идеал гармоничного развития человека и общества, как идеал справедливости, но и воспринимается именно как идеал, некоторое отдаленное, и в настоящий момент насущно не необходимое состояние базиса и надстройки. Актуальность данного принципа заметно повышается, если производительность системы, преобразующей ресурсы в продукт, отстает от прироста потребительской массы. В таких случаях при общем глобальном избытке ресурсов возможны локальные периоды дефицита в потреблении, но они достаточно быстро и относительно безболезненно проходят, и альтернатива рынку забывается «до следующего раза». Однако есть существенное обстоятельство: периоды напряженности проходят, если обеспечивается рост производительности, и будут проходить до тех пор, пока ресурсы неисчерпаемы. Реально ли рассчитывать на неисчерпаемость ресурсов? Нам это представляется сомнительным.

Остановка (крайнее замедление) углубления разделения труда и вызванное этим замедление темпов научно-технического прогресса, в сочетании с истощением запаса ряда ресурсов на планете, позволяет поставить вопрос: если, против ожиданий, кризис действительно приобретает системный характер и новый сдвиг кривой совокупного предложения вправо – дело не самого близкого будущего, какие черты приобретет будущее **до** этого момента? Учитывая тот факт, что отрицание проблем еще никогда не способствовало их решению, попытаемся, не претендуя на единственно верное видение экономических и социальных процессов, обрисовать отдельные аспекты будущего, постепенно проступающие в картине настоящего, при условии, что исходные посылки остановки углубления НТП и истощения ресурсов имеют под собой основания.

Отправной точкой подобных рассуждений будет *потребность*. Даже рыночная экономика, с присущей ей нацеленностью на прибыль, признает ценность и важность удовлетворения человеческих потребностей – хотя бы лишь той их части, что подкреплена покупательной способностью. Каким образом можно обеспечить желаемую степень соответствия производства и потребностей? Классическим ответом в условиях расширяющихся рынков,

углубляющегося разделения труда и быстрого научно-технического прогресса является развитие производства, наращивание выпуска. Этому способствуют и практически неограниченные ресурсы. Но что произойдет, если система столкнется с ограничениями по ресурсам? В условиях поступательного НТП ответом может стать снижение ресурсоемкости продукции. Действительно, вопросы ресурсосбережения регулярно попадали в поле зрения общества на протяжении всего XX века, но только в начале XXI-го приобрели первостепенную важность: неважно, сберегать пресную воду, почву, тепловую или электрическую энергию, полезные ископаемые или живой труд – главное в этом – «сберегать». Пока научно-технический прогресс сохраняет высокие темпы, сохраняются и возможности сбережения ресурсов, снижения ресурсоемкости, а значит, увеличения ресурсоотдачи.

За исторически весьма непродолжительный период времени в регулярный обиход человека вошли синтетические и пластические массы, заменители натуральных кожи, шерсти, дерева, ткани. В легкой, строительной, пищевой индустрии постоянно изыскиваются способы произвести товары, напоминающие традиционные и более дорогие аналоги. В данном случаем можно говорить о появлении «экономики впечатления», в которой выбор между «быть» или «слыть», как его сформулировал Зиновьев в «Зияющих высотах» [4], делается хотя и в пользу второго варианта, но все же, как нам видится, не выходит за рамки выбора между материальными объектами, один из которых похож на «настоящий». Потребление материального продукта замещается потреблением материального заменителя, который служит материальным символом первого, как это имеет место с разнообразными строительными и отделочными материалами, воспроизводящими привычные фактуры и рисунки на новых материальных носителях, либо создающими идеально ровные формы, оставляющие впечатление прочности и надежности, но которые, тем не менее, настоятельно не рекомендуется подвергать физическим нагрузкам.

В данной ситуации абсолютное замедление НТП, которое подтверждается замедлением роста производительности труда [5] (впрочем, как и относительное замедление, в сравнении с темпом роста потребительской массы, которую можно определить как произведение числа потребителей на потребительскую способность), может сделать затруднительным достижение приемлемой степени соответствия между возможностями экономики и потребностями общества только за счет увеличения выпуска и снижения ресурсоемкости. «Экономики впечатления» может оказаться недостаточно.

Обеспечить искомое соответствие можно двумя путями (вполне допускающими взаимное сочетание). Первый заключается в отрицании экономики впечатления в том смысле, что противоречие между ограниченным количеством материального блага и имеющейся потребностью в нем снимается не за счет материального символа-заменителя, а за счет нематериального символа, как это можно было наблюдать некоторое время назад в популярной антирекламе устройства «google glass». Нематериальный эквивалент потребления возможен не для всех товаров, в частности, сложно представить

полностью нематериальную пищу; впрочем, принципиально возможно представить потребителя с изначально безвкусной питательной массой в тарелке, вкусовые впечатления от которой загружаются на платной основе из библиотеки вкусов через соответствующий интерфейс, а зрительные впечатления от рисунка тарелки и убранства кухни – через зрительный интерфейс, соответственно.

Огромным преимуществом данного способа удовлетворения потребностей является дешевизна в случае его массового распространения. Для производства образов вещей требуется меньше ресурсов, чем для производства собственно вещей.

Более того, ничто не мешает, при необходимости, исключить из конфликта доступности и потребности реальные блага, заместить материальный символ реального блага его нематериальным аналогом - «копией копии».

«Экономика впечатления» постепенно начинает соседствовать с «Экономикой восприятия», в которой люди предпринимают реальные действия для поддержания неизбежного материального минимума производства, но потребляют в основном не продукты, а образы.

Второй путь, менее экзотичный и менее напоминающий фантастические романы (впрочем, некоторые разработки из области фантастики имеют свойство сбываться, вспомним Ж. Верна), заключается в управлении потребностями. Управление потребностями существенно отличается от известного из новейшей истории недоудовлетворения потребностей при их явном ограничении, как это имело место в случае рационирования потребления и введения талонно-карточной системы во время второй мировой войны в СССР, США и Великобритании. Коренное отличие заключается в постепенности управляющего воздействия и в его неявном характере. Потребности не ограничиваются – они мягко, исподволь, «по Овертону» *формируются* так, чтобы их можно было удовлетворить. Решение о существовании, интенсивности и характере потребности принимается, таким образом, вне потребителя. В этом проявляется инвертированный принцип «…каждому по потребностям», когда его соблюдение обеспечивается за счет упрощения и неявной стандартизации потребностей, а также искусственного увеличения разнообразия в группах товаров, реализующих стандартизированную потребность: это создает иллюзию выбора из двух и более альтернатив, что так ценит массовый потребитель. Иллюзия выбора при реальной унификации товара – неотъемлемая черта современной экономики. Когда-то плановую экономику упрекали в том, что она не в состоянии выпускать сто сортов колбасы. Сегодня можно констатировать, что рыночная экономика способна обеспечить сто различных способов дизайна оболочки колбасы, но по содержанию массово выпускаемые образцы не будут иметь значимых отличий.

Какие показатели можно рассматривать как индикаторы реализации того или иного пути увязки возможностей экономики и потребностей потребителей? По всей видимости, к ним можно отнести долю используемых в производстве

потребительских товаров синтетических и эрзац-материалов, интенсивность обсуждения и исследования вопросов ресурсосбережения и ресурсозамещения, интенсивность общественного обсуждения отказа от использования натуральных материалов, а также оборот и долю в ВВП производства «виртуальных» товаров, потребляемых в электронном виде (книги, игры, развлечения, аудио- и видеопродукция…). Особый интерес представляет изучение современных практик формирования и закрепления потребностей населения, в том числе с точки зрения развития теории данного процесса. Если удастся доказать опережающий рост указанных показателей, а также подтвердить расширение практики управления потребностями населения, это может стать одним из аргументов в пользу основных положений теории неоекономики М.Л. Хазина и О. Григорьева.

Список использованных источников:

1. Хазин М.Л. О циклах Кондратьева [Электронный ресурс] – URL: http://worldcrisis.ru/crisis/969714. Доступ в январе 2015.

2. Хазин М.Л. Типы кризиса при капитализме [Электронный ресурс] – URL: http://worldcrisis.ru/crisis/1763699. Доступ в январе 2015.

3. Хазин М.Л. О разделении труда [Электронный ресурс] – URL: http://worldcrisis.ru/crisis/1364159. Доступ в январе 2015.

4. Зиновьев А.А. Зияющие высоты. [Электронный ресурс] – URL: http://www.zinoviev.ru/rus/heights.html. Доступ в январе 2015.

5. Хазин М.Л. Конец сказки о «новой» экономике [Электронный ресурс] – URL: http://worldcrisis.ru/crisis/73174. Доступ в январе 2015.

Егоров Е.О.,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Анохина А.В.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Данные о финансовом положении организации представляют собой важнейшую составную часть управления ее финансово-хозяйственной деятельностью. Финансовое состояние организации во многом определяется ее финансовыми результатами – прибылью или убытком. Прибыль относится к числу ключевых понятий рыночной экономики и является одним из основных источников внутреннего финансирования, индикатором успешности деятельности организации. Информация о прибыли представляет наибольший интерес для пользователей и используется ими для принятия любых управленческих решений. В конкурентной среде рыночных отношений одним из важнейших инструментов управления финансовыми результатами

деятельности организаций оптовой торговли становится внутренний контроль, функционирование которого имеет своей целью сохранение и эффективное использование активов, обеспечение финансовой устойчивости.

Основные факторы, побуждающие организации применять и совершенствовать методику внутреннего контроля финансовых результатов, сводятся к желанию собственников и руководства упорядочить бизнес-процессы с целью их рационализации и экономии средств.

К задачам внутреннего контроля финансовых результатов в организациях оптовой торговли относятся:

– формирование финансовых результатов в соответствии с правилами бухгалтерского учета;

– обеспечение достоверности показателей бухгалтерской отчетности: бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;

– формирование финансовых результатов в соответствии с требованиями действующего налогового законодательства: соблюдение положений главы по расчету налога на прибыль, обеспечение законности деятельности, снижение налоговых рисков, выполнение требований налогового учета;

– обеспечение точности и полноты информации, формирующей финансовый результат, арифметической правильности расчетов для целей бухгалтерского и налогового учета в соответствии с требованиями законодательства РФ;

– обеспечение прозрачности, оптимальной детализации и классификации данных, формирующих финансовый результат;

– обеспечение возможности анализа показателей, формирующих финансовые результаты в целях повышения эффективности управленческого учета, прогнозирования и текущего управления финансовыми результатами;

– поиск резервов и возможностей увеличения прибыли организации.

Финансовые результаты рассчитываются в целях бухгалтерского, управленческого и налогового учета, поэтому в задачи внутреннего контроля входит удовлетворение запросов к формированию данных показателей с учетом особенностей каждого вида учета.

Информация, используемая для контроля финансовых результатов, формируемая на основе бухгалтерского учета, в основном использует стоимостные показатели, обладает низкой степенью детализации и периодичности обработки информации, ретроспективным характером. Это значительно ограничивают возможности контроля: снижает оперативность принятия управленческих решений по регулированию объекта управления. Поэтому в управленческой деятельности широко применяется система управленческого учета, которая включает глубокую аналитику и носит оперативный характер.

Задачи внутреннего контроля финансовых результатов для целей налогового учета определены особенностями расчета налоговой базы по налогу

на прибыль, а для целей бухгалтерского учета – порядком формирования бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская отчетность является основной официальной отчетности, предназначенной для пользования внешними пользователями.

Показатели бухгалтерской отчетности позволяют оценить хозяйственный и финансовый потенциал, результативность и эффективность организации в целом и по каждому виду ее деятельности, а также проводить различные аналитические исследования. Поэтому содержание бухгалтерской отчетности имеет большое значение для внешних пользователей, особенно инвесторов, а обеспечение ее достоверности является одной из важнейших задач внутреннего контроля.

Методика внутреннего контроля финансовых результатов основана на проведении проверок и применении контрольных процедур на этапах формирования в учете показателей доходов от основных видов деятельности и прочих; расходов от основных видов деятельности и прочих; правильности расчета налога на прибыль и чистой прибыли.

Основные направления контроля финансовых результатов включают:

- подтверждение достоверности и обоснованности отражения доходов и расходов на счетах учета;

- соблюдение методики расчета налога на прибыль в соответствии с требованиями бухгалтерского и налогового учета.

Доходы от реализации товара являются основными для организаций оптовой торговли и составляют наибольший удельный вес в общей величине полученных доходов. Ключевой в проверке доходов от реализации является величина реализации, сформированная в зависимости от момента перехода права собственности на товар, то есть сроки и полнота отражения в учете выручки от реализации.

Источником данной информации служат договоры купли-продажи или договоры поставки товара, регистры бухгалтерского учета, первичные документы на отгрузку товара (товарные накладные, товарно-транспортные накладные).

Если по какой-либо причине организация не может при отгрузке товара признать доход от его реализации (например, переход права собственности по мере поступления денежных средств на расчетный счет), то необходимо проверить правильность записей, отраженных по счету 45 «Товары отгруженные». Дебетовые обороты по счету 45 должны быть подтверждены условиями договора, согласно которым момент перехода права собственности на товар и момент отгрузки не совпадают.

Расходами в организациях оптовой торговли являются себестоимость реализованного товара и издержки обращения.

Проверка правильности формирования себестоимости товара, учитываемой на счете 41 «Товары», включает проверку стоимости товара без НДС, указанной в первичных документах, и величины себестоимости товара, учтенной на счете 41 «Товары». Как правило, в организациях оптовой торговли ассортиментный перечень товара огромен, поэтому проверку

правильности формирования себестоимости товара эффективнее проводить в разрезе каждого поступления.

Издержки обращения в организациях оптовой торговли складываются из расходов на транспортировку товара, оплату труда персонала, аренду помещений, рекламу, коммунальные услуги и др.

В целях оценки надежности применяемой в организации системы внутреннего контроля издержек обращения (ИО), а также выявления сильных и слабых мест целесообразно провести опрос руководителей: финансового директора, главного бухгалтера.

Контроль издержек обращения включает проверку правильности отнесения на соответствующие счета затрат, осуществляемых организацией в процессе закупки и реализации товара.

Источниками информации проверки издержек обращения служат данные аналитического и синтетического учета по счету 44 «Расходы на продажу» и корреспондирующих с ним счетов 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по страховым взносам», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и другие счета в соответствии с планом счетов. Проверяется достоверность совершенных расходов, правильность их отражения в бухгалтерском учете.

Расходы на продажу представляют собой расходы отчетного периода. Они должны покрываться за счет общего финансового результата организации оптовой торговли, вследствие чего с экономической точки зрения логично производить полное списание всех учтенных на счете 44 «Расходы на продажу» расходов на счет 90 «Продажи» на определение себестоимости продаж отчетного периода. Это означает, что на конец отчетного периода (месяц) счет 44 «Расходы на продажу» не имеет сальдо.

Все произведенные расходы должны быть соответствующим образом оформлены первичными документами. Как правило, основную часть издержек обращения составляют услуги сторонних организаций, на которые должны быть заключены соответствующие договоры. Существенными при заключении договора являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимы для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. В ходе проведения документальной проверки производится контроль соответствия дат и стоимости услуг между первичными документами и данными бухгалтерского учета.

В ходе проведения достоверности и обоснованности отражения доходов и расходов на счетах бухгалтерского учета также необходимо проконтролировать соблюдение методики определения финансового результата по данным бухгалтерского учета, а именно: правильность совершенных проводок по счетам учета продаж (счет 90), прочих доходов и расходов (счет 91), которые на конец отчетного периода (ежемесячно) закрываются в корреспонденции с счетом учета прибылей и убытков (счет 99). В случае получения организацией

оптовой торговли прибыли начисляется налог на прибыль, сумма которого рассчитывается по данным налогового учета. Формирование налоговой базы для расчета налога на прибыль может представлять сложность для организаций с наличием разнообразных расходов и наличием специфичных договорных отношений.

Эффективная система налогового учета обеспечивает расчет налогооблагаемой базы в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ, снижает риск применения в отношении операций, совершенных налогоплательщиком, определения «налоговая выгода» в случае проведения налоговой проверки, предотвращает расходы организации на уплату штрафов, пеней, доплат по налогу на прибыль вследствие выявления ошибок в налоговом учете.

В ходе организации внутреннего контроля правильности налога на прибыль особенное внимание стоит уделить участкам, учет по которым в налоговом учете отличается от бухгалтерского учета.

Построение системы контроля основано на следующих особенностях налогового учета:

1) система налогового контроля лишена механизма внутреннего контроля, аналогичного системе двойной записи в бухгалтерском учете, вследствие чего повышается риск возникновения ошибок в налоговом учете. С этой целью предлагаем разрабатывать план налоговых счетов для ведения налогового учета с применением двойной записи;

2) классификация доходов и расходов. Отнесение дохода (расхода) к тому или иному виду определяет момент и полноту его включения в налоговую базу. Поэтому особенно важно организовать контроль обоснованности отнесения показателя к виду дохода или расхода для обеспечения правомерности данных налогового учета;

3) стоимостная оценка доходов и расходов. В связи с наличием нормирования отдельных видов доходов и расходов в целях налогового учета необходим контроль формирования стоимостной оценки таких доходов и расходов;

4) отличия налогового учета от бухгалтерского в части определения момента признания дохода и расхода обусловливают необходимость контроля момента признания доходов и расходов в налоговом учете.

Эффективная система внутреннего контроля на всех участках формирования и обработки информации обеспечит формирование достоверной информационной базы расчета финансового результата путем разработки и соблюдения документальных положений о порядке работы системы контроля и составе контрольных процедур в функциональных отделах организации оптовой торговли.

Обобщая все вышесказанное, отметим, что полнота и качество информации, содержащейся в системе отчетности, предоставляемой собственникам и руководству всех уровней управления организацией оптовой торговли, оперативность и адресность ее представления в значительной степени определяют не только качественный уровень осуществляемого в текущем

периоде контрольного процесса формирования финансовых результатов деятельности организации, но и эффективность стратегического управления экономическим субъектом в течение длительного периода времени.

Список использованных источников:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) (утв. приказом Минфина России от 06.051999г. № 32н) (в ред. от 27.04.2012г.).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (утв. приказом Минфина России от 06.05.1999г. № 33н) (в ред. от 27.04.2012г.).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) (утв. приказом Минфина России от 19.11.2002г. № 114) (в ред. от 24.12.2010г.).
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – 4-е изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 681 с.

Зайцева Н.В.,
студенка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Шепелина Н.А.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Система оплаты труда работников учреждения – совокупность норм, содержащихся в коллективных договорах, соглашениях, локальных нормативных актах, принятых в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, устанавливающих условия и размеры оплаты труда, включая размер окладов (должностных окладов), повышающих коэффициентов, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Отраслевая система оплаты труда в здравоохранении предусматривает переход к системе оплаты труда на основе диапазонов окладов по квалификационным уровням профессиональных квалификационных групп (ПКГ) медицинских и фармацевтических работников. В системе оплаты труда на основе диапазонов окладов по квалификационным уровням ПКГ предложены разумная децентрализация в установлении окладов (ставок). При этом расширены полномочия руководителей учреждений и обеспечена дифференциация в оплате труда работников с учетом требований к профессиональной подготовке и сложности выполняемой работы. Критерии отнесения профессий рабочих и должностей служащих к ПКГ утверждены приказом Минздравсоцразвития России от 06.08.07 № 525.

Установлено, что каждая ПКГ может быть структурирована по квалификационным уровням в зависимости от сложности выполняемых работ и

уровня необходимой квалификационной подготовки.В соответствии с данными критериями приказом Минздравсоцразвития России от 06.08.07 № 526 в отрасли установлены четыре профессиональные квалификационные группы должностей медицинских и фармацевтических работников:

- 1ПКГ“Медицинский и фармацевтический персонал первого уровня” ;- 2 ПКГ“Средний медицинский и фармацевтический персонал”;
- 3 ПКГ“Врачи и провизоры” ; - 4 ПКГ“Руководители структурных подразделений учреждений с высшим медицинским и фармацевтическим образованием (врач-специалист, провизор)” .

Наименования должностей служащих и квалификационные требования к ним должны соответствовать наименованиям и требованиям, указанным в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих и Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, которые утверждаются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда.

Отраслевая система оплаты труда включает оклады (ставки), а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы устанавливаются руководителем учреждения на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности, а также с учетом сложности и объема выполняемой работы, но не ниже базовых окладов по ПКГ, утверждаемых Правительством РФ. Если работник желает получить более высокий размер гарантированного заработка, ему придется выполнять более сложную работу.

К окладам работников устанавливают повышающие коэффициенты. Повышающие коэффициенты устанавливают на срок до 1 года в зависимости от должности, профессии, сложности и объема выполняемой работы, а также других оснований. Применение повышающего коэффициента не образует новый оклад. Размер оклада работника с учетом применения повышающих коэффициентов должен находиться в пределах диапазона окладов квалификационного уровня ПКГ, к которому отнесена профессия рабочего или должность служащего, занимаемая работником. Диапазоны окладов по квалификационным уровням ПКГ формируют на уровне учреждения с учетом мнения выборного профсоюзного органа.

В учреждении рекомендовано устанавливать следующие виды повышающих коэффициентов:

- повышающий коэффициент по занимаемой должности;
- повышающий коэффициент за работу в структурном подразделении;
- персональный повышающий коэффициент (устанавливают для отдельных работников с учетом их квалификации, сложности и важности выполняемой работы, а также других факторов).

Повышающий коэффициент по занимаемой должности рекомендуют устанавливать в размере, обеспечивающем размер оклада (ставки) работника, с учетом его применения на уровне нижней границы диапазона окладов квалификационного уровня ПКГ, к которому отнесена его должность. Для работников, занимающих одинаковые должности в учреждении, рекомендовано устанавливать повышающие коэффициенты по занимаемой должности в равных размерах.

Повышающий коэффициент за работу в структурном подразделении рекомендуют устанавливать с учетом специфики работы в соответствующем структурном подразделении (кроме вредности и других особенностей, за которые установлены компенсационные выплаты) как для всего персонала подразделения, так и для отдельных категорий работников.

Выплаты компенсационного характера – выплаты, обеспечивающие оплату труда в повышенном размере работникам учреждений, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, в условиях труда, отклоняющихся от нормальных, на работах в местностях с особыми климатическими условиями и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению. Выплаты компенсационного характера установлены Трудовым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, а также законодательными и нормативными правовыми актами органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления и утверждает руководитель учреждения по согласованию с выборным профсоюзным органом.

Помимо гарантированной выплаты значительную часть заработка, который может получить работник, будут составлять выплаты стимулирующего характера за счет установленных надбавок за эффективность работы с учетом критериев качества. Учреждение вправе выбирать вид стимулирующих выплат по критериям качества, наименование должности, по которой установлены критерии качества, а также размер надбавки в зависимости от выполнения критериев качества.

Таким образом, при отраслевой системе оплаты труда на основе диапазонов окладов по квалификационным уровням ПКГ расширяются возможности руководителя медицинского учреждения стимулировать работников к качественному труду и поощрять за хорошо сделанную работу, используя средства фонда оплаты труда.

В настоящее время в Российской Федерации в учреждениях социальной сферы работает свыше 14,4 млн. человек, из них в сфере здравоохранения 3,9 млн. человек.

Система оплаты труда работников федеральных государственных учреждений установлена в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. N 583. Эта система и системы оплаты труда, введенные с учетом норм, установленных этим постановлением, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответственно в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждениях, позволили

реализовать более гибкие подходы к регулированию оплаты труда в зависимости от квалификации работников и сложности труда, существенно расширить самостоятельность учреждений в решении вопросов оплаты труда работников с одновременным повышением ответственности руководителей учреждения, повысить роль стимулирующих выплат, которые в настоящее время составляют в федеральных государственных учреждениях до половины от заработной платы в целом, в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации и муниципальных учреждениях - до 60 процентов.

Введение новых систем оплаты труда позитивно повлияло на динамику заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений. Практически при неизменной численности работников учреждений в 2007 - 2011 годах среднемесячная начисленная заработная плата в учреждениях здравоохранения увеличилась в 1,75 раза.По итогам 2013 года средняя зарплата врача в России составила 42 248 рублей, среднего медперсонала — 24 102 рубля, младшего персонала — 14 313 рублей в месяц. Согласно майским указам Президента, к 2018 году размер зарплат врачей должен вырасти до 200% от средней по региону, при начислении должен применяться более дифференцированный подход. При этом отмечается высокая межрегиональная дифференциация в оплате труда работников учреждений.

Практика применения новых условий оплаты труда показала, что в полной мере решить задачу стимулирования работников с учетом результатов их труда удалось не для всех учреждений.Во многих случаях показатели и критерии эффективности деятельности работников учреждений недостаточно проработаны, а их применение носит формальный характер. В системах оплаты труда работников учреждений во многих случаях сохранились ранее применявшиеся выплаты стимулирующего характера, имеющие низкую эффективность в современных условиях (например, добросовестное выполнение обязанностей, интенсивность труда, качество труда и др. без указания конкретных измеримых параметров).В ряде учреждений стимулирующие выплаты применяются в качестве гарантированной части заработка, которая не увязана с результатами труда. Основной причиной этого является низкий размер тарифной части заработной платы, а также низкая конкурентоспособность учреждений на региональных рынках труда. В результате учреждение вынуждено премировать персонал вне зависимости от результатов труда в связи с необходимостью удержания имеющихся работников.

Введение новых систем оплаты труда привело к значительным, не всегда обоснованным различиям в оценке сложности и результатов труда, увеличению дифференциации между заработной платой руководителя и работников учреждения. Так, среднемесячная заработная плата отдельных руководителей федеральных государственных учреждений существенно (более чем в 10 раз) превышает заработную плату работников основного персонала этих учреждений.

Анализ внедрения новых систем оплаты труда свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования системы оплаты труда с целью:

- сокращения разрыва между средним уровнем оплаты труда работников учреждений и средним уровнем заработной платы по субъекту Российской Федерации;

- устранения необоснованной дифференциации в уровне оплаты труда руководителей и работников учреждений;

-совершенствования системы критериев и показателей эффективности деятельности учреждений и работников, установления указанных критериев и показателей в учреждениях, где они в настоящее время отсутствуют;

- отмены стимулирующих выплат, устанавливаемых без учета показателей эффективности деятельности учреждений и работников;

- определения оптимального соотношения гарантированной части заработной платы и стимулирующих надбавок [1]

С 2011 года в соответствии с Федеральным законом от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" изменились подходы к финансовому обеспечению деятельности учреждений.Финансовое обеспечение оказания учреждениями государственных (муниципальных) услуг осуществляется путем предоставления субсидий автономным и бюджетным учреждениям на выполнение государственного (муниципального) задания из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации, а для казенных учреждений - путем доведения бюджетных ассигнований в соответствии с бюджетной сметой. Размер субсидии рассчитывается на основании затрат на выполнение работ и нормативных затрат на оказание бюджетными и автономными учреждениями государственных (муниципальных) услуг, определяемых в том числе с учетом затрат на оплату труда работников этих учреждений. На оплату труда работников учреждений (с учетом результатов их труда) могут также направляться средства, полученные от приносящей доход деятельности, а также средства, полученные в качестве оплаты услуг в рамках государственного социального страхования. Источником финансового обеспечения оплаты труда работников казенных учреждений являются исключительно бюджетные ассигнования соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В этой связи системы оплаты труда должны быть адаптированы к новым условиям деятельности учреждений, настроены на решение задач развития соответствующих отраслей, повышения качества оказываемых услуг и обеспечения соответствия уровня оплаты труда работников результатам их труда.

В соответствии с Программой поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 гг. (утверждена решением Правительства РФ от 26. 11. 2012 № 2190-р), одновременно с повышением заработной платы работников сферы

здравоохранения предусматривается переход на новую систему трудовых отношений, в основе которой лежит механизм эффективного контракта. Введение и апробация эффективного контракта началась в 2014г., мониторинг и оценка эффективности этого нововведения будет осуществляться до 2018.

Под эффективным контрактом понимаются «трудовые отношения между работодателем (учредителем) и работником, основанные на:

- наличии у учреждения государственного (муниципального) задания и целевых показателей эффективности работы, утвержденных учредителем;
- системе оценки эффективности деятельности работников учреждений (совокупности показателей и критериев, позволяющих оценить количество затраченного труда и его качество), утвержденной работодателем в установленном порядке;
- системе оплаты труда, учитывающей различия в сложности выполняемой работы, а также количество и качество затраченного труда, утвержденной работодателем в установленном порядке;
- системе нормирования труда работников учреждения, утвержденной работодателем;
- подробной конкретизации с учетом отраслевой специфики в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда» [1].

Введение эффективного контракта в здравоохранении включает в себя:

- разработку и внедрение механизмов эффективного контракта с работниками здравоохранения;
- разработку и внедрение механизмов эффективного контракта с руководителями учреждений здравоохранения в части установления взаимосвязи между показателями качества предоставляемых государственных (муниципальных) услуг организацией и эффективностью деятельности руководителя;
- информационное и мониторинговое сопровождение введения эффективного контракта.

Механизм эффективного контракта предусматривает включение в трудовой договор с работником показателей и критериев оценки эффективности его деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых услуг.[1]

В соответствии с этим в трудовом договоре должны быть:

- уточнены и конкретизированы должностные обязанности работника;
- требования к компетенции;
- условия оплаты труда;
- показатели и критерии оценки деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества работы;
- меры социальной поддержки и размер поощрения за достижение коллективных результатов труда.

Важно, чтобы условия получения выплат и вознаграждений быть понятны работодателю и работнику и не допускали двойного толкования.

По своему экономическому содержанию эффективный контракт должен обеспечить такой уровень заработной платы медицинских работников, который был бы конкурентоспособным с другими секторами экономики.

При этом конкретный размер заработной платы медицинского работника увязывается с объемом, интенсивностью и качеством выполненной им работы, а заданные ему показатели соотносятся с показателями учреждения здравоохранения и территориальными отраслевыми показателями.

Переход на эффективный контракт позволит решить следующие задачи:

- отказаться от неэффективных стимулирующих выплат за показатели, которые носят общий и формальный характер(например: «добросовестное выполнение обязанностей»);

- установить новые показатели, имеющие конкретные измеримые параметры;

-исключить из числа стимулирующих выплат такие выплаты, которые фактически применялись в качестве гарантированной части заработной платы работника;

- обеспечить оптимальное распределение фонда оплаты труда (ФОТ) на гарантированную часть (оплата за должность) и стимулирующую часть (оплата за достижения показателей качества).

В ряду проблем, связанных с переходом на эффективный контракт, ключевое место занимает переосмысление роли базовой оплаты. Ее повышение не должно быть механическим. В новых условиях все компоненты заработной платы медиков должны работать на повышение эффективности и качества их услуг. Восприятие базового оклада как вознаграждения за пребывание на рабочем месте должно уйти в прошлое. Вместе с тем, базовая оплата и стимулирующие надбавки призваны выполнять разные функции. Базовую оплату работник должен зарабатывать, предъявляя в конкуренции с другими членами всего профессионального сообщества главным образом свои компетенции, а стимулирующие надбавки – предъявляя текущие достижения преимущественно в конкуренции с непосредственными сослуживцами[2].

Для выполнения этой роли размеры базовой части заработной платы должны также повышаться и более дифференцированно отражать различия в уровне квалификации и сложности труда разных категорий врачей, среднего и младшего медицинского персонала. Различия в размерах базового оклада для работников, имеющих разные квалификационные категории, должны быть существенными, чтобы стимулировать работников к получению более высокой категории. Соответственно изменения в базовой части оплаты труда должны быть подкреплены кардинальными изменениями в механизме аттестации медицинских работников. Речь идет об изменении порядка формирования аттестационных комиссий, уровня открытости их работы, критериев присвоения квалификационных категорий для разных групп работников. Целесообразно также увеличить число квалификационных категорий медицинских работников (сейчас их только три: высшая категория, первая, вторая).

Наибольшие трудности в процессе введения эффективного контракта

заключаются в разработке измеримых показателей качества, результативности (продуктивности) и эффективности труда, а также оптимальных критериев для таких показателей. С этой целью разрабатываются методические рекомендации по введению эффективного контракта федеральными органами исполнительной власти.

Однако основные мероприятия по введению эффективного контракта каждому учреждению здравоохранения предстоит разрабатывать самостоятельно при участии медицинских работников, администрации учреждений здравоохранения, коллегиальных органов управления.

Реализация мероприятий по внедрению эффективного контракта позволит:

-повысить престижность и привлекательность профессий работников, участвующих в оказании государственных (муниципальных) услуг (выполнении работ);

- внедрить в учреждениях системы оплаты труда работников, увязанные с качеством оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ);

- повысить уровень квалификации работников, участвующих в оказании государственных (муниципальных) услуг (выполнении работ);

- повысить качество оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) в социальной сфере;

- создать прозрачный механизм оплаты труда руководителей учреждений.

Список использованных источников:

1 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. N 2190-р «Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы».

2 Доклад экспертного совета при Правительстве Российской Федерации по реализации эффективного контракта в здравоохранении от 23 мая 2014г.

Ившина И.М., Хмелевская Д.В.,
студенты Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

НОВАЯ ЭПОХА В КОНКУРЕНЦИИ

С развитием информационных технологий оборудование меняется принципиальным образом. Оно состоит не только из механических и электрических деталей, но и включает в себя датчики, память, микропроцессоры, программное обеспечение, т.е. обладает способностью взаимодействовать и обмениваться данными с другим оборудованием .Так появилась «умная» техника, которая положила начало новой эпохи в конкурентной борьбе.

«Умные» технологии открывают новые возможности в совершенствовании и развитии продуктов в смысле их функциональности, надежности, мощности. Меняются границы отраслей и появляются новые сектора экономики, т.е. меняется суть бизнеса.

Для «умных» технологий нужна новая стратегия создания стоимости и получения прибыли, использование огромных массивов новых данных об эксплуатируемом оборудовании. Иначе формируются отношения с партнерами в условиях когда меняются границы отраслей и предприятия начинают играть новые роли.

Следует отметить, что не интернет делает «умную» продукцию принципиально иной (интернет-механизм передачи информации), а новая природа вещей, которая обладает неисчерпаемым потенциалом и отрываю новую эпоху в конкуренции.

За последние 50 лет информационные технологии (ИТ) произвели 2 переворота в конкуренции и стратегии; сейчас мы на пороге третьего. Первая волна ИТ- все этапы в цепочке создания стоимости были автоматизированы от заказа до оплаты счетов, проектирования и планирования ресурсов. Производительность резко выросла в т.ч. и за счет сбора и обработки огромного объема информации по каждому виду деятельности, что привело к разработке своей уникальной стратегии разработанной на основе информационной технологии.

Появление интернета и недорогих технологий коннективности вызвало 2-ую волну ИТ - трансформации, это дало возможность координировать и интегрировать работу сотрудников, взаимодействовать с поставщиками, дистрибуторами, потребителями, а интернет позволил собирать в одно целое цепочки поставок, звенья которой, порой находятся по всему миру. Итог первых двух волн - резкое повышение производительности и росте экономики, но изменились цепочки создания стоимости, а не сама продукция.

В настоящее время развивается 3-я волна: ИТ становятся частью самих продуктов. Встроенные датчики, процессоры вместе с блоком, где находятся и анализируются данные о продукте и выполняются некоторые прикладные программы, все это повышает функциональность и эффективность техники. Эта техника увеличит производительность, и цепочка создания стоимости вновь будет меняться. Так третья волна будет более мощной, что приведет к более мощному росту инноваций, производительности труда и экономики в целом.

Есть 3 ипостаси «умной» техники: физическая, интеллектуальная и коннективная.

Интеллектуальная усиливает и дополняет возможности и ценность физической, а коннективная- интеллектуальную, позволяя ей иногда существовать вне собственного физического продукта. Так запускает вечный двигатель совершенствования «умных» технологий.

Физическая ипостась- это механические и электрические детали оборудования.

Интеллектуальная - это датчики, микропроцессоры, ПО , встроенные операционные системы, пользовательский интерфейс.

Коннективность - это антенна, порты для обеспечения соединения с продуктом.

Коннектиность бывает трех видов: один к одному (автомобиль и диагностическое оборудование); один ко многим (один компьютер управления многими продуктами); многие ко многим (разная сельхозтехника соединена друг с другом).

Коннективность выполняет двойную задачу: 1) обеспечивает обмен информацией между оборудованием и окружением, производителем и пользователем, другими машинами и системами. 2) некоторые функции физического устройства могут существовать в его базе.

Благодаря интеллекту и коннективности, у оборудования появляется новый набор функций: мониторинг, управление, оптимизация и автономность. Каждая функция оказывается своего рода ступенькой для следующего уровня, например, функция мониторинга служит основой для управления, оптимизации и автономности техники. Предприятие может само выбирать такой набор функций, чтобы ее продукты были востребованы, а значит укрепляли бы конкурентные позиции.

Конкурентоспособность и прибыльность предприятий зависит от изменения отраслей под воздействием «умных» технологий. Сочетание и сила пяти конкурентных сил: (представленных на слайде) определяют характер конкуренции в отрасли и прибыльность игроков. «Умные» технологии сильно влияют на структуру многих отраслей, это уже было в период предыдущих ИТ - волн.

«Умные» технологии меняют суть конкуренции и расширяют понятие отрасль. Конкуренция в отрасли идет из-за всей совокупности сопутствующих, необходимых устройств, без которых нельзя обойтись. Функционирование одного продукта максимально согласовано с работой других. Раньше конкурировали отдельные изделия, теперь - работа системы изделий, где производитель лишь одно из звеньев. Сейчас он предлагает пакет «умного» оборудования, услуг, которые оптимизируют результаты работы системы в целом, так под отраслью понимается не производство тракторов, а оптимизация сельхозтехники. В границы отраслей теперь включаются и системы систем-компоненты разрозненных систем, которые можно координировать и оптимизировать.

Предприятиям в данном случае необходимо расширять свою отрасль, чтобы стать интегратором решений, а не поставщиком комплектующих, это может привести к слиянию отраслей. Могут появиться новые игроки, которые будут использовать весь потенциал «умных» технологий и их стратегии будут «беспродуктными», т.е. конкурентным преимуществом для них будут не продукты, а связывающие их системы. Чтобы добиться устойчивого конкурентного преимущества в условиях изменения границ отраслей необходимо, полагаясь на основные принципы стратегии, выпускать продукцию отличную от других и работать с меньшими издержками, тогда прибыль и рост будут выше чем в отрасли.

Высокая отраслевая эффективность (ОЭ) достигается, если во всех звеньях цепочки создания стоимости применяются передовые методы работы, новейшие технологии, оборудование, новаторские технологии продаж, ИТ-решения и принципы управления системных поставок. Но ОЭ не стабильна, т.к. конкуренты тоже внедряют новые технологии. Поэтому необходимо определиться со своим особым стратегическим позиционированием. Предприятие должно понять, как оно будет создавать стоимость для своих потребителей. «Умные» технологии задают новые стандарты эффективности, повышая планку в том, что касается лучших методов работы. Каждому предприятию необходимо решать, как сделать свою продукцию «умной» и как сделать цепочку создания новаторской стоимости.

Следует отметить, что «умные» технологии влияют на разработку новых изделий, техобслуживание, маркетинг, управление персоналом и безопасность, а эти изменения отражаются на стратегических решениях.

Проектирование «умного» оборудования ведется на совершенно новых принципах. Это стандартизация «железа» при индивидуализации ПО- решения, которые предполагают персонализацию, постоянное обновление продукта, профилактическое, расширенное или дистанционное обслуживание. При этом необходимо учитывать скорость в разработке «железа» и ПО.

Техобслуживание повышается за счет поступления информации о работе оборудования в режиме реального времени, что позволяет принимать превентивные меры и сократить простои.

Собирая и анализируя данные о работе оборудования, предприятия лучше понимают, что нужно клиентам, так они лучше могут сегментировать рынки, можно быстро и эффективно модернизировать продукцию, совершенствуя ПО, а не «железо».

Возрастает необходимость в защите информации, которой устройства обмениваются между собой. Надо защищать их от несанкционированного доступа и обеспечить безопасный доступ для обмена данными с другими корпоративными системами. Путь к конкурентному преимуществу, в конечном счете, зависит от стратегии, каждое решение предполагает выбор из десяти вариантов стратегических решений и каждое должно отражать уникальную ситуацию предприятия.

Предприятие должно сделать свой стратегический выбор, помня, что каждое решение необходимо согласовывать с остальными. Но значимость «умных» технологий еще сильнее, т.к. от них зависит дальнейшее развитие экономики.

Третья ИТ-волна приведет и к совершенствованию продуктов и появится больше возможности удовлетворить потребности бизнеса и простых людей. Многие виды продукции станут эффективнее, безопаснее, надежнее, что поможет сохранить природные ресурсы. Бизнес и власть должны общими усилиями выработать правила и требования для того чтобы установить стандарты и требования, необходимых для того чтобы расширять инновационную деятельность.

Список использованных источников:
1 HBR- R.RU август 2014г.

Коряпина В.В.,
к.п.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

В условиях введения Западом санкций российским руководством была провозглашена политика импортозамещения. Но осуществить быстрый и безболезненный переход к импортозамещению в условиях обострившейся геополитической обстановки и непростой экономической ситуации необычайно сложно. Для этого требуется государственная поддержка, значительный объем ресурсов и решение проблем государственного управления.

На сегодняшний день вопрос импортозамещения является важнейшим для промышленной политики России. Наше государство было вынужденно ввести ответные санкции и уделить особое внимание независимости страны во всех сферах производства.

Импортозамещение в России — замещение импорта в Россию товарами, произведёнными российскими производителями, то есть внутри страны. Для замещения импорта национальными товарами могут быть использованы:

- таможенно-тарифное (пошлины) регулирование;
- нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирование;
- субсидирование производств внутри страны;
- прямой запрет на ввоз определённых товаров из-за границы. [4]

Политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной промышленности. Устойчивое экономическое развитие государства возможно лишь в случае существенного увеличения уровня промышленного самообеспечения, увеличения объемов выпуска продукции внутри страны.

Поэтапно развивающееся импортозамещение ведет к:

- росту занятости населения, и как следствие снижению безработицы и повышению уровня жизни;
- повышению уровня научно-технического прогресса и как следствие уровня образования;
- укреплению экономической и продовольственной безопасности страны;
- росту спроса на товары внутреннего производства, что в свою очередь стимулирует развитие экономики страны, расширение производственных мощностей;
- сохранению валютной выручки внутри страны и как следствие росту валютных резервов и улучшению торгового баланса страны.

Отмечая положительные моменты, которые несет в себе импортозамещение, не нужно забывать и о его недостатках:

1. Импортозамещение - это определенная форма неопротекционизма, которая противоречит принципам свободной международной торговли. Протекционизм как мера защиты внутреннего рынка и бизнеса, ведет к тому, что отечественные предприятия, зачастую работая неэффективно, тем не менее, получают прибыль, пользуясь своим монопольным положением и взвинчивая цены.

2. Политика импортозамещения может привести к росту коррупции, поскольку это государственная программа, которая претворяется в жизнь путем субсидирования определенных направлений производства.

3. Ни одна страна мира не может отказаться целиком и полностью от импорта и создать у себя экономически эффективное производство во всех отраслях. Определенный набор высококачественных и технологичных импортных товаров заменять просто нецелесообразно ввиду недостаточной развитости или отсутствия национальных технологий и производств. Импортозамещение нужно ориентировать на те отрасли, где страна либо имеет отраслевое преимущество, либо может его получить.

4. Импортозамещение на длительный период бесперспективно для экономики любого предприятия и государства.

5. Протекционистская политика и увеличение доли государственного владения уменьшает стимулы предпринимательского риска, что приводит к снижению эффективности. [3]

Оценивая ситуацию в России ряд исследователей отмечают что для устранение кризисных явлений в России со стороны государства было бы целесообразно стимулировать импортозамещение, которое может стать фактором выхода из кризиса.

Программы импортозамещения действуют во многих отраслях реального сектора экономики, прежде всего там, где у России имеются очевидные конкурентные преимущества - доступное сырьё, большой внутренний рынок, многолетние традиции и опыт.

Значительное импортозамещение наблюдалось в России после сильной девальвации рубля, произошедшей в 1998 году. В 1998 году объём импорта в Россию сократился на 20 % (до $74 млрд), в 1999 году — ещё на 28 % (до $53 млрд). При этом возросший после кризиса спрос на отечественную продукцию был достаточно легко удовлетворён на экстенсивной основе за счёт незагруженных производственных мощностей. Вызванное девальвацией снижение импорта стало важнейшим фактором экономического роста.[1]

В дальнейшем импортозамещение продолжилось, но уже было менее интенсивным. Дополнительный толчок ему дал экономический кризис 2008—2009 годов, сопровождавшийся значительным падением курса рубля. Импортозамещение, в частности, коснулось отдельных видов пищевой продукции (например, мяса, подсолнечного масла, сахара), а также автомобилей (импорт готовых машин заменяется их сборкой в России со значительной локализацией).

В марте 2012 года заведующий лабораторией исследования проблем инфляции и экономического роста Высшей школы экономики Владимир Бессонов заявил, что наблюдаемое в последнее время замедление темпов роста импорта в Россию является результатом осмысленной экономической политики государства по поддержке внутреннего производителя и импортозамещению.

В конце 2013 и в 2014 году курс рубля значительно снизился, что способствовало импортозамещению. Это проявилось в снижении импорта и высоким темпам роста в ряде отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

В начале 2014 года произошёл кризис в международных отношениях, связанный с событиями вокруг Украины. Ряд западных стран объявили о возможном введении жёстких санкций в отношении российской экономики. Это активизировало процесс импортозамещения в России, в том числе и на уровне государственной политики. В марте 2014 года Дмитрий Медведев обозначил импортозамещение как один из приоритетов для России.[9][10]

В мае 2014 г. Путин заявил, что Россия будет проводить «активную политику импортозамещения» в соответствии с нормами ВТО и обязательствами перед партнёрами Евразийскому экономическому союзу. При этом он сказал, что поддержка импортозамещения будет осуществляться только в тех направлениях, где это перспективно, где российские производители могут и должны быть конкурентоспособными.

В октябре 2014 года было сообщено, что правительство России готовит полный запрет для госкомпаний на закупки импортной автотехники, продукции металлургии и тяжёлого машиностроения. Обойти ограничения можно через лизинговые схемы и доказав, что соответствующая продукция не выпускается в России.

В феврале 2015 года Дмитрий Медведев подписал распоряжение о запрете импорта в Россию товаров машиностроения для государственных и муниципальных нужд [2].

Импортозамещение характеризует также тенденцию городского свободного рыночного хозяйства к замещению ввозимых в город товаров, товарами произведенными в городе.

План по оказанию содействия замещению импортной продукции на перспективу средней срочности разработан в Курганской области на региональном уровне по поручению Владимира Путина. Акцент сделан на продовольственную безопасность региона, а также развитие аграрного потенциала всего Зауралья.

В состав плановых действий входят мероприятия, направленные на разработку государственной целевой программы области "Модернизация промышленного и агропромышленного комплекса Курганской области на основе импортозамещения" и реализацию проектов инвестиционного значения в сельскохозяйственной отрасли, в частности пищевой отрасли и товарном рыболовстве.

По словам первого заместителя директора департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Юрия Михеева, в 2014 году

Курганская область по зерну обеспечила себя на 145%, по картофелю 109%, по овощам 102%, по молочным продуктам 115%, по мясу на 74%, по яйцу 50%, по рыбе менее 30%. [5]

В Курганской области ряд отраслей получили дополнительный импульс развития благодаря реализации ведомственных целевых программ:

- «Строительство и модернизация семенных заводов, линий по производству высококачественных семян, первичной подработке зерна и зернохранилищ в АПК Курганской области на 2014-2016 годы»;
- «Развитие мясного скотоводства Курганской области»;
- «Развитие аквакультуры Курганской области 2015-2017 годах» и др.

Предприятия региона готовы работать в условиях импортозамещения. Именно при условии активной государственной финансовой поддержки, целевых программ сельхозтоваропроизводители находят возможность занять свою нишу на рынке продовольствия и переходят на высокоэффективный этап развития производственно-хозяйственной деятельности.

Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий, образования широких слоев населения [3].

Выбирая отрасли подходящие для стратегии импортозамещения, необходимо руководствоваться многими факторами, но все методики едины в том, что они должны иметь большой потенциал роста.

Таким образом, для достижения максимально положительного эффекта в процессе реализации стратегии импортозамещения необходимо создание открытой экономики и обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В то же время развиваемые отрасли производства должны быть ориентированы как на внутренний рынок, так и на внешний, поскольку только в этом случае они смогут легко завоевать лояльность внутренних потребителей и конкурировать с иностранными производителями на внешних рынках.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник – 2013 г.

2. Назарчук Е. Н. «Импортозамещающая стратегия развития российских предприятий». Инновационное развитие экономики: Материалы междунар. научно-практич. конф. Ярославль: 2005

3. Перегородиева Л.Н. Стратегия импортозамещения в России [Электронный ресурс]. URL: Импортозамещение в России [Электронный ресурс]. URL: http://newsruss.ru/doc/index.php/

4. Саникевич Д. Курганская область держит курс на импортозамещение [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/news/news/show/32809.174.htm

Корюкина Н.В.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Современное общество переживает эпоху глобальной демографической революции, время, когда после взрывного роста население мира внезапно переходит к ограниченному воспроизводству, что находит своё отражение и на социально-экономическом развитии общества. Из всех глобальных проблем, волнующих человечество на современном этапе, вопрос роста народонаселения мира представляется одной из главных. Численность населения выражает суммарный результат всей экономической, социальной и культурной деятельности человека, составляющей его историю.

Динамику роста мы наблюдаем каждодневно, нам напоминают о населении страны и мира, где каждую секунду рождаются 21 и умирают 18 чел. Так, ежедневно население Земли в среднем растет на 250 тыс. чел., и этот прирост практически весь приходится на развивающиеся страны. Известный российский учёный С.П. Капица отмечал что, до рубежа 2000 г. население нашей планеты росло со все увеличивающейся скоростью, тогда многим казалось, что демографический взрыв, перенаселение и неминуемое исчерпание ресурсов и резервов природы приведут человечество к катастрофе. Однако, в 2000 г., когда население мира достигло 6 млрд., а темпы прироста населения достигли своего максимума в 87 млн. в год или 240 тыс. человек в сутки, скорость роста начала уменьшаться. Более того, и расчеты демографов, и общая теория роста населения Земли указывают, что в самом ближайшем будущем рост практически прекратится. Таким образом, население нашей планеты в первом приближении стабилизируется на уровне 10–12 млрд. и даже не удвоится по сравнению с тем, что уже есть. Переход от взрывного роста к стабилизации происходит в исторически ничтожно короткий срок — меньше ста лет, и этим завершится глобальный демографический переход.

Изменение численности человечества происходит по гиперболе: медленный рост вначале и уход на бесконечность за конечное время. «Есть некое взаимодействие, благодаря которому мы и развиваемся по гиперболической кривой», – считает профессор Капица. По его мнению, природа этого взаимодействия – информационная: «С момента, когда пять-семь миллионов лет назад произошла мутация гена, ответственного за рост мозга, человечество развивалось как единая система, как популяция одного вида Homo. Новое качество сознания привело при передаче и умножении информации к новому глобальному механизму развития» [1].

В итоге, к 2025 году численность населения Земли должна была бы стать бесконечно большой. Но, согласно Капице, гиперболический рост численности населения Земли уже прекратился. Развитые и развивающиеся страны к 2100 году примерно сравняются по процессам воспроизводства населения.

После демографического перехода человечество вступит в новую эпоху своего развития при новой структуре времени и нулевом или малом численном росте. Эта тенденция уже сегодня наблюдается во всех регионах мира.

Динамика современного развитого общества, несомненно, порождает стрессовую обстановку. Это происходит на уровне отдельного человека, когда распадаются связи, ведущие к образованию и стабильности семьи. Одним из следствий этого стало резкое сокращение числа детей на каждую женщину, отмеченное в развитых странах.

Так, в Испании это число равно 1,20, в Германии 1,41, Японии 1,37, в России 1,21 и Украине 1,09, в то время как для поддержания простого воспроизводства населения в среднем необходимо 2,15 детей[2]. Таким образом, все самые богатые и экономически развитые страны, которые на 30–50 лет раньше прошли через демографический переход, оказались несостоятельными в своей главной функции — воспроизводстве населения. Этому способствует как то, что на получение образования уходит больше времени, так и либеральная система ценностей и распад традиционных идеологий в современном мире.

Парадоксальным следствием демографического перехода в развитых странах стало то, что на семьи с доходом $100 в день приходится 1,15 ребенка на одну женщину. В то же время в развивающихся странах на семьи с доходом $2 в день приходится 5-6 детей[3].Таким образом, современное развитое общество демографически несостоятельно. При таких условиях невозможна стабилизация населения развитых стран после демографического перехода без восстановления рождаемости до уровня 2,1 ребенка на одну женщину и изменения ценностей, которыми руководствуется общество.

В обозримом будущем после демографического перехода станет вопрос о критериях развития. Если в прошлом все выражалось в количественном росте, причем росте во всех направлениях - числе детей, питании, потреблении, вооруженности, то в новых условиях при стабилизации численности населения критерием развития, по-видимому, станет *качество жизни* во всех измерениях.

Во время перехода значительно растет производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, при этом 4% населения кормят всю страну, а в сфере услуг занято до 80% рабочей силы. Существенным и общим результатом демографической революции станет увеличение продолжительности жизни и сокращение рождаемости, в результате возрастет численность пожилых людей, а молодежи станет меньше.

Таким образом, в предвидимом будущем, при неизменном населении мира и значительном его старении, возможны две альтернативы развития — либо стагнация или даже упадок, либо рост качества жизни.

Современные экономики развитых стран характеризуются переходом к новому качеству экономического роста, которое определяется интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе различных инноваций. Ведущими становятся отрасли, определяющие современный научно-технический прогресс и ориентированные на всестороннее развитие человека. Экономический рост сопровождается

установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным. Введение ограничений диктуется, прежде всего, необходимостью сохранения среды обитания человека и невоспроизводимых ресурсов.

Таким образом, необходим переход от экономики в основе которой лежит экстенсивный тип развития к экономике знаний, в которой важнейшее значение приобретут научно-технический и интеллектуальный потенциал, а также требования к качеству жизни и комфортности среды обитания. Из этого следует неизбежность серьезных изменений в системе экономических институтов и в механизмах управления хозяйственной деятельностью общества.

Список использованных источников:

1 Капица С. П. Общая теория роста человечества: Сколько людей жило, живёт и будет жить на Земле. М.: Наука, 1999. ISBN 5-02-008299-6

2 Демографическая модернизация России, 1900 – 2000. Под ред. А.Г. Вишневского, АСТ, 2005

3 Сергей Капица Глобальная демографическая революция и будущее человечества http://demoscope.ru.

Кремлёв Н.Д.,
к.э.н., профессор, ФГБУ ВПО КГУ

УЧЕТ И ИЗМЕРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(вопросы учета и стимулирования инноваций)

Учет и изучение инновационной деятельности (ИД) в России осуществляется в соответствии с «Международными стандартами в статистике науки и инноваций» по шести основным видам ИД:

- научные исследования и разработки (экономика новых знании о человеке ивидах его капитала, природе и обществе, трансформация знаний в инновационные проекты и информационных технологий и т.д.);
- приобретение материальных (машин, оборудования и т.д.), нематериальных технологий (патенты, лицензии, гудвилл, ноу-хау и т.д.) и программных средств;
- производственное проектирование для создания концепций, разработок, производства и маркетинга новых товаров, услуг и процессов;
- технологическаяорганизация производства новых материалов, продуктов, процессов,товаров, услуг и т.д. (продуктовые, процессные и другие инновации);
- организационные (подбор, обучение, подготовка и переподготовка кадров для внедрения инноваций);
- маркетинг новых продуктов, исследование рынка, адаптация товаров и услуг, рекламная кампания и т.д.

Для развития инновационной деятельности в России, в том числе Курганской области, есть все необходимое: кадры, ресурсы и финансы. Однако эти виды капитала используются недостаточно эффективно, а качество жизни населения повышается медленно. Во многом эта проблема обусловлена:

-недостаточным вниманием органов управления к стимулированию инновационной деятельности;

- депопуляцией (старением населения) которая может вызвать дефицит рабочей силы на рынке труда и отразиться на способности трудовых ресурсов воспринимать инновации в мире высоких технологий, все это может завести так далеко, что никакая экономическая деятельность не будет успешной;

- инфляцией, которая обесценивает труд и знания людей, способствует неустойчивости деятельности экономики, основанной на сырьевом типе производства, росту бедности населения;

- стагфляцией, которая при одновременном сокращении производства товаров и услуг, создает высокую безработицу и инфляцию, при низкой покупательной способности населения.

Несмотря на принимаемые меры по модернизации экономики и освоению социальных приоритетов, национальное хозяйство России далеко от современного типа. В связи с этимданное исследование состояния ИД, активизации и стимулирования инноваций для обеспечения экономического роста представляется весьма актуальным.

Глобальные кризисыначала XXIвека (финансовые, перепроизводства продукции и нефти, санкции против России)показали, что приоритет сфере материального производства и сырьевой экономике оказался ошибочным, он тормозил развитие сферы услуг, производящей уникальные знания, новые информационные технологии и инновационные продукты.

Инновационной деятельностьюв 2013 году занимались 27 организаций области, из них 20 – организации промышленных видов деятельности (добывающие, обрабатывающие производства, производство и передача электроэнергии, газа и воды). По уровню инновационной активности, исчисляемого как отношение числа организаций, осуществлявших инновационную деятельность, к общему числу обследованных, в 2013 году по сравнению с предыдущим годомнаблюдалось снижение - 8,3 процента (в 2012 г. - 9,2%). По предприятиям промышленности наметился рост - 13,0 процентов (в 2012 г. - 12,1%).

Среди видов инновационной деятельности в 2013 году преобладали приобретение машин и оборудования, необходимые для реализации технологических инноваций (47,6% организаций из числа осуществлявших технологические инновации), исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов (42,9%), приобретение программных средств (33,3%), производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг, методов их производства и прочие виды инновационной деятельности (23,8%). Занятость организаций, осуществлявших технологические

инновации, обучение и подготовку персонала связанных с инновациями и другими видами подготовки в 2013 году остается низкой.

Уровень инновационной активности в 2000 году составлял 9,2 процента, в 2005 году - 10,4 процента, в 2010- 12,4 процента, в 2012 году - 9,2 процента, в 2013 году - 8,3 процента (рисунок).



Рисунок 1 - Уровень инновационной активности Курганской области, %

По уровню инновационной активности наш регион в Уральском федеральном округе уступает только Свердловской области. Это свидетельствует о том, что в Курганской области и научный, и производственный потенциал достаточно высоки.

Однако использование инновационного потенциала в реальном производстве не отвечает современным требованиям. В Курганской области насчитывается менее 10% инновационных организации, выполняющие научные исследования и разработки. Инновационная деятельность сконцентрирована в основном в добывающих, обрабатывающих видах экономической деятельности, производстве и передаче электроэнергии, газа и воды, входящих в нефинансовый сектор экономики.

Инновационных товаров, работ, услуг в 2013 году организациями Курганской области отгружено на сумму 3475,4 млн. рублей, что составляет 3,9 процента в объеме отгруженных товаров собственного производства, работ, услуг, выполненных собственными силами всех обследованных организаций (в 2012 г. - 3,0%). По организациям, осуществляющим технологические инновации, этот показатель выше - 4,9 процента.

Доля экспорта отгруженной инновационной продукции в 2013 году снизилась и составила 13,7 млн. рублей или 0,9 процента от общего объема отгруженных за пределы Российской Федерации товаров, работ, услуг организаций, осуществляющих технологические инновации (в 2012 г. - 1,0%). Это говорит о том, что наиболее важным рынком сбыта для предприятий Курганской области остается местный, региональный. Для реализации своей продукции российские и зарубежные рынки сбыта предприятиями по-прежнему мало используются. В объеме экспорта инновационных товаров, работ, услуг новая или значительно измененная продукция занимает 35,8

процента (в 2012 г. - 62,6%). Объем экспорта продукции, подвергавшейся усовершенствованию, в 2013 году увеличился и составил 60,6 процента (в 2012 г. - 37,9%). Эта ситуацияпоказывает стремление организаций Курганской области соответствовать меняющимся запросам рынка.

Общие (капитальные и текущие) затраты на инновации по сравнению с предыдущим годом снизились и составили 885,5 млн. рублей (в 2012 г - 1060,7 млн. рублей). На организации промышленности пришлось 79,1 процента от общего числа затрат на инновации. Доля затрат организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме затрат организаций промышленных видов деятельности составляет 99,7 процента. Наибольшей активностью отличались организации следующих производств: «Производство машин и оборудования», «Производство прочих материалов и веществ», «Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей», «Производство пищевых продуктов, включая напитки», «Производство готовых металлических изделий», «Производство фармацевтической продукции». На долю 12 организаций перечисленных видов деятельности (70,6% от числа инновационно-активных) приходится 99,8 процента затрат.

В структуре затрат, в целом по области, среди всех инновационных совокупностей предпочтение отдавалось затратам на технологические инновации- 877,0 млн. рублей, в т.ч. 698,5 млн. рублей - по промышленным видам деятельности. Как и в 2012 году, соотношение затрат между процессными и продуктовыми инновациями сложилось в пользу последних, т.к. именно в результате осуществления продуктовых инноваций на рынке появляются новые или значительно усовершенствованные продукты. В структуре затрат на технологические инновации доля продуктовых инноваций в 2013 году составила 50,6 процента (в 2012 г. - 61,8%).

Финансирование затрат на технологические инновации осуществлялось, в основном, за счет собственных средств организаций (83,1% общей суммы затрат). Государственное участие в инновационных затратах в 2013 году было представлено средствами федерального бюджета и составило 10,6 процента (в 2012 г. - 13,7%). В отчетном году, в отличие от 2012 года, финансирование из областного бюджета отсутствовало.

Уровень технологического обмена в 2013 году снизился. Как и в прежние годы, технологический обмен сводился преимущественно к покупке оборудования. Из 6 организаций (в 2012 г. - 10 организаций), участвующих в технологическом обмене, 3 купили 4 единицы оборудования. Всего приобретено новых технологий (технических достижений) 14 единиц (в 2012 г. - 20 единиц). Но с развитием инновационных процессов меняется ситуация на предприятиях Курганской области. В результате научно-исследовательской деятельности организациями были переданы 16 технологий, связанных с результатами исследований и разработок, в том числе 4 технологии были переданы за пределы Российской Федерации.

Таблица 3 - Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Число обследованных организаций,всего, единиц	293	221	257	266	291	292	324
из них занимавшихся инновационной деятельностью	27	23	28	33	38	27	27
Уровень инновационной активности,%	9,2	10,4	10,9	12,4	13,1	9,2	8,3

Таблица 2 - Число организаций, осуществлявших технологические инновации по видам инновационной деятельности

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Все организации	27	23	27	32	35	26	21
в том числе по видам инновационной деятельности:							
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	10	5	12	13	13	12	9
производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	16	7	8	10	8	4	5
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	16	13	16	17	19	16	10
приобретение новых технологий	8	5	5	3	5	2	1
из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	6	3	4	3	4	2	1
приобретение программных средств	5	10	10	9	11	11	7
другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	x	x	7	6	4	4	3
обучение и подготовка персонала, связанного с инновациями	8	4	4	9	5	3	3
маркетинговые исследования	2	5	1	2	3	2	3
прочие виды технологических инноваций	3	3	1	2	4	2	5

Таблица 3- Общие (капитальные и текущие) затраты на инновации в 2013 году (по сумме всех инновационных совокупностей)

	Общие (капитальные и текущие затраты)	из них затраты на оплату работ, услуг сторонних организаций

	число организаций, единиц	затраты, тыс. руб.	число организаций, единиц	затраты, тыс. руб.
Все виды деятельности	**24**	**885465**	**15**	**105130**
Виды деятельности промышленного производства	**17**	**700340**	**11**	**83800**
обрабатывающие производства	***15***	***700242***	***9***	***83714***
производство пищевых продуктов, включая напитки	2	49199	2	16427
химическое производство	1	37947	1	9804
производство фармацевтической продукции	1	37947	1	9804
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3	39181	2	1621
металлургическое производство	1	931	1	931
производство готовых металлических изделий	2	38250	1	690
производство машин и оборудования	4	352173	1	36630
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2	308	1	270
производство электрических машин и электрооборудования	2	308	1	270
производство транспортных средств и оборудования	1	85022	1	380
производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей	1	85022	1	380
производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки	2	136412	1	18582
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	***2***	***98***	***2***	***86***
Виды деятельности сферы услуг	**7**	**185125**	**4**	**21330**
связь	2	85409	1	19057
научные исследования и разработки	5	99716	3	2273

Таблица 4 - Затраты на технологические инновации по источникам финансирования (миллионов рублей)

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Затраты на технологические инновации, всего	159,5	380,4	571,2	684,1	1019,9	1058,0	877,0
в т. ч. по источникам финансирования:							
собственные средства организации	154,7	380,4	556,1	635,7	666,5	623,7	728,8
федеральный бюджет	0,9	-	14,0	45,9	316,4	145,2	93,4
бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты	0,1	-	0,0	0,0	0,0	89,7	-
внебюджетные фонды	0,4	-	-	-	-	-	-
иностранные инвестиции	-	-	-	-	0,1	-	-
прочие	3,8	-	1,1	2,5	36,9	199,4	54,8

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Затраты, выполненные с привлечением кредитов и займов	3,7	7,0	1,1	2,5	36,5	199,4	54,8

Разработкой и внедрением инноваций в 2013 году, как и в прежние годы, занимались более крупные организации. Так, 64,6 процента всей отгруженной продукции по промышленным видам деятельности приходится на 13,1 процента организаций.

В структуре затрат сохраняются резкие диспропорции между отдельными видами инновационной деятельности. Так, организации области явно не уделяют необходимого при внедрении нововведений внимания обучению и подготовке персонала и маркетинговым исследованиям, на которые в совокупности приходится менее одного процента инновационных затрат. Недопустимо малы затраты на приобретение программных средств и новых технологий.

Особенности количественных и качественных параметров инновационных затрат, отмеченные выше, обусловлены в основном ухудшением финансового состояния организаций из-за постоянных кризисов и сложившимися условиями финансирования.

Финансирование затрат на технологические инновации осуществлялось в основном за счет собственных средств организаций (83% общей суммы затрат). Государственное участие в инновационных затратах в 2013 году ограничилось лишь 0,07 процента.

Наибольшие трудности в осуществлении инноваций связаны с экономическими проблемами. По результатам обследования технологических инноваций главным фактором, препятствующим инновациям, признан недостаток собственных денежных средств. Следующим по значимости фактором организации отмечают недостаточную финансовую поддержку со стороны государства, высокую стоимость нововведений.

Среди факторов производственного характера организации в первую очередь выделяют свой собственный низкий инновационный потенциал, определяемый слабым уровнем развития исследовательской базы на производстве и недостаток квалифицированного персонала.

В силу указанных факторов в течение последних 10 лет инновационная деятельность была серьёзно задержана в 19 организациях, прекращена в 16 организациях, а 19 – её даже не начинали. Количество серьезно задержанных инновационных проектов – 45, остановленных – 32 и даже не начатых – 55.

Важнейшую роль в активизации инновационной деятельности играют интенсивные информационные взаимосвязи, обеспечивающие обмен потоками знаний. В качестве источников информации об инновациях наиболее высокий рейтинг имеют потребители продукции, которые обеспечивают достаточно полное и объективное представление о рыночном спросе.

Таблица 5- Факторы, препятствующие инновационной деятельности (по оценке всех обследованных организаций)

	Число организаций, оценивших факторы, препятствующие инновациям по степени значимости				
	незначительные или малосущественные	значительные	основные или решающие	затруднились с ответом	данный фактор отсутствует
Экономические факторы					
Недостаток собственных денежных средств	26	87	122	26	26
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	22	100	66	43	56
Низкий спрос на новые товары, работы, услуги	76	64	16	68	63
Высокая стоимость нововведений	28	95	68	59	37
Высокий экономический риск	49	72	31	92	43
Внутренние факторы					
Низкий инновационный потенциал организации	68	74	46	62	37
Недостаток квалифицированного персонала	98	80	23	46	40
Недостаток информации о новых технологиях	108	57	13	60	49
Недостаток информации о рынках сбыта	106	47	8	57	69
Неразвитость кооперационных связей	71	42	11	97	66
Другие факторы					
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	64	54	18	106	45
Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги)	68	55	18	105	41
Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности	52	44	18	126	47

Следующими по значимости являются Интернет, поставщики материалов, оборудования, комплектующих, программных средств. Широкое распространение получили такие источники информации, как конкуренты в отрасли, научно-техническая литература, выставки, ярмарки и прочие рекламные средства. В поисках новых идей организации по-прежнему во многом ориентируются на внутренние источники информации (табл.6).

Таблица 6 - Источники информации для формирования инновационной политики организации (по оценке всех обследованных организаций в 2013 году)

	Число организаций, оценивших источники информации по степени значимости			
	незначительный или малосущественный	значительный	основной или решающий	не используемый
Внутренние источники				
Внутренние источники организации	59	64	29	135
Организации в составе группы, в которую входит организация	34	25	10	218
Рыночные источники				
Поставщики материалов, оборудования, комплектующих, программных средств	55	75	21	136
Конкуренты в сфере деятельности	53	61	15	158
Потребители товаров, работ, услуг	49	73	26	139
Консалтинговые, информационные фирмы	57	27	6	197
Институциональные источники				
Научные организации				
академического профиля	34	10	2	241
отраслевого профиля	33	24	7	223
Университеты или другие высшие учебные заведения	37	18	3	229
Другие источники				
Конференции, семинары, симпозиумы	50	63	21	153
Научно-техническая литература	52	77	15	143
Выставки, ярмарки, другие рекламные средства	42	69	20	156
Интернет	34	102	25	126
Профессиональные ассоциации	47	25	8	207
Неформальные контакты	68	29	8	182
Прочие источники	66	22	-	199

Академические научные организации, высшие учебные заведения, консалтинговые и информационные фирмы в качестве возможных источников информации, необходимых для развития инноваций, практически не используются. Это свидетельствует о сокращении академическими институтами и вузами прямых связей с производством.

Технологический обмен в 2013 году, как и в предыдущие годы, сводился преимущественно к покупке и продаже оборудования. Из 13 организаций, участвующих в технологическом обмене, покупали 8 (89 единиц оборудования), продавали – 1 организация (140 единиц). Всего приобретено новых технологий (технических достижений) 110 единиц, передано– 140 (табл.7).

Таблица 74 - Сведения о приобретении и передаче новых технологий по городам и районам Курганской области в 2013 году

	Количество приобретенных новых технологий	в том числе по формам приобретения:				
		права на патенты и лицензии изобретений	ноу-хау, соглашения на передачу технологий	покупка (продажа) оборудования	целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов	другие
Число организаций, приобретавших технологии						
Всего по области	13	3	1	8	4	2
в том числе:						
г. Курган	7	1	1	5	2	-
Белозерский район	1	1	-	-	-	-
Далматовский район	1	1	-	-	-	-
Шадринский район	1	-	-	-	-	1
Шумихинский район	1	-	-	1	-	1
Юргамышский район	2	-	-	2	2	-
Количество приобретенных технологий						
Всего по области	110	10	2	89	7	2
в том числе:						
г. Курган	45	3	2	37	3	-
Белозерский район	5	5	-	-	-	-
Далматовский район	2	2	-	-	-	-
Шадринский район	1	-	-	-	-	1
Шумихинский район	9	-	-	8	-	1
Юргамышский район	48	-	-	44	4	-
Количество переданных новых технологий						
г. Курган	140	-	-	140	-	-

Для успешного развития предприятие должно исследовать возникновение новых потребностей и возможностей их удовлетворения. Важно обеспечить систематическое обновление продукции путём выпуска новых изделий и снятия с производства устаревших. Необходимость постоянной инновационной деятельности вызвана сокращением ***жизненного цикла***[1] товаров, услуг и иных продуктов в результате усиления конкуренции, повышения скорости привыкания потребителей к новинкам, а также стремительного развития науки и технологий.

В 2013 году жизненный цикл основного вида продукции, заменённого инновационной, у значительной части организаций области остается внушительным - более 20 лет:

[1] Жизненный цикл изделия – период от зарождения технической идеи и её материализации до момента снятия с производства.

Таблица 9 - Жизненный цикл основного вида продукции в 2013 году

	Число организаций, указавших жизненный цикл основных товаров, услуг	Число организаций, имевших жизненный цикл основного вида продукции, замененного инновационной продукцией				
		1 год	2-5 лет	6-10 лет	11-20 лет	более 20
Все обследованные организации	274	24	81	51	45	73
из них организации:						
осуществлявшие технологические инновации	30	2	2	9	5	12
не осуществлявшие технологические инновации	244	22	79	42	40	61

Государственные органы управления и их финансовые структуры области практически не участвуют в инновационных разработках, а у предприятий недостаточно собственных средств для проведения крупномасштабных исследований. Научная и инновационная деятельность учреждений развивается однобоко, только в области медицинских, технических, педагогических и биологических наук, а разработки в сфере управления, экономические и статистические науки остаются в тени. Существуют проблемы по модернизации статистического и бухгалтерского учетов, связанные с медленным переходом на систему национальных счетов (СНС) и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), что сказывается на качестве информации, характеризующей результаты экономической деятельности предприятий и внешнеэкономические связи.

Как показывает анализ, результативность инновационной деятельности организаций Курганской области в 2013 году по сравнению с предыдущим годомснизилась. Это подтверждается, прежде всего, соотношением инновационных товаров, работ, услуг с общим объёмом промышленного производства продукции (работ, услуг). Снизилась инновационная активность организаций и активность по технологическому обмену нововведениями с другими организациями. Остается высокой доля организаций с жизненным циклом основного вида продукции 20 лет и более. Показатели новизны инновационной продукции самые низкие за годы реформ. Все это **приводит к технологическому отставанию,** отсутствию резервов снижения себестоимости и, как следствие, вытеснению их с рынков производителями, активно разрабатывающими и внедряющими инновации.

Вместе с тем, в 2013 году отмечается расширение кооперационных связей по выполнению исследований и разработок. Увеличилась интенсивность инновационных затрат. Затраты на технологические и, прежде всего, процессные инновации, существенно возросли, что позволяет предположить улучшение результатов инновационной деятельности в будущем.

На основе международных инновационных продуктов (система национальных счетов, международный стандарт финансовой отчетности и т.д.) необходимо создать ***новый национальный учет*** и единую информационную систему России и её регионов, позволяющие дать органам власти оптимальный инструментарий для эффективного управления экономикой, обеспечения национальной безопасности, отражения условий жизнедеятельности и качества жизни населения.

Содержательная часть предлагаемой стратегии развития предусматривает развитую систему национального учета, которая преимущественно поддерживается корпоративной информационной системой стратегии развития**,** включающая основные учетные и управленческие методики: сбора, обработки, анализа, использования информации и контроля достижением конечных целей государства и предприятия.

Основные предложения стимулированияинновационно-инвестиционной деятельности в Курганской области.

1. Создание и совершенствование законодательной, нормативно-правовой инновационно-инвестиционной базы, соответствующей международным нормам и стандартам, которая поможет переводу экономики на инновационный характер развития. Принятиезаконов: «Об информационных ресурсах Курганской области», «О переводе бухгалтерского учета на МСФО».

2. Подписать соглашение о творческом сотрудничестве с УрО РАН об основных направлениях реализации в Курганской области государственной научно-технической и инновационно-инвестиционной политики.

3. Сформировать «Центр стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности, моделирования и прогнозирования инвестиций».

4. Создать государственный фонд поддержки инноваций и стратегических исследований, во всех вузах необходимы бизнес-инкубаторы и базы прибыльных бизнес-проектов.

5. Создать Консультативный совет по научно-технической политике и инновациям и Центр исследований и разработок.

6. Оказывать поддержку процессам формирования сети инновационно-технологических и инвестиционных центров на базе предприятий с высоким инновационным потенциалом.

7. Содействовать развитию предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) УрФО.

8. Провести научно-практическую конференцию по актуальным проблемам активизации научного потенциала и стимулирования инновационной деятельности.

9. Создать каталог инновационных проектов и ежегодно проводить конкурс на лучший инновационный продукт Курганской области.

10. Важными инструментами реализации государственной инновационной политики должны статьцелевые программы, подкрепленные среднесрочным финансовым планом и инвестиционными программами.

11. Принять государственные меры по стимулированию действующих и эффективно работающих структур инновационного бизнеса и, исходя из

накопленного опыта, определить перспективы развития сети центров инновационной активности в Курганской области.

12. Создание областного вузовско-академического инновационного комплекса. Такой комплекс может быть сформирован в рамках федеральной целевой программы «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки», которая направлена на создание центров инновационной активности на территории регионов России. Необходимо осуществить становление и развитие малого инновационного бизнеса, для чего выработать определенную политику и конкретную программу действий по устранению организационных барьеров и развитию предпринимательства,приданию новых импульсов движению рационализаторов и изобретателей, воссозданию на новой экономической основе движения, которое в свое время называлось научно-техническим творчеством молодежи.

13. Провести инвентаризацию того, что у нас осталось от сети клубов, технических кружков, домов творчества и т.д. Развитие сети по оздоровлению обстановки даст возможность детям и подросткам заняться общественно полезными делами. Это станет базой для формирования социального слоя активных и мыслящих людей в инновационной сфере.

14. Необходимо в скором времени провести первый областной конкурс инновационных проектов и параллельно вести работу по реальному продвижению этих идей в жизнь, для чего регулярно организовывать ярмарки инновационных проектов с участием в них представителей деловых и финансовых кругов.

Уральский федеральный округ может претендовать в самом ближайшем будущем на роль мирового центра структурной динамики и технологического обновления, своеобразного мегатехнополиса мирового масштаба, где на новом технологическом укладе будет базироваться и новое качество жизни людей. Это, если хотите, вектор стратегических преобразований всего федерального округа, целиком и полностью отвечающий национально-государственным интересам России.

Список использованных источников:

1. О науке и государственной научно-технической политике: федеральный закон от 23 августа 1996 года №127-ФЗ / Правовой сервер «Консультант плюс» / [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения 25 октября 2014 года)

2. Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в РФ: федеральный закон от 23 декабря 1999 года №525-ФЗ / Правовой сервер «Консультант плюс» / [Электронный ресурс] / Режим доступа www.consultant.ru (дата обращения 25 октября 2014 года)

3. Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 года: распоряжение Правительства Курганской области от 2 декабря 2008 года № 59-р // Новый мир. - 2008. - 3 декабря

4. О премиях Губернатора Курганской области в сфере науки, техники и инновационной деятельности: указ Губернатора Курганской области от 05 мая 2005 года №119 //Новый мир. – 2005. - 6 мая
5. О целевой программе Курганской области «Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011-2013 годы»: распоряжение Правительства Курганской области от 21 февраля 2006 года № 597 // Новый мир. – 2006. – 22 февраля
6. О координационном совете по научной, научно-технической и инновационной деятельности при Губернаторе Курганской области: указ Губернатора Курганской области от 23 июня 2006 года № 193 // Новый мир. – 2006. – 24 июня
7. О конкурсе инновационных проектов Курганской области: постановление Правительства Курганской области от 23 июля 2006 года №246 // Новый мир. – 2006. – 24 июля
8. О конкурсе грантов на проведение научных исследований: распоряжение Правительства Курганской области от 23 июля 2008 года № 235-р // Новый мир. – 2008. – 24 июля
9. Об организации областного конкурса «Изобретатель Зауралья»: распоряжение Правительства Курганской области от 15 сентября 2008 года №529-р // Новый мир. – 2008. – 16 сентября
10. О ежегодном конкурсе грантов на проведение научных исследований: распоряжение Правительства Курганской области от 22 декабря 2008 года № 235-р // Новый мир. – 2008. – 23 декабря
11. Об утверждении схемы территориального планирования Курганской области: постановление Правительства Курганской области от 24 декабря 2012 года №658 // Новый мир. – 2012. – 25 декабря
12. Инновационная деятельность в Курганской области. Состояние и перспективы: Департамент экономического развития, торговли и труда / [Электронный ресурс] / Режим доступа www.economic.kurganobl.ru (дата обращения 27 октября 2014 года)
13. Развитие инновационной деятельности в Курганской области: Департамент экономического развития, торговли и труда / [Электронный ресурс] / Режим доступа www.economic.kurganobl.ru (дата обращения 27 ноября 2014 года)
14. Статистический ежегодник Курганской области. Стат. Сб. / Курганстат; Курган, 2014. – С. 212
15. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент / А.М. Мухамедьяров.-М.:Инфра-М, 2008.-С.27, 38.

Мухина Е.Г.,
д.э.н., профессор ФГБОУ ВПО Курганская ГСХА, г. Курган

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ[2]

Потенциал любой территории является сложной системой ресурсов производства, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости. Поэтому ему присущи черты, свойственные любой системе. Первая из них – это целостность, которая означает, что все элементы потенциала служат общей цели, стоящей перед системой. Второй отличительной чертой является сложность, которая проявляется в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей, включающих, в свою очередь, несколько более мелких частей потенциала. Использование в процессе планирования и воспроизводства таких системных особенностей потенциала как взаимозаменяемость его отдельных элементов и сбалансированное оптимальное соотношение между ними открывает возможности создания хозяйственной системы, отличающейся максимальной производительностью. Как система экономических отношений потенциал имеет отраслевой и территориальный срез [8].

В структуре экономического потенциала территории следует выделить четыре составляющие (рис. 1):

– земля как природная среда и природные ресурсы, куда входят все виды естественных сырьевых запасов и источников, климатические условия, экологический потенциал;

– население как субъект материального производства и потребления, различные характеристики структуры которого отражаются в группе производственных потенциалов: демографического, трудового, потребительского, образовательного, научного и культурного;

– капитал – производственно-экономические ресурсы в составе материально-технической базы производственной и непроизводственной сфер, товарной продукции, отраслевой и территориальной структуры промышленного и сельскохозяйственного производства, собственно отраслевой потенциал, включая сферу услуг, совокупность научно-технического, финансового и внешнеэкономического потенциалов;

– управление экономическим потенциалом территории.

[2] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Департамента экономического развития, торговли и труда Курганской области в рамках научного проекта 14-46-00018 «р_урал_а»

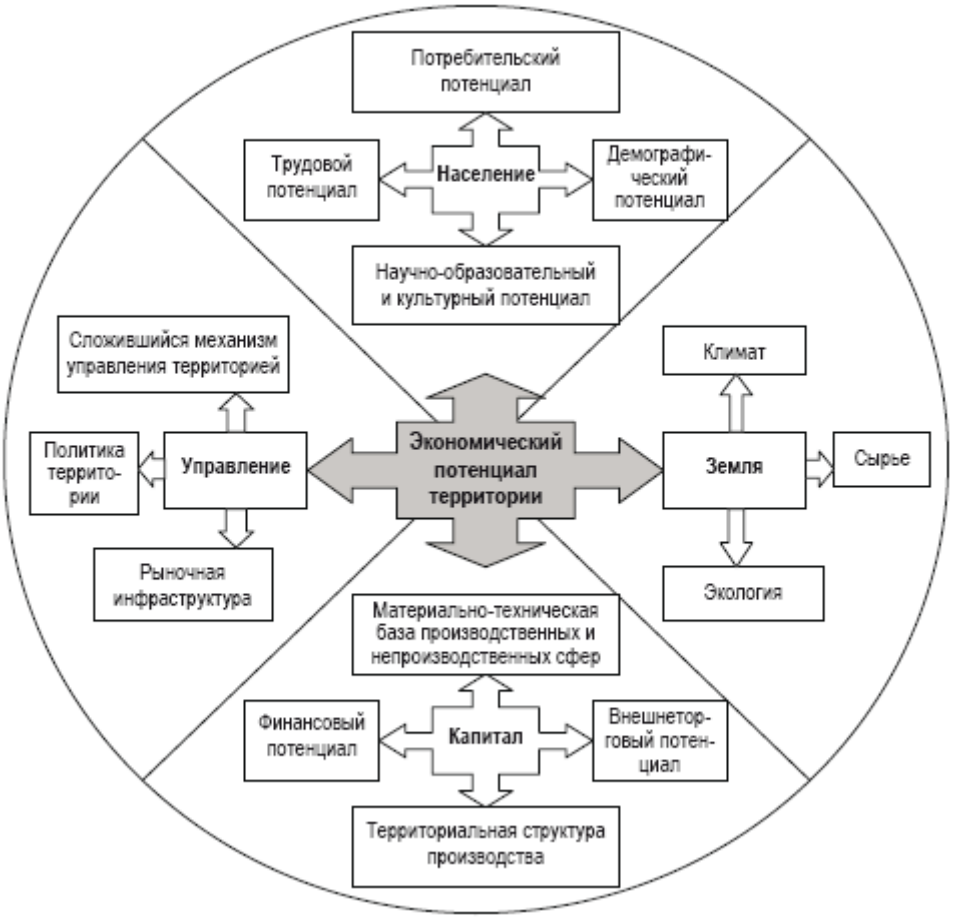


Рисунок 1 – Структура экономического потенциала территории [10]

Следует отметить, что в теоретическом и практическом аспектах категория экономический потенциал представлена недостаточно, хотя в научной литературе на макроуровне обсуждается довольно широко.

Для определения экономического потенциала региона как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к этому феномену в исследованиях ученых-экономистов.

Так, А.Ю. Жулавский включает в экономический потенциал территории организационно-управленческий блок, в структуре которого сложившаяся система различных средств и методов управления социально-экономическими процессами в рамках данной территории (в т. ч. задействованные механизмы хозяйствования), степень освоения рыночных отношений и формирования рыночной инфраструктуры, эффективность проведения экономической и социальной политики на данной территории, уровень взаимоотношений различных органов власти с населением, развитие местного самоуправления [5].

Основу экономического потенциала составляет, таким образом, ресурсный потенциал, предоставляющий производственной системе возможности производить материальные блага, используя при этом ресурсы производства данной территории.

В науке существует определенная иерархия потенциалов, в которой наиболее значим является экономический потенциал, включающий в себя ряд

структурных элементов. В рамках данного исследования будет рассмотрен один из них – ресурсный потенциал.

Ресурсный потенциал, в свою очередь, представляет сложную систему ресурсов производства, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости, поэтому для него характерны особенности, свойственные любой системе. Первая из них – это целостность, которая означает, что все элементы потенциала служат общей цели, стоящей перед системой. Второй отличительной чертой ресурсного потенциала является сложность. Она проявляется в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей потенциала, включающих, в свою очередь, несколько более мелких. Использование в процессе планирования и воспроизводства таких системных особенностей потенциала, как взаимозаменяемость его отдельных элементов и сбалансированное оптимальное соотношение между ними, открывает возможности создания хозяйственной системы, отличающейся максимальной производительностью. Как система экономических отношений ресурсный потенциал имеет отраслевой и территориальный срез.

В экономической литературе нет единого мнения в отношении определения категории «ресурсный потенциал», его структуры, способов оценки. Кроме того, по-разному очерчиваются границы данного понятия, в него вкладывается разная смысловая нагрузка, а иногда эта категория заменяется другими терминами (например, «производственный потенциал», «природно-ресурсный потенциал»).

В современной экономической науке сформировались два направления исследования ресурсного потенциала: результативное и ресурсное.

В рамках результативного направления ресурсный потенциал рассматривается как способность хозяйственной системы осваивать, перерабатывать ресурсы для удовлетворения общественных потребностей. Оценка величины ресурсного потенциала сводится к оценке максимального оборота, который способна произвести та или иная хозяйственная единица при данном количестве, качестве и строении ресурсов.

Так, например, Л.И. Лопатников определяет ресурсный потенциал как обобщенную способность экономической системы производить продукцию, решать другие задачи экономического и социального развития. Эта способность детерминируется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров [6]. Э.П. Горбунов рассматривает ресурсный потенциал как «масштабы производства общественного продукта и национального дохода» [3]. Ю.Ю. Донец раскрывает исследуемую категорию как «максимально возможный годовой, суточный, часовой или отнесенный к другой временной единице объем выпуска продукции» [4].

Ресурсное направление рассматривает ресурсный потенциал как совокупность ресурсов хозяйственного звена. Оценка ресурсного потенциала сводится к определению стоимости доступных ресурсов, а уровень

использования ресурсного потенциала определяется отношением полученного результата к объему примененных ресурсов. Так, И.И. Лукинов представляет ресурсный потенциал как «количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система» [7]. Л.И. Абалкин определяет потенциал как обобщенную, собирательную характеристику ресурсов [1]. А.И. Анчишкин отмечает, что ресурсный потенциал территории характеризуют «производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество». При этом под производственными ресурсами он понимает средства производства, трудовые и природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот [2].

В начале 1980-х годов была осознана необходимость увязки ресурсного потенциала с размером конечного показателя, отражающего итоги производства. В связи с этим появился так называемый ресурсно-результативный подход, сторонники которого определяют потенциал как совокупность ресурсов, способных производить достаточное количество материальных благ. Данное направление является промежуточным между ресурсным и результативным подходами. Например, Д.К. Шевченко [12] характеризует ресурсный потенциал как «совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, обладающих определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ». В.Н. Свободин [11] считает, что производственный потенциал представляет собой «совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции».

Ресурсный потенциал территории, таким образом, может быть по-разному реализован в различных условиях, обусловленных местом и временем, в связи с чем необходимо отметить следующее: поскольку ресурсный потенциал территории реализуется лишь в конкретных условиях (исторических, социальных, экономических, правовых, институциональных), то и рассматривать его необходимо в соответствии с этими условиями, т. к. именно от них во многом зависят характеристики его объема, размещения, эффективности использования.

Производственный комплекс каждой территории является частью всего регионального хозяйства. Поэтому ресурсный потенциал определенного района в некоторой степени утрачивает свою автономность и интегрируется с потенциалами других территорий. В то же самое время ресурсный потенциал каждой территории своеобразен по своей структуре, составу, народнохозяйственной направленности, что свидетельствует об актуальности и целесообразности исследования ресурсного потенциала в территориальном аспекте.

Таким образом, ресурсный потенциал территории – сложная, многогранная категория. Его содержательная интерпретация возможна лишь при условии изучения всех его составляющих с позиции единой методологии, определения критериев и показателей их соизмеримой оценки. Только тогда может быть получена адекватная характеристика потенциала определенной территории.

Реализация потенциала территории осуществляется через ее развитие: «не расход, не исчерпание, а качественное преобразование, переход «из ресурса в ресурс» и получение новых возможностей» [9]. В ходе освоения ресурсного потенциала территории развиваются различные виды хозяйственной деятельности, в результате (ресурсной трансформации) чего повышается потенциал территории, а следовательно, ее развитие. Развитие ресурсного потенциала, таким образом, служит залогом успешного развития всего потенциала территории.

Список использованных источников:

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1987. – 387 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 205 с.
3. Горбунов Э.П. Экономический потенциал развитого социалистического общества / Э.П. Горбунов // Вопросы экономики. – 1981. – № 9. – С. 25–32.
4. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – Киев: Знание, 1998. – 123 с.
5. Жулавский А.Ю. Принципы оценки экономического потенциала территории / А.Ю. Жулавский // Вестник СумДУ. – 1999. – № 3 (140). – С. 3–7.
6. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М.: Знание, 1990. – 256 с.
7. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 10–18.
8. Мухина Е.Г. Методика оценки ресурсного потенциала сельских территорий // Аграрный вестник Урала. – 2014. – № 11(129).– С.63-68.
9. Потенциал развития муниципальных образований: содержание, оценка, управление / кол. авт. – Сыктывкар, 2008. – 344 с.
10. Производственный потенциал сельского района: состояние и перспективы / Т.Г. Смирнова, С.А. Селякова, Е.Н. Кожина; под ред. к.э.н. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 88 с.
11. Свободин В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5–11.
12. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88–96.

Орлов С.Н.,
д.э.н., профессор, г. Курган
Логачева Н.М.,
д.э.н., доцент, г. Курган

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРАРЕГИОНА

Лауреат Нобелевской премии по экономике, основатель новой экономической географии П. Кругман, при анализе конкурентных преимуществ различных регионов, выделял две группы факторов:

– факторы, формирующиеся под влиянием жизнедеятельности человека и общества – особо отмечались так называемый агломерационный эффект, человеческий капитал (образование, здравоохранение, адаптивность и мобильность населения), институциональная среда и инфраструктура;

- факторы, независящие от деятельности человека – обеспеченность региона природными ресурсами, географическое положение, климат[13].

По мнению экспертов именно первая группа факторовспособствует достижению длительного и управляемогоэффекта в достижении позитивных изменений в социально-экономическом положении конкретной территории, а значит, имеют чрезвычайно важное значение для ее устойчивого развития.[9].

В рамках проведенного авторами исследования выполнена оценка уровня развития социальной инфраструктуры в различных регионах РФ(в сфере здравоохранения и образования), которая позволила определить ключевые проблемы российских регионов[7]:

- в абсолютном большинстве регионов зафиксированнедостаточныйуровень развития социальной инфраструктуры (данный уровень существенно ниже, чем в развитых странах и ниже, среднего уровня по РФ), что является препятствием при реализации территориейсоциальных функций, негативным образом отражается на качестве жизни населения региона;

- высокая дифференциация регионов (субъектов РФ) по уровню инвестиций в развитие социальной инфраструктуры образования и здраво-охранения;

- сохранение на недостаточномуровне ввода в действие (либо полное его отсутствие)новых объектов социальной инфраструктуры;

-у значительного количества регионов фиксируется ухудшение состояния социальной инфраструктуры, либоподдержаниепростого воспроизводства объектов социальной инфраструктуры.

Выполненное исследование уровня развития социальной инфраструктуры позволило сформулировать следующие принципиальные выводы:

1. Российские регионы заинтересованы в развитии социальной инфраструктуры (Рисунок 1).

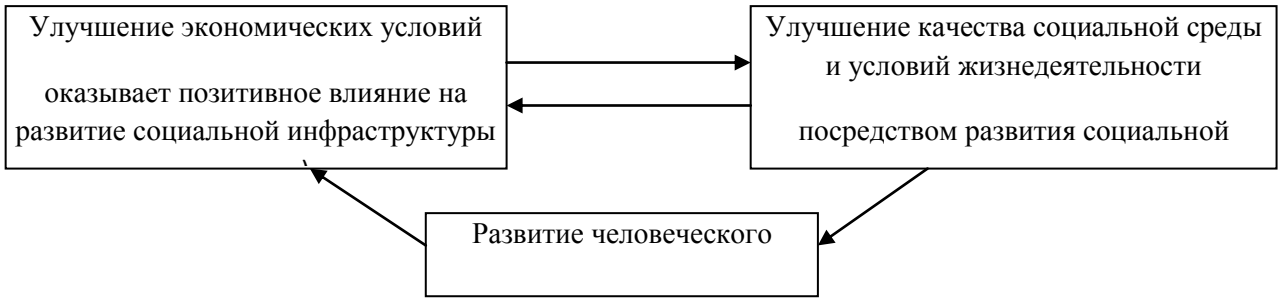


Рисунок 1 – Взаимовоздействие региональных экономических факторов и социальной инфраструктуры

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ сделан акцент на социально ориентированный тип экономического развития, а одним из важнейших направлений развития страны принято развитие человеческого потенциала[3].

2. При разработке социальной политики региона в сфере развития социальной инфраструктуры необходимо учитывать типологические особенности территории, что предполагает наличие в ней вариативных компонентов. Сформулированный тезис обусловлен существенной дифференциацией субъектов РФ по экономическим условиям, уровням доступности услуг для населения, уровням развития социальной инфраструктуры (в сфере здравоохранения и образования). При этом, региональная политика должна быть ориентирована не только на достижение позитивной динамики экономических показателей и социальных критериев конкретной территории, таких как: рост реальных доходов граждан; снижение социального неравенства граждан; улучшение уровня доступности социальной инфраструктуры, - но и способствовать снижению дифференциации уровня и качества жизни по сравнению с другими российскими регионами [11, С.23-31].

3. Для большинства российских территорий в качестве стратегического направления целесообразно принять одновременное улучшение экономических условий и уровня развития социальной инфраструктуры.

Последний вывод подтверждается тем, что две трети российских регионов имеют экономические условия, находящиеся на критическом уровне и оказывают негативное влияние на развитие социальной инфраструктуры; а чуть более двух третей (67,1%)имеют критически низкий уровень развития социальной инфраструктуры (в сфере здравоохранения и образования) и позиционируются в нашем исследовании на отметке ниже среднероссийского уровня, обозначенного на рисунке 2 жирными линиями.

[3] См.: О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряж. Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

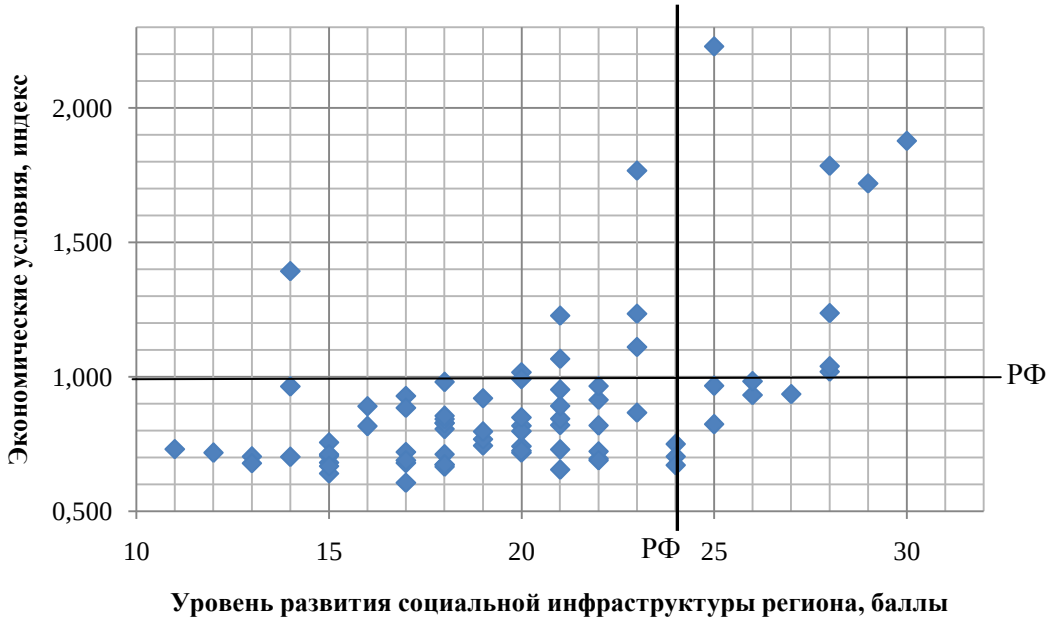


Рисунок 2 – Распределение регионов РФ по экономическим условиям и уровням развития социальной инфраструктуры

Следует согласиться с экспертами, высказывающими мнение, что состояние инфраструктуры может и должно«рассматриваться как социально-экономический базис развития потенциала региональной экономики»[2, с.55] и, таким образом, целенаправленное развитие социальной инфраструктуры в регионах РФ будет способствовать повышению уровня и качества жизни граждан, что,напомним, является важнейшей задачей органов власти различных уровней.

Кроме того, социальная инфраструктура, уровень образования издоровье людей относятся к базовым требованиямсоциально-экономического развития страны и/или региона, оказывают воздействие на конкурентоспособность территории и ее привлекательность для населения [3, с.3-4].

Как справедливо отмечено в [9], «между качеством жизни и социальной инфраструктурой существует прямая связь, они находятся в отношениях цели и средства. Развитие инфраструктуры не самоцель, оно должно быть направлено на повышение качества жизни населения».

Представляется очевидным,что ключевым направлением развития социальной инфраструктуры регионов РФ является совершенствование институциональной среды (Рисунок 3).

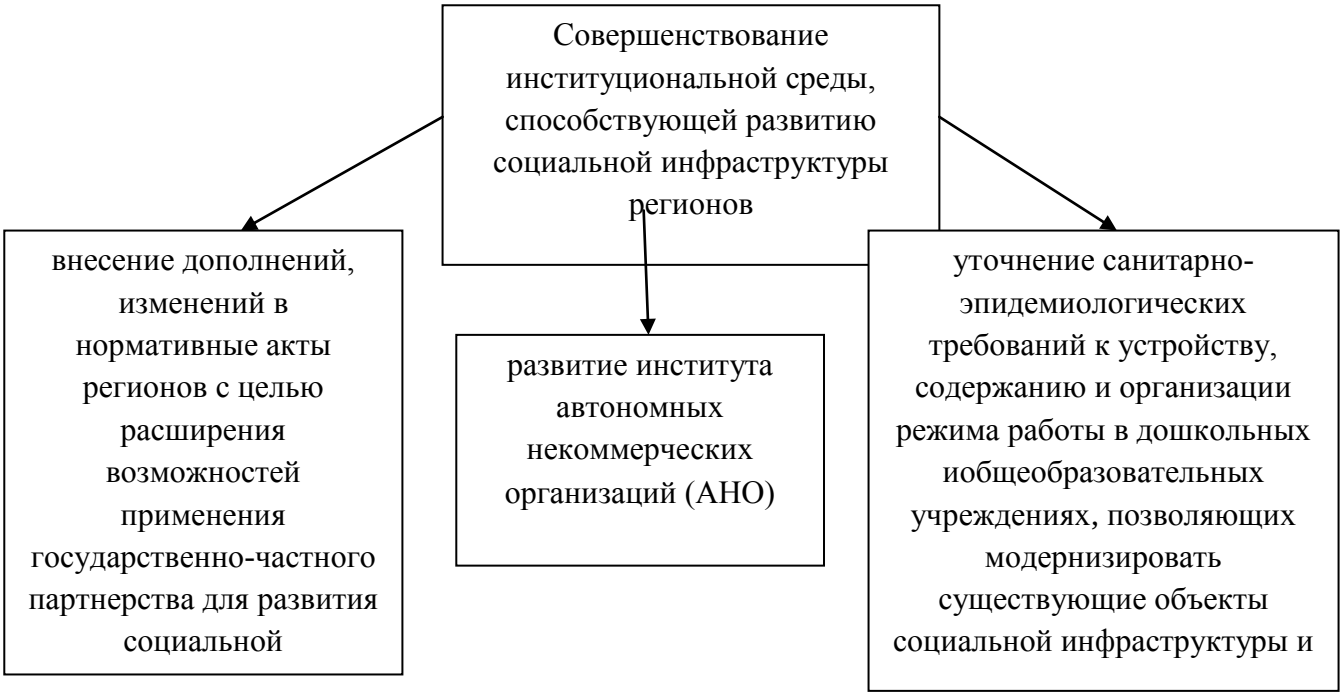


Рисунок 3 – Меры по изменению институциональной среды, способствующие развитию социальной инфраструктуры

В свою очередь, институциональная среда определяет организационно-правовые возможности развития социальной инфраструктуры регионов и со временем может изменяться либо эволюционно, либо революционно (принудительно). По мнению экспертов, на развитие регионов меры социальной и институциональной политики, направленные на улучшение условий жизнедеятельности, развитие человека, модернизацию институтов, могут оказать даже большее влияние, нежели меры региональной политики, в силу того, что возможности регионов очень сильно дифференцированы[4, с. 29].

В связи с тем, что в настоящее время принятие решений по вопросам инфраструктурного развития в основном передано на уровень субъектов РФ, регионам крайне важно уделить внимание совершенствованию институциональной среды и созданию условий, которые обеспечили бы оптимизацию темпов и направлений развития инфраструктуры с учетом региональных особенностей и возможностей.

В настоящее время на фоне неустойчивойдинамики и прогнозируемого спада экономики, острой нехватки финансовых ресурсов,снижения бюджетных расходов, роста инфляции, в регионах обостряются социальные проблемы. В этих условиях развитие социальной сферы возможно на основе институционального партнерства, создания механизма, способствующего установлению баланса интересов основных субъектов процесса (федерального центра, регионов и бизнеса).

Важнейшим инструментом, обеспечивающим развития социальной инфраструктуры, может стать и должно государственно-частное партнерство, представляющее собой «законодательно и институционально закрепленную

систему отношений между государственным и частным секторами с целью развития социально значимых и слабо развитых отраслей народного хозяйства для защиты общественных интересов, в основе которого лежат принципы равноправия, рационального партнерства, распределения рисков и доходов, объединения усилий государственного и частного секторов» [10]. При этом выделяется несколько форм государственно-частного партнерства: концессионные соглашения, контракты, договора аренды (лизинга), совместные предприятия.

Относительно финансирования социальной инфраструктуры наиболее перспективным направлением, по нашему мнению, является государственно-частное партнерство по договорам концессии.

В соответствии с концессионным соглашением частный инвестор (концессионер) обязан совершать следующие действия[6, с.21]:

- создать или реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит (или будет принадлежать) концеденту (т.е. государству, субъекту РФ или муниципальному образованию);
- осуществлять деятельность, связанную с использованием недвижимого имущества (предусмотренную соглашением);
- при осуществлении деятельности, обеспечивать возможность получения потребителями услуг.

Институциональной основой государственно-частного партнерства в РФ является совокупность федеральных законов и нормативных актов, регламентирующих правовой статус субъектов как участников ГЧП, особенности бюджетной поддержки и применения данного механизма в различных отраслях [4], а также законы субъектов РФ о государственно-частном партнерстве, устанавливающие принципы и формы применения этого механизма на их территории.

В рамках подобного взаимодействия региональных властей и бизнес-сообщества власти, перекладывая бремя расходов по строительству и/или содержанию имущества субъекта РФ на частный сектор, изыскивают дополнительные финансовые ресурсы для решения острых социально-экономических проблем, засостояние которых несут ответственность перед обществом (населением), сокращая бюджетные расходы на модернизацию объектов социальной инфраструктуры [8, с. 65-66].

До настоящего времени государственно-частное партнерство так и не стало полноценным инструментом софинансирования социальных объектов по целому ряду причин, среди которых выделим следующие:

- нечеткосформулированная институциональная база;
- недостаточная заинтересованность бизнеса;
-отсутствие механизмов сопровождения взаимодействия.

В этой связи считаемкрайне важным:

[4] См.: официальный сайт «Государственно-частное партнерство в России». –URL: http://www.pppinrussia.ru/main/zakonodatelstvo.

- внесение дополнений, изменений в нормативные акты регионов с целью расширения возможностей применения государственно-частного партнерства для развития социальной инфраструктуры в сфере здравоохранения и образования;

- формирование реестра объектов, которые требуют финансирования через механизм ГЧП, пакета инвестиционных проектов, соответствующих требованиям ключевых институтов и инструментов ГЧП;

- создание института (специализированной структуры в органах власти субъекта РФ), основными функциями которого должны стать консультационная, организационная, методическая поддержка субъектов, принимающих участие в проектах, курирование вопросов развития и применения ГЧП в регионе.

При совершенствовании институциональной среды актуальными задачами остаются: развитие института автономных некоммерческих организаций (АНО) иуточнение санитарно-эпидемиологических требований к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных иобщеобразовательных учреждениях, позволяющих модернизировать существующие объекты социальной инфраструктуры и увеличить доступность их услуг.

В современных условиях, когда мировая экономикафактически находится в состоянии рецессии с неопределенными прогнозамисроков и темпов выхода из нее, для России и ее регионов, отличающихся между собой как по уровню экономических условий, так и по уровню развития социальной инфраструктуры, рассчитывать на появление свободных финансовых средств, которые можно направить на развитие объектов здравоохранения и образования из бюджетов различных уровней крайне проблематично.

Актуальным считаем изыскание внутренних резервов (за счет средств и возможностей самих объектов инфраструктуры) повышения финансовой составляющей и возможностей предоставления услуг населению[5, с.87].

Федеральный закон «Об автономных учреждениях» устанавливает возможность для инфраструктуры здравоохранения и образования изменить тип существующего государственного учреждения на автономное, которое отличается большей финансово-хозяйственной самостоятельностью. В настоящее время процесс такого изменения идет недостаточными темпами, поскольку, по нашему мнению отсутствует четкое понимание особенностей формирования и развития автономных некоммерческих учреждений. Для повышения эффективности применения данного инструмента, необходимо консультирование руководителей социальных организаций по вопросам перехода в категорию АНО, повышение общего уровня осведомленности и образовательного уровня сотрудников для организации функционирования учреждения нового типа, координация усилий органов власти субъектов РФ (как собственников данных объектов) и руководителей (как управляющих).

Если применение института автономных учреждений способствует повышению их финансовой самостоятельности и ответственности за результатыдеятельности, то предложенное нами уточнение санитарно-

эпидемиологических требований к устройству учреждений образования имеет главной целью увеличение возможностей детских садов и школ для повышения охвата ими детей соответствующего возраста.

Развивая социальную инфраструктуру следует принимать во внимание, что это безусловно способствует улучшению условий жизнедеятельности, поскольку повышение качества жизни и развитие человеческого потенциала являются основой и составляют содержательную характеристику современных подходов к решению проблем развития общества, а любые институты и инструменты, способствующие этому, следует внедрять, конкретизировать и использовать[1, с.143]. В процессе социально-экономического развития происходит эволюционное изменение потребностей населения, условий, сложившихся в регионе, поэтому институциональная среда также должна изменяться, ориентируясь на эти процессы и оказываяположительное влияние на выбор направлений и возможностей развития социальной инфраструктуры субъектов РФ.

Список использованных источников:

1. Биктимирова З.З. Качество жизни в контексте методологических дискуссий экономической науки // Журнал экономической теории. – 2007. – № 1. – С. 143-159.

2. Гокжаева Е.Б. О некоторых подходах к исследованию состояния и развития инфраструктуры региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 13(148). – С. 52-57.

3. Гуськова Н.Д., Салимова Т.А. Формирование политики в области повышения качества и конкурентоспособности: национальный и региональный аспекты // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 14(149). – С. 2-7.

4. Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. – М.: Независимый институт социальной политики, 2010. – 160 с.

5. Кивелева Н.Н. Система обеспечения деятельности регионального здравоохранения в условиях ограниченности финансовых ресурсов // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 2(28). – С. 82-87.

6. Кирилловых А.А. Концессия в образовании: публичные и частные обязательства // Юрист вуза. – 2011. – май. – С. 20-28.

7. Логачева, Н.М. Социальная инфраструктура и ее значение для социально-экономического развития регионов России: монография / Н.М. Логачева; Уральский ин-т эконом., упр. и права. – Екатеринбург: Уральский ин-т эконом., упр. и права, 2012. – 202 с.

8. Лысова Е.Г. Методика выбора направлений развития социальной инфраструктуры региона с использованием бюджетных средств и частного капитала // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 9(144). – С. 64-69.

9. Орлов С.Н., Печоник О.И. Эволюция господства действовавших валютно-денежных систем и периодизация технологических укладов// Вестник Удмуртского университета, вып.2, с.78-87, Ижевск,2014г.

10. Смоляков Ю.И., Медведева И.А. Система индикаторов устойчивого развития социальной инфраструктуры региона. – URL: http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1388&ELEMENT_ID=3925 (дата обращения 4.05.2012).

11. Солдатенков В.Ю. Социальные функции концессии как формы государственно-частного партнерства: автореф. дис. … канд. социал. наук: 22.00.03 / Московский гос. университет. – Москва, 2009. – 27 с.

12. Сухарев О.С. Социальные результаты и факторы экономического роста (теоретические и практические вопросы) // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 23-31.

13. Krugman P.R. Geography and Trade. – Cambridge, MA. – The MIT Press, 1991. – 142 p.; Krugman P.R. The Role of Geography in Development // International Regional Science Rewiew. – 1999. – Vol.22. – № 2. – P. 142-161.

Рознина Н.В.,
к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО Курганская ГСХА, г. Курган

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Современная экономическая ситуация диктует острую необходимость повышения инновационной активности предприятий, гибкой переориентации их производств на выпуск конкурентоспособной продукции, которая будет востребована в меняющихся условиях рынка.

Для Зауралья инновационная деятельность выступает обязательным условием и важнейшим ресурсом повышения собственного социально-экономического потенциала, что заложено в разработанной «Стратегии развития Курганской области» до 2020 года.

Важнейшими задачами инновационной политики Курганской области являются:

– создание региональной инновационной системы Курганской области;

– создание Курганского научного центра Уральского отделения Российской академии наук, как основы дальнейшего развития научной и инновационной деятельности, которая позволит обеспечить интеграцию науки, образования, промышленного и агропромышленного комплекса, перехода к инновационной экономике;

– создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, технопарки и т.п.), сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности,

содействие созданию и развитию малых инновационных предприятий в научно-технической сфере;

– создание системы подготовки кадров , особенно топменеджмента, для осуществления инновационной деятельности;

– формирование территорий ускоренного инновационного развития на базе имеющегося научного и промышленного потенциала посредством организации региональных социально-производственных комплексов (кластеров), которые охватывали бы весь производственный цикл от научной идеи, подготовки кадров, производства продукта (товара или услуги) до транспортировки и организации дилерской сети.

Развитие инновационной деятельности в Курганской области предполагается осуществить в последовательно-параллельном режиме в три этапа: I этап – 2009-2011 гг. - построение инновационной системы и формирование инновационного ядра экономики региона; II этап – 2011-2015 гг. – переход к расширенному воспроизводству инноваций, укрепление позиций области на рынках высокотехнологичной продукции; III этап – 2016-2020 гг. – построение инновационной экономики области.

Инновационная деятельность в Курганской области имеет правовое регулирование. В отношении научной и научно-технической деятельности подобные нормы существуют и закреплены в:

– Законе Курганской области «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области от 27 марта 2000 г. №302»;

– постановлении Правительства Курганской области от 13.12.2010 г. №597 «О целевой программе Курганской области «Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011-2013 гг.»;

– распоряжении Администрации (Правительства) Курганской области от 21.02.2006 г. №59-р «Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 год»;

– распоряжении Правительства Курганской области от 2 декабря 2008 г. №488-р «О Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 г.» раздел «Развитие региональной инновационной системы, науки и новых технологий»;

– указе Губернатора Курганской области от 23.06.2006 г. №193 «О Координационном совете по научной, научно-технической и инновационной деятельности при Губернаторе Курганской области»;

– указе Губернатора Курганской области от 05.05.2005 г. №119 «О премиях Губернатора Курганской области в сфере науки, техники и инновационной деятельности»;

– постановлении Администрации (Правительства) Курганской области от 11.07.2006 г. №246 «О конкурсе инновационных проектов Курганской области»;

– распоряжении Правительства Курганской области от 23.07.2008 г. №235-р «Об ежегодном конкурсе грантов на проведение научных Исследований»»;

– распоряжении Правительства Курганской области от 22.12.2008 г. №529-р «Об организации областного конкурса «Изобретатель Зауралья».

Несмотря на необходимость инновационной деятельности, спрос на инновации со стороны хозяйствующих субъектов Курганской области на протяжении последних лет остаётся невысоким, а за последние два года имеет тенденцию к снижению.

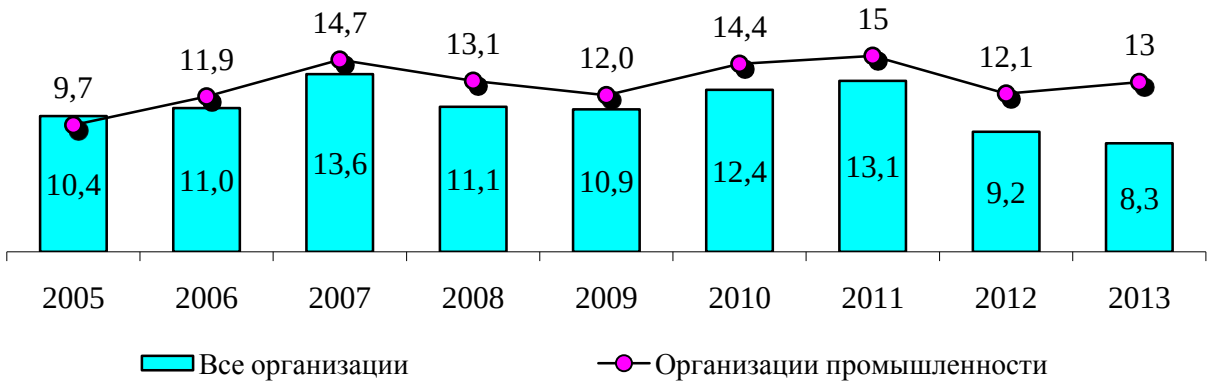


Рисунок 1 - Уровень инновационной активности организаций, в процентах (без субъектов малого предпринимательства)

В 2013 г. инновационная активность в Курганской области сократилась по сравнению с предыдущим годом с 9,29 до 8,3% (рисунок 1). Интенсивность инновационных затрат в 2013 г. по сравнению с 2012 г. по области тоже имеет тенденцию к снижению – соответственно с 2,5% до 2,1% (рисунок 2).

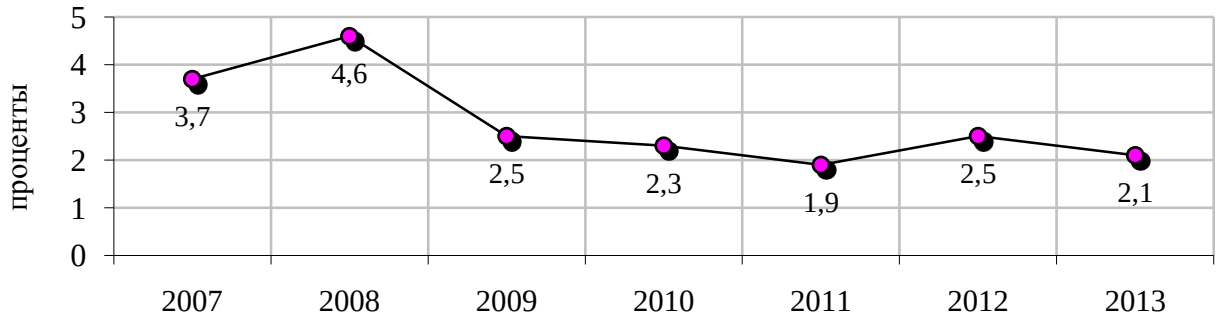


Рисунок 2 - Интенсивность инновационных затрат, %

В общем числе видов инновационной деятельности, как и в предыдущем году, преобладали приобретение машин и оборудования (22% организаций), исследование и разработка новых продуктов, услуг, производственных процессов (20%) и приобретение программных средств (15%). Не уделено должного внимания таким важным видам инновационной деятельности как приобретение новых технологий (2%) и обучение персонала (6%) (рисунок 3).

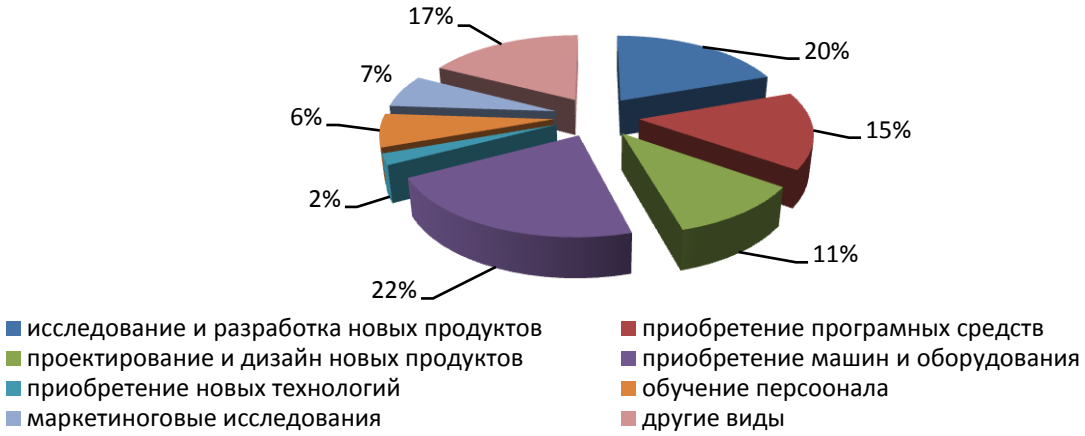


Рисунок 3 - Структура видов инновационной деятельности в Курганской области в 2013 г., %

Приведенные данные свидетельствуют о недостаточно высокой инновационной активности. При условии четкой координации инновационной деятельности есть возможность активизации инновационной деятельности и повышения ее результативности.

На эффективное освоение инноваций влияют комплекс факторов, которые, в свою очередь, формируют соответствующие виды эффективности инновационной деятельности.

Государственное регулирование и интеграция России в систему мировых хозяйственных связей выступают ключевыми внешними факторами, влияющими на эффективность инновационной деятельности. К внутренним факторам относятся: наукоемкость производства и наличие исследовательских, опытно-конструкторских подразделений и эксперементных производств; степень глубины переработки первичного сырья; уровень получаемой добавленной стоимости; длительность производственного цикла; длительность обращения; тип производства на отдельно взятом предприятии отрасли (массовое, крупносерийное и т.д.); влияние факторов сезонности на производственную активность отрасли; технический уровень производства; уровень качества продукции; наличие экологически – вредных производств; износ оборудования и основных фондов; уровень диверсификации производства в отрасли; уровень квалификации работников; приближенность к потребительскому рынку.

Действенным рычагом управления инновационными процессами является государственное стимулирование инновационного развития. Оно включает в себя как минимум 6 направлений: поддержка инновационного малого и среднего бизнеса; предоставление налоговых льгот; предоставление государственного имущества во владение или пользование; производственно-технологическая поддержка; финансирование процессов подготовки и повышения квалификации специалистов; целевое финансирование НИОКР и ряд других.

Из перечисленных направлений на сегодняшний день в Курганской области господдержка осуществляется только в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства.

Структурной особенностью российской экономики является то, что в ней доминируют крупные компании. Однако, лидируя по доле инновационно активных предприятий в общем числе предприятий и по абсолютным показателям производства инновационной и новой для рынка продукции, крупные компании значительно уступают по интенсивности инновационных процессов малым и средним предприятиям, так как по доле инновационной продукции и доле новой продукции в выручке средние и малые предприятия значительно превосходят крупные.

Необходимость создания благоприятных условий для развития инновационного малого и среднего предпринимательства в Курганской области обусловлено инновационной структурой экономики региона с большой долей в обрабатывающих производствах. Правительство Курганской области целенаправленно решает вопросы построения эффективной системы инновационной деятельности, через объединение необходимых условий ее функционирования: нормативно-правовое обеспечение - инфраструктура поддержки инноваций - благоприятная бизнес-среда.

За последние годы расширен перечень видов поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках областной программы поддержки малого и среднего предпринимательства и существенно увеличено финансирование этих мероприятий. Приняты нормативные документы, облегчающие доступ предпринимателей к государственному и муниципальному имуществу, а также сокращено административное воздействие на бизнес. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства скорректированы в сторону усиления поддержки именно инновационного предпринимательства.

Из года в год увеличивается сумма средств, направляемых на поддержку инновационного малого и среднего предпринимательства. В 2009 г. этот показатель составлял 16,7 млн.р., а в 2013 г. 41,3 млн.р., увеличение составило 147%. Объем отгруженной инновационной продукции малыми предприятиями в 2013 г. составил 223,6 млн.р., что на 125,1 млн.р. выше уровня прошлого года (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности малых предприятий

Показатель	2005 г.	2007 г.	2009 г	2011 г	2013 г.
Уровень инновационной активности, %	1,4	9,0	8,0	5,5	3,7
Затраты на технологические инновации, млн.р.	2,9	14,6	16,7	26,3	41,3
Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг), млн.р.	5,4	131,7	14,8	98,5	223,6
Интенсивность инновационных затрат, %	7,6	7,8	7,4	10,1	8,5
Удельный вес инновационных товаров в	13,9	69,9	6,5	37,8	45,96

общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг инновационно-активных организаций. %					

Остается актуальным ряд факторов, препятствующих осуществлению инноваций: низкий спрос на инновационную продукцию; низкий уровень инновационного мышления руководителей предприятий; слабая система стимулирования инновационных предприятий. Механизмы решения указанных проблем прописаны в целевых программах Курганской области по развитию научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Развитие инноваций в ближайшую перспективу будет осуществляться по следующим направлениям:

– разработка законов Курганской области «Об инновационной политике в Курганской области», «О кластерной политике в Курганской области»;

– разработка системы мониторинга инновационной деятельности в Курганской области;

– создание центра кластерного развития и центра прототипирования и дизайна, учебно-демонстрационного центра;

– проведение конкурса грантов на создание малой инновационной компании (в рамках реализации программы поддержки малого и среднего предпринимательства);

– создание инновационного портала Курганской области, отражение развития инновационной деятельности на сайтах муниципальных образований;

– проведение областной ярмарки инновационных проектов.

Одной из наиболее существенных проблем, тормозящих переход субъектов к современному, цивилизованному типу развития является отсутствие сбалансированной инновационной политики. Она должна разрабатываться на государственном уровне, но реализовать ее необходимо в каждом регионе с учетом его специфических особенностей.

Список использованных источников:

1 Инновационная деятельность в Курганской области. Состояние и перспективы. // Департамент экономического развития, торговли и труда [Электронный ресурс]. URL: http://www.economic.kurganobl.ru

2 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года, № 2227-р.

Рушкова С.П.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Динамика развития инновационных процессов является определяющим показателем экономического положения организации, области, характеризует способности хозяйствующих субъектов к рыночным преобразованиям путём создания и внедрения новой техники, новейших технологических процессов, новой продукции и сырья, современных методов организации производства и его материально-технического обеспечения. Потребность отечественной экономики в восстановительном росте на основе внедрения инноваций в условиях российских антисанкций становится серьёзным фактором поиска эффективных мер экономического развития как на государственном уровне, так и на микроуровне (уровне хозяйствующих субъектов).

Надо отметить, что, как отмечалось экспертами Мирового банка, в развитии российской экономики в определённый период имелись тенденции к улучшению качества роста и постепенной (пусть и медленной) переориентации «двигателей роста», во-первых, с добывающей сферы на перерабатывающие отрасли и, во-вторых, с факторов внешнего спроса на внутренний спрос [2]. Подобную тенденцию надо было закрепить и поддерживать всеми имеющимися инструментами экономической политики, направленной на достижение национальной безопасности по всем категориям: военной, финансово-кредитной, информационной, продовольственной, сырьевой и проч. Однако названные возможности в развитии страны и регионов были упущены. В 2014г. был зафиксирован нулевой прирост ВВП.

В настоящее время, в условиях наступивших антироссийских санкций, можно назвать ряд негативных признаков и тенденций в экономическом развитии: увеличение номинального объёма ВРП большинства областей связано со значительным ростом цен; в структуре производства ВРП зачастую преобладает удельный вес отраслей, оказывающих услуги, над отраслями, производящими товары; ухудшается социально-экономическая ситуация; в ряде областей преобладает сырьевой сектор. «Сформировавшаяся в России модель экономического роста в целом неблагоприятна для обрабатывающего сектора. Уровень рентабельности и, соответственно, инвестиционной привлекательности отраслей, производящих продукцию высокой степени переработки, существенно уступает сырьевым секторам экономики. Повлиять на существующее положение вещей могут только весьма значительные вложения в техническое перевооружение» [1].

Причины неблагоприятных тенденций в промышленности:

-зависимость от собственников предприятий, проводящих политику сокращения производства, связанную с высокой вырабатываемой продукции, что обусловлено высокими ценами на продукцию и услуги предприятий-монополистов (тарифы на газ и энергию);

-неконкурентоспособность многих видов продукции;

-физический износ основных фондов и устаревшие технологии;

-недостаток оборотных средств, вследствие чего организации не в состоянии расширять производство;

-отсутствие внешних инвесторов;

-дороговизна кредитных ресурсов.

Общими проблемами, характерными для транспортных организаций, являются:

-падение платежеспособного спроса на пассажирские и грузовые перевозки;

-значительный износ основных фондов;

-рост цен на материалы, топливо, и энергию, что существенно замедляет обновление основных фондов всех видов транспорта и ухудшает их состояние;

-неблагоприятное соотношение авиационных и железнодорожных тарифов, а также душевого дохода;

-сложное финансовое состояние организаций.

Среди проблем, существующих в сфере инвестиционной деятельности, наиболее значимы:

-низкая инвестиционная привлекательность региона;

-узкая направленность средств бюджетной поддержки;

-низкий инвестиционный спрос в связи с износом основных фондов в подавляющем большинстве организаций;

-недостаточная адаптация предприятий к требованиям внутреннего и внешнего рынков.

Для преодоления названных негативных тенденций одним из инструментов следует считать инновационный менеджмент.

Как способ управления инновационный менеджмент направлен на выполнение основных функций научно-технической деятельности в части разработки и внедрения полученных новых результатов, проведённых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, на создание новой продукции, модернизацию и совершенствование технических параметров и качества ранее освоенной и выпускаемой продукции.

Результатом инновационного менеджмента является поиск нового технического решения в области создания нового изобретения на всех стадиях:

-проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

-организация серийного производства;

-подготовка и организация сбыта новой продукции;

-внедрение нового товара на рынок;

-закрепление инновационного товара на новых рынках.

Особая роль в инновационном менеджменте отводится управлению НИОКР. Менеджмент НИОКР – это принятие решений в постоянно меняющихся условиях, непрерывное рассмотрение и переоценка составных частей научной программы в условиях неопределённости как внутреннего, так и внешнего порядка. В любой момент может возникнуть непредвиденная техническая проблема, необходимость перераспределения ресурсов, новые оценки рыночных возможностей. Поэтому любая система управления НИОКР должна быть достаточно гибкой, и динамичности ситуации должно уделяться больше управленческого внимания, чем в любой другой сфере деятельности.

Выделяют две группы функций инновационного менеджмента:

-основные функции: планирование (стратегическое, текущее, оперативное). Эти функции, совпадающие с функциями общего менеджмента, являются обязательными для всех видов и любых условий ведения инноваций, т.к. они отражают содержание основных стадий управления инновационной деятельностью;

-обеспечивающие функции: социально-психологические и технологические (процессуальные). Эти функции способствуют эффективному осуществлению основных функций.

Однако проводимые правительством не первый год рыночные преобразования пока не привели к решению проблемы формирования инновационного механизма, так как необходима прогрессивная смена управленческих ориентиров с их обращением к науке, технологиям, инновациям и образованию [3].

Ключевой проблемой инновационного менеджмента является управленческий механизм финансирования и инвестирования инноваций. На сегодняшний день существует многоканальный механизм инвестирования, состоящий из трёх каналов: первый включает в себя нераспределённую прибыль и амортизационные отчисления, второй канал представлен мобилизацией ссудных средств (долгосрочные кредиты, венчурное финансирование инвестиций, инвестиционный лизинг), третий связан с привлечением средств через эмиссию ценных бумаг.

Особого внимания заслуживает первый канал. Для дальнейшей активизации прибыли требуется совершенствование законодательной базы (налогового законодательства), так как отсутствие мотиваций в использовании прибыли для ускорения инвестиционно-инновационного обновления производства становится проблематичным присутствие отечественных организаций в высокотехнологичном хозяйственном пространстве.

Как известно, в развитых странах амортизационные отчисления обеспечивают в некоторых случаях свыше 70% валовых инвестиций. В российской экономике этот процент не ниже, но это не говорит о положительном результате, так как несовершенство амортизационной политики привело к потере огромных ресурсов и амортизационные

отчисления не послужили для нормализации оборота капитала. Опыт развитых стран показывает, что мотивационная амортизационная политика в сочетании с политикой кредитной экспансии позволяет поддерживать высокий уровень самофинансирования инвестиций на протяжении длительных периодов.

Ведется поиск различных подходов к развитию новых технологий, отвечающих глобальным вызовам, и механизмам государственной поддержки экономики в условиях наступившего локального (не мирового) кризиса. Эти вопросы первоначально обсуждались в рамках третьего Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации» (октябрь 2014г.).

Принято решение, что государственные компании в ближайшее время будут играть важную роль для экономики. Причиной этого является тот факт, что инвестирование в импортозамещение всегда является бесперспективным для экономики уровня отдельной организации и даже на уровне государства. Это объясняется тем, что в условиях рыночной экономики, когда целью бизнеса является получение прибыли и когда неизвестно, на какой срок введены санкции, бизнесмены стараются не начинать больших проектов, ведь в случае отмены санкций вложения могут оказаться убыточными. Но так как остаются, во-первых, проблема отсутствия в стране целых отраслей и, во-вторых, проблема импортозамещения, решение этих проблем видится в усилении роли государственных компаний, имеющих больший экономический потенциал и возможность привлечения научных кадров. С другой стороны, научный потенциал по созданию венчурных, инновационных фирм в большинстве районов очень слаб, круг научных интересов научной общественности широк, и крайне трудно сконцентрировать работу учёных для решения актуальных технических и экономических проблем без создания единой программы и поиска оптимальных путей кооперации между наукой и производством. Поэтому развитие инновационных процессов на уровне государственных компаний возможно в следующих направлениях:

-проведение единой инновационной политики на уровне государства и отдельной организации;

-создание кластеров в области машиностроения, объединяющих машиностроителей, научное сообщество и власть;

-организация инжиниринговых структур по созданию новейших технологий, конструкторской документации и т.д.;

-обеспечение государственной финансовой поддержкой программ инновационной деятельности;

-повышение операционной эффективности, финансовой активности и корректировки дивидендной политики для ускорения темпов роста бизнеса.

В системе поддержки инновационных процессов важную роль играет поддержка малого и среднего бизнеса, вклад которого составляет не менее 20% от совокупного объема ВВП России.

Российская система поддержки инновационной деятельности является одним из приоритетов государственной политики. За последние годы Россия значительно увеличила объем инвестиций в инновации. С 2007 по 2013 гг. было поддержано 13 тысяч проектов на сумму в 700 млрд. р. В настоящее время на эти цели выделены существенные средства из стабилизационного фонда.

В рамках правительственной Антикризисной программы (январь 2015г.) финансовая поддержка бизнеса, в том числе по инновационной деятельности, значительна и составит 2 трлн.р, в том числе на развитие импортозамещения в сельском хозяйстве 53млрд.р. Целевой установкой данной программы должно стать решение трёх задач: преодоление экономического кризиса, снятие социальной напряжённости, развитие отраслей и производств по импортозамещению. В какой-то мере эту программу можно рассматривать как федеральную промышленную и финансовую политику, конечной целью которой должно стать возрождение обрабатывающих отраслей.

Особым покровительством должно пользоваться малое, наукоёмкое, венчурное предпринимательство. В связи с этим большое значение приобретает устойчивое взаимодействие всех субъектов научно-технической и производственной сферы, развитие единой инновационной инфраструктуры, обеспечение эффективного использования национального научного и технологического потенциалов и особенно ресурсов образования.

Правительство Курганской области проводит определённую работу по построению системы инновационной деятельности через создание необходимых условий ее функционирования: нормативно-правовое обеспечение – инфраструктура поддержки инноваций – благоприятная бизнес – среда.

За последние годы расширен перечень видов поддержки малого и среднего предпринимательства и существенно увеличено финансирование этих мероприятий. В области создана инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), в которую вошли ГУП «Бизнес-никубатор Курганской области», НКО «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области», ОАО Курганский областной технопарк», НП «Центр молодёжного инновационного творчества» и др. Приняты нормативные документы, облегчающие доступ предпринимателей к государственному и муниципальному имуществу, а также сокращено административное воздействие на бизнес (№209-ФЗ от 24.07.2007г.; Закон Курганской области №389 от 26.09.2008г.; Государственная программа Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в курганской области» на 2014-2020гг.). Меры государственной поддержки малого, среднего и крупного предпринимательства скорректированы в сторону усиления поддержки именно инновационного предпринимательства.

Список использованных источников:
1)Адамчик А.Н., Кистанов В.С. Упорядочить государственную поддержку регионов//Труды ОрГТУ.-2005.-№3
2)Всемирный банк. Доклад об экономике России. Ноябрь 2005.№11,с.6
3) Румянцева З.П. Общее управление организацией: теория и практика.- М.:Инфра М, 2007.

Самирханова А.Ш.,
студент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Анохина А.В.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Производство сырьевых ресурсов сельского хозяйства страны в значительной степени определяет развитие российской перерабатывающей промышленности, и от того, насколько эффективно развиваются такие важные для нее отрасли, как растениеводство и животноводство, во многом зависят не только ассортимент, объемы и качество вырабатываемых продуктов питания, но и реализуется главный вопрос – обеспечение продовольственной безопасности страны. Перерабатывающие предприятия АПК вырабатывают практически все необходимые продукты питания, в том числе для детей, а также диетического, специального и профилактического назначения.

Реформы в экономике по-разному отразились на работе отраслей. Некоторым из них после структурной перестройки удалось не только преодолеть спад производства по сравнению с началом рыночных преобразований, но они даже сумели привлечь значительные финансовые ресурсы для модернизации действующих производств и строительства новых предприятий. Вследствие этого объемы выпуска продукции значительно превысили дореформенный уровень, не говоря уже об ассортименте, упаковке и качестве выпускаемой продукции. Продукция перерабатывающих предприятий АПК стала конкурентоспособной, и многие предприятия поставляют ее на экспорт.

Рассматривая результаты деятельности перерабатывающих предприятий АПК за последние годы, необходимо отметить, что большинство из них адаптировались к рыночным условиям хозяйствования, и начиная уже с 2000 года сохраняется устойчивая динамика развития с увеличением объемов производства основных видов продукции. Сегодня на перерабатывающих предприятиях АПК производится широкий ассортимент консервных изделий: плодоовощные, мясные, рыбные и т.д.

На предприятиях консервной промышленности большое влияние на построение производственного учета оказывает организация

производственного процесса и технология, объем и ассортимент выпускаемой продукции, сезонный характер производства, структура управления, а также их организационно-правовые формы, специализация, другие внешние и внутренние факторы.

В ходе простейшей переработки сельскохозяйственного сырья и материалов они подвергаются сушке, солению, квашению, копчению и т.д. Учет такой продукции ведется, как правило, в тоннах.

В процессе консервирования создаются готовые к употреблению пищевые продукты, которые расфасовываются в стеклянную и жестяную тару различной емкости. Здесь уже учет ведется в количестве физических банок и тысячах условных банок. Себестоимость консервных изделий складывается из следующих статей затрат: сырье и основные материалы; полуфабрикаты собственного производства; возвратные отходы (вычитаются); тара, вспомогательные и упаковочные материалы; топливо и энергия на технологические цели; расходы на оплату труда производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования; общепроизводственные расходы; прочие производственные расходы; общехозяйственные расходы; расходы на продажу. Сумма первых одиннадцати статей образует цеховую производственную себестоимость, двенадцати статей – общезаводскую производственную себестоимость, а всех статей – полную себестоимость продукции.

В связи с тем, что в себестоимости консервных изделий доля амортизации занимает большой удельный вес, по нашему мнению, ее было бы целесообразно выделить отдельной строкой, а не включать в комплексную статью затрат на производство продукции.

Операции по производству и продаже продукции перерабатывающих отрасли АПК будут отражаться в учете следующими бухгалтерскими записями:

1. Дт сч. 20 Кт сч. 02, 10, 23, 25, 26, 28, 69, 70 и т.д. – отражены затраты на производство продукции.

2. Дт сч. 43 Кт сч. 20 – оприходована готовая продукция.

3. Дт сч. 90 Кт сч. 44 – списаны расходы на продажу.

4. Дт сч. 90 Кт сч. 43 – списана себестоимость проданной продукции.

5. Дт сч. 90 Кт сч. 68 – отражен НДС по проданной продукции.

6. Дт сч. 62 Кт сч. 90 – отражена задолженность покупателей за проданную продукцию.

7. Дт сч. 51 Кт сч. 62 – получены денежные средства в погашение задолженности покупателей.

8. Дт сч. 90 Кт сч. 99/9 – отражена прибыль от продажи продукции.

Технологический процесс производства консервных изделий соответствует условиям применения попередельного (попроцессного) метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, где в качестве переделов выступают производственные цеха и участки (передел – совокупность технологических операций, которая завершается выработкой

промежуточного продукта (полуфабриката) или получения законченного готового продукта).

Сущность данного метода состоит в том, что учет затрат ведется по переделам (процессам), а внутри них – по статьям калькуляции и видам продукции. Прямые затраты учитываются по каждому переделу, а косвенные – по цеху, производству, предприятию в целом, с последующим распределением между себестоимостью продукции переделов, согласно принятым базам распределения.

Существует два варианта попередельного метода учета затрат: полуфабрикатный и бесполуфабрикатный. При полуфабрикатном варианте продукция каждого предыдущего передела является полуфабрикатом для последующих переделов или может реализоваться на сторону. Это определяет необходимость оценки полуфабрикатов по фактической, нормативной или плановой себестоимости либо по расчетным или отпускным ценам. При этом варианте стоимость полуфабрикатов отражается по особой статье – «Полуфабрикаты собственного производства».

При бесполуфабрикатном варианте по каждому переделу учитываются, главным образом, только затраты на обработку. Себестоимость готовой продукции исчисляется суммированием затрат на сырье, исходные материалы, расходов всех переделов на обработку и общепроизводственных расходов. При этом калькулируют только себестоимость готовой продукции.

В зависимости от вида консервной продукции и принятой схемы технологического процесса на предприятиях могут применяться полуфабрикатный и бесполуфабрикатный варианты попередельного метода учета затрат.

Основное условие попередельной калькуляции – обеспечение адекватности между делимым и делителем, т.е. соответствие между затратами и продукцией во времени и объеме. В однопередельных и однородных производствах оно обеспечивается сравнительно просто ввиду отсутствия незавершенного производства и наличия непосредственной связи между величиной затрат и выпуском продукции в данном отчетном периоде. Количество этой продукции выражается одним показателем. В многоассортиментных производствах при исчислении себестоимости единицы продукции методом деления необходимо привести все ее разновидности к единому измерителю объема с помощью заранее рассчитанных коэффициентов соотношения. Тем самым производственные расходы распределяются между объектами калькулирования так называемым коэффициентным методом. В том и другом случае расчет затрат можно вести по итогу и в разрезе статей калькуляции, в общей сумме по производству и по отдельным его стадиям, на всю совокупность продукции и по отдельным ее видам.

Таким образом, попередельная (делительная) калькуляция имеет несколько разновидностей, зависящих от характера производства и однородности продукции, степени изменения остатков незавершенных изделий на начало и конец отчетного периода по различным переделам их изготовления, потребностей контроля издержек, ценообразования и т.п. Если исходить из

технологических и организационных особенностей производства, а именно они должны определять способ калькулирования себестоимости, основным критерием их разграничения следует признать число разновидностей продукции и стадий технологического процесса, по которым учитываются фактические расходы.

Можно выделить следующие виды калькуляции: простая однопередельная; простая многопередельная; коэффициентная однопередельная; коэффициентная многопередельная.

В консервном производстве в основном применяется коэффициентная многопередельная калькуляция, где число разновидностей продукции и число технологических этапов превышает единицу.

На наш взгляд, для перерабатывающих предприятий АПК целесообразным будет внедрение нормативного метода учета затрат на производство продукции. Этот метод учета затрат имеет определенные преимущества перед попередельным.

Нормативный учет – универсальный метод учета затрат на производство. Он не противоречит традиционным методам калькулирования, а дополняет и усиливает их своей достоверностью и оперативностью получаемой информации, что оказывает влияние на повышение эффективности производства в целом.

Отправным пунктом нормативного учета является нормирование затрат на производство и их учет по действующим (текущим) нормативам. По этим нормам отпускают материальные ресурсы для производства, начисляют заработную плату, устанавливают режим использования машин и оборудования, производят другие затраты на производство. Уникальным элементом нормативного метода является учет изменения норм. Учет изменения норм создает единственно возможную систему снижения себестоимости под влиянием научно-технического прогресса, выполнением и фактической эффективностью мероприятий предприятия и его подразделений по плану технического и организационного развития предприятия.

Одной из существенных характеристик нормативного метода учета является учет отклонений от норм затрат. В учете отклонений от норм в большей части отражаются перерасходы ресурсов. Например, заработная плата сверх установленных норм. Отклонения характеризуют нежелательные нарушения технологии и организации производства, как правило, отрицательно влияют на себестоимость продукции. Система учета отклонений от норм должна быть настолько оперативной, чтобы способствовать скорейшему устранению причин отрицательных отклонений, нормализации технологии и организации производства. Следует помнить, что данные об отклонениях от норм свидетельствуют об уже допущенных перерасходах, свершившихся нарушениях нормального хода производства. Чем раньше поступит сигнал об отклонении, тем скорее можно прекратить перерасход ресурсов, уменьшить потери.

Таким образом, исчисление фактической себестоимости продукции при нормативном методе учета затрат на производство продукции можно рассчитать по следующей формуле:

$$Зф = Зн \pm О \pm И,$$

где Зф – фактические затраты;

Зн – нормативные затраты;

О – величина отклонений от норм;

И – величина изменений норм.

Все вышеобозначенное показывает существенные положительные отличия нормативного метода учета затрат на производство продукции от попередельного. Его внедрение в практику деятельности перерабатывающих предприятий АПК позволит усилить оперативный контроль за производственными затратами путем учета затрат по текущим нормам и отдельно – отклонений от норм и их изменений, а также обеспечить точное калькулирование себестоимости продукции.

Также необходимо отметить, что наиболее отличительной особенностью консервного производства является сезонность его работы. Наибольший удельный вес годового выпуска продукции приходится на III и IV кварталы, что отрицательно сказывается на формировании себестоимости продукции, списании расходов, связанных с обслуживанием производства и управлением, и в итоге на неравномерности определения финансовых результатов на протяжении отчетного года.

Для устранения данного недостатка можно предложить ряд мероприятий, а именно изыскать источники инвестирования для открытия производства тары (стеклянной, пластиковой, жестяной и т.д.) и розлива питьевой воды, а также заняться оптовой торговлей комплектующим сырьем (солью, содой и т.д.). По нашему мнению, это позволит предприятиям консервной промышленности в определенной мере сбалансировать свою хозяйственную деятельность в течение всего года.

Список использованных источников:

1. Виноградов А.Ю. Азбука бухгалтерского учета DOC. Электронное издание. – Москва: 2010.

2. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 352с.

Суркова С. А.,
к.э.н., доцент ФГБОУ КГУ, г. Курган
Еганян Н. К.,
студентка ФГБОУ КГУ, г. Курган

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Экспертное заключение и другие результаты, полученные в ходе проведения экспертизы, относятся к результатам научно-исследовательской деятельности.

Понятие «эксперт» пересекается с практическим решением насущных задач. Словарь иностранных слов определяет эксперта как «сведущее лицо, приглашаемое в спорных ситуациях или трудных случаях для экспертизы»[1]. Юридический энциклопедический словарь, отражая специфику правовой области, предлагает следующее толкование термина «эксперт»: «лицо, обладающее специальными знаниями и привлекаемое органами расследования, судом и иным государственным (например, арбитраж) и общественным (например, третейский суд) органами дел для проведения экспертизы»[2].

Экспертное заключение – документ, выступающий результатом экспертной оценки.Экспертная оценка – это мотивированное экспертное суждение. Возможны индивидуальные, групповые и коллективные экспертные оценки. Индивидуальные оценки могут быть получены с помощью ранжирования, бальной и парной оценок.Экспертная оценка является результатом аналитической деятельности, основана на умении видеть и разрешать противоречия, прогнозировать, предвидеть и находить нестандартные решения [3].

Начальный этап экспертного заключения (организация экспертизы) включает:

- определение цели и задачи экспертизы, постановку проблемы;
- определение меры ответственности, прав и полномочий рабочей группы экспертов;
- установление сроков проведения экспертизы;
- подбор экспертов, формирование экспертных групп (при необходимости определение их компетентности).

Основной этап экспертизы связан со сбором данных, проведением исследовательской работы и экспертной оценкой, анализом имеющегося материала. Технология экспертизы, использование совокупности методов и критериев оценки зависят от характера экспертизы, области ее применения.

Завершающий этап экспертизы – опрос экспертов (индивидуальный или групповой; личный, очный или заочный; устный или письменный), оформление

документа (отчет, справка, рецензия и пр.), принятие экспертного заключения – основы для компетентного управленческого решения.

Традиционная схема экспертной деятельности состоит из этапов, представленных на рисунке 1:

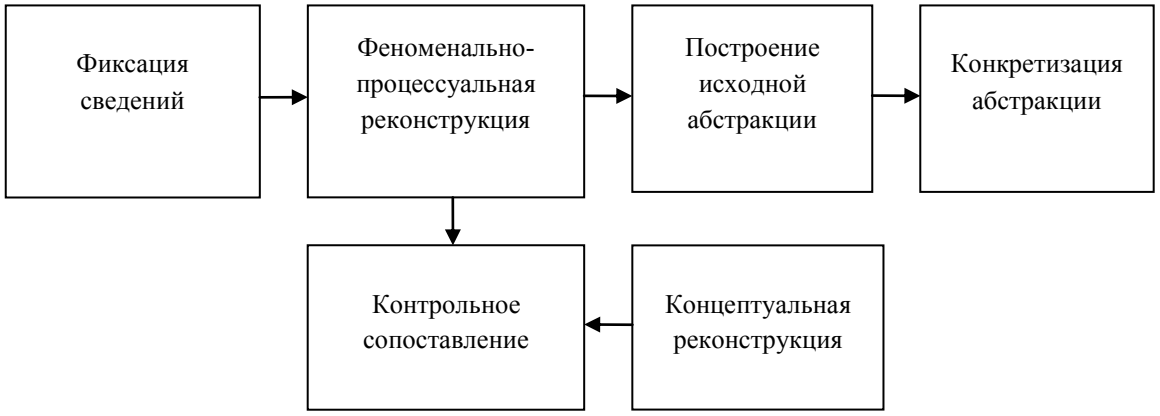


Рисунок 1 - Этапы экспертной деятельности

Как видно из рисунка 2, экспертная деятельность может осуществляться при наличии трех основных составляющих:

- объекта экспертизы;
- заказчика экспертизы;
- эксперта.

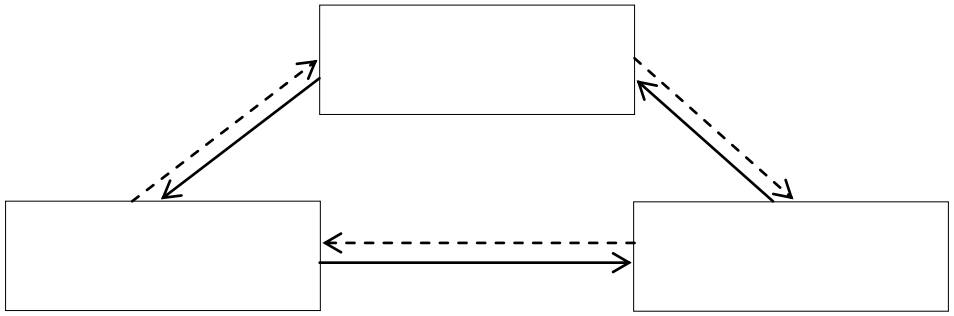


Рисунок 2 – Взаимоотношения различных составляющих экспертной деятельности

В качестве объекта экспертизы выступает реально выполняемая профессиональная деятельность, в ходе которой возникают затруднения, проблемы, вопросы, для разрешения которых необходимо привлечение эксперта как носителя специального знания.

Государственная экспертиза – это деятельность уполномоченных организаций (экспертных организаций) и физических лиц (экспертов), осуществляемая по государственному заказу на договорной основе и связанная

с проведением исследований, изучением, оценкой определенного объекта (предмета экспертизы), а также с подготовкой и оформлением выводов, рекомендаций (экспертных заключений) по предмету экспертизы.Следовательно, государственная экспертиза представляет собой разновидность экспертной деятельности, где в качестве экспертов выступают представители государственных органов власти, а сам процесс экспертизы в соответствии с нормативно-правовыми актами носит обязательный характер [4].

Экспертное заключение носит рекомендательный характер и является государственной собственностью, если иное не предусмотрено законодательством и договором подряда на проведение государственной экспертизы.

Основаниями для проведения государственной экспертизы являются:

- решение государственного органа о проведении государственной экспертизы, принятое в пределах установленных полномочий;
- договор подряда на проведение государственной экспертизы, заключенный в установленном законом порядке между заказчиком и исполнителем государственной экспертизы.

Государственная экспертиза обязательна в случаях, когда:

- установление, оценка или проверка фактов, существенных для принятия решения государственного органа, требуют особых исследований, которые не могут быть произведены без привлечения независимых квалифицированных специалистов;
- выводы экспертизы могут иметь определяющее значение для принятия решения государственным органом;
- заключение экспертизы не может быть заменено другими источниками информации.

Заключением государственной экспертизы является документ, подготовленный исполнителем экспертизы, содержащий основные выводы по предмету и объекту государственной экспертизы.

Государственная экспертиза проводится на основе принципов:

- обязательность проведения государственной экспертизы по предметам, установленным законами и иными нормативными актами;
- компетентность и объективность экспертных организаций и экспертов;
- независимость экспертных организаций и экспертов по осуществлению своих полномочий и невмешательство в их деятельность лиц, представляющих интересы заказчика государственной экспертизы;
- соблюдение законности при экспертных процедурах;
- полнота экспертного исследования, соответствующего современному мировому уровню научного, технического и технологического знания с учетом норм и правил технической, экологической и экономической безопасности, международных стандартов;
- недопустимость преследования экспертов в связи с экспертной деятельностью.

Задачами государственной экспертизы являются:

- установление объективных фактов, обстоятельств и ситуаций, связанных с объектами государственной экспертизы, обеспечивающих обоснованность и достоверность принимаемых решений;
- проверка соответствия объектов экспертизы требованиям законодательства;
- оценка объекта экспертизы в соответствии с заданными критериями;
- разъяснение вопросов, требующих специальных познаний в различных сферах экспертизы.

Предмет государственной экспертизы –это факты и обстоятельства определенного вида, исследуемые с применением специальных знаний и навыков.

Объектом государственной экспертизы выступает информация, подлинность которой надлежащим образом удостоверена, а также физические предметы и иные материальные носители, содержащие информацию о предмете экспертизы, а также другие исходные данные, необходимые для решения задач экспертизы и представленные экспертной организации или эксперту для проведения государственной экспертизы.

Субъектами государственной экспертизы являются заказчики и исполнители экспертизы, а также иные участники экспертной деятельности.

Для анализа правовых вопросов процедуры государственной экспертизы и проверки законности проектных решений полезно участие квалифицированных юристов. В ней не должны участвовать лица, заинтересованные каким-либо образом в ее исходе.

Классификация экспертиз – это деление экспертиз в зависимости от научных и практических целей по:

- отраслям знания или научному определению трёх её существенных признаков – предмета, объекта, методики (классы, роды, виды и подвиды);
- содержанию используемых при их производстве знаний – однородные и комплексные экспертизы;
- числу лиц, которым поручено производство экспертизы – единоличные и коллективные (комиссионные и комплексные) экспертизы;
- объёму исследования – основные и дополнительные экспертизы;
- последовательности исследования – первичные и повторные;
- количеству объектов экспертизы – малообъектные и многообъектные экспертизы;
- месту проведения (экспертизы, проводящиеся в государственных и негосударственных экспертных учреждениях);
- по решаемым задачам (идентификационные, диагностические, смешанные экспертизы).

В настоящее время проведение экспертиз и необходимость экспертной деятельности практически не вызывает возражений. Общепризнанно, что одна из важнейших функций науки это экспертная функция. Экспертизы проводятся в различных сферах человеческой деятельности при решении достаточно широкого круга задач.

Список использованных источников:
1. Лехин И.В. Словарь иностранных слов, 2-е изд.– М.: Изд-во иностранных и национальных словарей, 1990. – 752с.
2. Юридический энциклопедический словарь /Гл. ред. А.Я. Сухарев. – М.: Сов.энциклопедия, 1994. – 415 с.
3. Минаев Э.С., Агеева Н.Г., Байдюк И.Ф. Основы теории менеджмента. – М.: Изд-во МАИ, 2004. – 252 с.
4. Орешин В.П. Система государственного и муниципального управления. – М.:ИНФРА-М, 2011. – 320 с.

Трофимова Н.Д.,
студентка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Багрецов Н.Д.,
к.э.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ -ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Влияние корпоративной культуры (КК) на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов подтверждено исследованиями как отечественных, так и зарубежных ученых. Однако слабо изученными остаются механизмы ее формирования и оценка воздействия на экономические результаты.

Общеизвестно, что признаками новой экономики являются: резкий рост нематериальных активов, неутилитарных благ в структуре потребления, опережающий рост трансакционных издержек по сравнению с затратами на физическое изготовление (трансформационные издержки). Предметы все активнее используются не просто как вещи с полезными свойствами, а как знаки, символы, культурные коды, как сигналы и сообщения, т.е. люди коммуницируют посредством вещей. Амортизация моральная наступает значительно раньше физической. Социальная неактуальность делает неактуальными эти вещи. Впервые на этот процесс в странах «золотого миллиарда» обратили свое внимание во второй половине 20 в. Ж, Бодрийяр, Бурдье, Батай, Барт, Гервази, Гэлбрейт и др. Сейчас эти процессы стали более явственными и выражаются в цифрах, так, например «шаг времени» (интервал времени от идеи до внедрения) с 12-15 лет сократился до 3-5 лет, а карьерный рывок с 35-40 лет до 24-27лет и это только изменение социальных характеристик, а ведь меняется и идеология и ценностные ориентации, и регуляторы поведения индивидов. Основной проблемой «современного капитализма» больше не является противоречие между максимизацией прибыли и рационализацией производства (уровень предпринимателя); ею является противоречие между потенциально бесконечной

производительностью (уровень техноструктуры) и необходимостью сбыта продукции отмечает Гэлбрейт в своей работе «Новый индустриальный порядок».

Общим итогом, достигаемым то ли посредством мер, предшествующих самому акту производства (исследование рынка) то ли посредством мер, следующих за ним (реклама, маркетинг, упаковка) является «изъятие» у покупателя решать (покупатель ее не контролирует), с целью передачи ее предприятию, где ею можно манипулировать. Следовательно, адаптация поведения индивида к рынку и адаптация социальных позиций вообще к потребностям производителя и целям техноструктуры является, т.о., естественной характеристикой системы, (ее логической характеристикой), и ее значение растет вместе с развитием индустриальной системы, отмечает Ж. Бодрийяр.

Гэлбрейт называет это «перевернутой последовательностью» в противовес «классической последовательности»,где инициатива предполагалась принадлежащей потребителю и влияла через рынок на хозяйствующие субъекты. Здесь наоборот, хозяйствующий субъект контролирует поведение на рынке, управляя социальными позициями и потребностями и моделирует их. Таким образом, истина заключается не в том, что потребности являются плодом производства,а в том, что система потребностей составляет продукт системы производства, т.е. потребности производятся как потребительская сила, как глобальная наличность в более общих рамках производительных сил, а значит техноструктура увеличивает свое влияние.[1]

Так система производства заменяет собой систему наслаждения, реорганизуя все в систему производительных сил, говорит Ж.Бодрийяр и заключает: потребности существуют только как более развитая форма рациональной систематизации производительных сил на индивидуальном уровне, где потребление становится логическим и необходимым стимулом производства и является функцией производства и функцией не индивидуальной а полностью коллективной, где знания и культура являются не только вариантом более тонкой и острой культурной сегрегации а обучением и действительной культурной переподготовкой.

Так область потребления становится структурированной социальной областью, где не только блага, но и сами потребности, как и различные звенья культуры переходят от руководящей элиты к другим социальным слоям. Этот закон обновления различительного материала «сверху вниз»подчиняет себе всю вселенную потребления, а не возрастание доходов(снизу вверх к всеобщей уравнительности). Именно «сверху», утверждает Ж.Бодрийяр, в качестве реакции на утрату прежних различительных знаков, осуществляются инновации, для того чтобы восстановить социальную дистанцию и эта социальная культурная переменная является решающей, управляющей всеми другими.

Но растущая дифференциация продуктов, как результат инновационной стратегии, ограничена, а дифференциация социального спроса нет. Нет границ у «потребностей»человека в качестве социального существа. Стратегическое

значение рекламы как элемента культуры(она является рыночным аргументом по утверждению Ж.Мишеля),проявляется именно в том, что она рассматривает человека в разнообразных отношениях т. е. она приглашает близких, группу все иерархизированное общество в процесс восприятия и интерпретации, в начатый ею процесс производства и желания, *и потребности растут в соответствии с вертикальной ассимтотой (кривые Тронквиста) вследствие статусной конкуренции , (курсив автора).*

Важнейшей характерной чертой новой экономики в части профессиональных знаний, квалификации, индивидуального пути - это переподготовка в т.ч. и *культурная(курсив автора),* т.е.заново сформировать индивидов с помощью «культуры», интегрировать их под одной формальной «крышей», облегчить обмен и конвергенцию функций под знаком культурного продвижения, вписать людей в окружающую среду включая сферу потребления т.е. культурная переподготовка оказывает благотворное влияние на производительность т.к. окультуренные люди, наделенные знаковой ценностью объекты, лучше социально и профессионально « интегрируются», лучше «синхронизируются» и лучше «совмещаются» и оказывают влияние на формирование культуры системы потребления, т. е. решающей структурной переменной - социодифференциации.

О феномене КК влияющего на результаты хозяйствующих субъектов заговорили в 50-60 г.г. 20в. В основе лежали работы Вебера М. (философа) о роли КК в процессах рационализации управления, М.Крозье о способности предприятия к инновациям, Лосева А. о культурном менталитете,
Юнг К.Г. о механизме функционирования КК и способности человека к инновациям.

В 80-х г. 20в. Впервые выдвинута идея об успехе хозяйствующих субъектов в длительной перспективе благодаря здоровой КК. Дилом Т. и Кеннеди А. а также Шейном Э. Детальным исследованием отношений КК и эффективности предприятий считается ДЖ.Коттер и Д. Хеслетт.

Исследованием КК и ее роли в интегрированных процессах занимались специалисты по социологии культуры и организаций Коган Л.Н., ИонинаЛ.Г., Сетрова М.И., Фокина Т.П. В последнее время интерес к проблеме КК, ее роли, механизму формирования и влиянию на деятельность предприятия растет [2].

Корпоративная культура - субстанция, которая обозначает «креативность» и «восприимчивость» для коллективной деятельности, направленной на значения и коммуникацию, для «индустриальной культурности и социальной» (социальный капитал).

Итак, под механизмом формирования корпоративной культуры мы будем понимать: волны непрерывных технических и социальных инноваций в основе которых лежат знания, замещающих прошлые структуры или диффундирующие в них, эволюционные и революционные изменения во взаимосвязи и взаимодействии и непрерывной смене друг друга, при одновременной трансформации человеческого капитала (ЧК) в СК т.е.культурной переподготовки персонала - вот, очевидно, тот сложный механизм который формирует КК и двигает эволюцию предприятия,

ориентируя его на создание системы потребления, составляющих систему производства, где знания и культура являются непосредственной производительной силой в результате синергийного эффекта и конвергенции. Так КК формирует социальную ценность товаров создавая культурную систему потребностей через функциональное соответствие. При этом КК мы рассматриваем как систему духовного производства. Духовность формирует ценности КК и ценности производства (товаров). Духовность актуализируется через действия механизмов конструирования человека, как индивидуальности, приобщения ее к ценностно-смысловому интерсубъективному миру т.е. способствует материализации КК в производимых товарах.

При формировании КК очень важно использовать открытый метод координации этого процесса(механизма),который является формой «мягкого права» предприятия. Оно не имеет обязывающей юридической силы, но может иметь юридические последствия. Для этого необходимо использовать, как системный институт - коллективный договор. Но мягкое право необходимо применять наряду с «жесткой» формой производственной инфраструктуры.

Формирование культурной потребительной ценности - это объективная цель в большей степени сверхопределена социологической и меновой ценностью. Именно спросу, связанному все более и более с конкуренцией соответствует и культуризованной системе потребностей. Она будет потреблена в той мере, в какой ее потребительные свойства отвечают требованиям социальной мобильности, диктуемый ею спрос имеет ввиду культуру, как закодированный элемент социального положения.

При таком механизме развития КК индивиды обречены на культурную «переподготовку» которая составляет один из элементов распространения персонализации индивидов, извлечения пользы из культуры в условиях конкуренции.

Основу КК составляет смысловой мир человека, смысл является глубинной основополагающей частью КК. Смыслы наполняют собой все компоненты культурного богатства общества и идеальных и материальных его компонентов. Именно смысл определяет культурную (социальную)ценность любого предприятия, любого товара. Духовным стержнем КК предприятия, определяющим его жизнеспособность, является общий интерес коллектива «идея правительница» по Н.С.Трубецкому. Вокруг этого стержня(миссии, символа, идеи)формируется миропонимание, вера в те или иные идеалы и способы их достижения.

Логика нашего исследования привела нас к четырехфакторной модели КК базирующейся на интегральной теории Кена Уилбера, где четыре сектора -это социальный, культурный, процессный и материальный(ресурсный), что отражает четыре сектора бытия.[4] Они обобщают фактологические данные различных сфер деятельности организации касающихся ее развития. В рамках этих четырех секторов объединяются уровни и подуровни всех четырех секторов, т.е. мы исходим не из априорного допущения, а из апостериорного заключения.

Для наглядности мы изобразим это графически, что послужит нам опорой в контексте нашего исследования.

	Внутренний	Внешний
	Субъективный	Объективный
Индивидуальный	Человеческий капитал «Я»	Материальные, нематериальные и финансовые ресурсы. «ОНИ»
Коллективный	«МЫ» Социальный капитал Культурное соответствие, взаимопонимание	«ОНИ» Процессы Функциональное соответствие, сплетение социальных систем
	Интерсубъективный	Интеробъективный

Рисунок - 1 Четыре сектора

Верхний правый сектор включает в себя совокупность материальных и нематериальных активов организации (ресурсы для реализации миссии), оцениваемых по совокупности показателей Отдельные компоненты этого сектора не могут существовать сами по себе они существуют в сообществе других компонентов нижнего правого сектора представляющего собой совокупность бизнеспроцессов, которые также оцениваются по совокупности показателей находящимися во взаимосвязи и взаимозависимости с показателями верхнего правого сектора.

Следует подчеркнуть, что мы используем в этой модели принципы менеджмента качества ИСО 9000:2000т.е.процессный и системный подход(эта модель адекватна субъектно-объектной модели предприятия разработанной автором (Аграрный вестник Урала №10 2010г.), что дает слияние философии качества TQM, мощного инструментария стандартов и механизма формирования КК для получения синергийного эффекта. Система качества поддерживается посредством процессов, как протекающих внутри границ

определенных функций так и пересекающих их(процесс культурной переподготовки).

Что касается двух секторов правой стороны общим у них является то. что все их компоненты могут быть восприняты органами чувств, все они эмпирические феномены.

Вся совокупность факторов характеризующих уровень развития ЧК (верхний левый сектор) оценивается комплексом показателей и описывает внутреннюю сторону субъектов(ЧК).

В левом нижнем секторе обобщены различные культурные и общественные внутренние стороны, где ЧК трансформируется в СК. Следует подчеркнуть что люди обладают и субъективным пространством (верхний левый сектор) и интеробъективным пространством (нижний левый сектор).

Таким образом, верхняя половина (Рис.1) относится к отдельным компонентам системы предприятия, а нижняя к их коллективным формам или к объективным аспектам компонентов; а левая половина -к их субъективным формам. Так мы получили матрицу состоящую из внешнеиндивидуального и внутреннеиндивидуального, внешнеколлективного и внутреннеколлективного секторов- матрицу субъективной, интерсубъективной, объективной и интеробъективной реальностей предприятия. Напрашивается вывод, что стадии развития предприятия попадают в эти четыре типа последовательностей т.е.относятся к внутренней и внешней стороне единичного и коллективного; развитие ,по нашему мнению идет сразу во всех четырех измерениях(секторах).В ходе дальнейшего исследования нам надлежит уточнить состав компонентов входящих в каждый из четырех секторов по которым мы проведем интегральную оценку влияния КК на экономический результат.. Каждый из четырех секторов может существовать отдельно, но соединение их дает возможность понять глубинную сущность механизма формирования КК и ее влияние на экономический результат.

Очень важно объективно оценить положение в каждом из четырех секторов для принятия эффективных управленческих решений .Так в левом верхнем секторе важно оценить субъективную реальность.

В нижнем правом секторе оценка основывается на интеробъективном соответствии или иначе на функциональном соответствии. В нижнем левом секторе важно как субъекты физически соответствуют друг другу в культурном пространстве. Это значит что должно быть достигнуто взаимопонимание в интерсубъективном пространстве и здесь важнее всего не согласие а признание друг друга.

Итак, каждый сектор является причиной и следствием всех других, а значит, все четыре критерия оценки необходимы для оценки любых других компонентов всех четырех секторов.

КК на самом деле существует распределенной во всех четырех секторах и во всех уровнях и измерениях и она не локализуется в каком то одном секторе или уровне. Таким образом, КК это секторное явление, она существует распределенной по четырем секторам, равнозакрепленно в каждом из них. Субъективная сфера(верхний левый сектор) всегда переплетается с

интерсубъективным (нижний левый сектор),объективный(верхний правый сектор) и интеробъективными(нижний левый сектор)реальностями. Если убрать один из секторов все остальные распадутся т.к.все они взаимосвязаны и взаимозависимы (взаимодействуют непрерывно в ритме сменяющихся инноваций).Без интерсубъективных цепей культурных значений без общего фона культурных практик не может быть личностного развития(пример тому «дети – маугли»).

Так же распределяется КК в материальных и нематериальных, и социальных системах в которых она себя находит. Цепи культурных значений и цепи социальных знаков определяют контуры КК, а без материальных и нематериальных ресурсов ни социальные системы, ни культура не могут развиваться.

Верхний левый сектор является при этом функциональным локусом распределенной КК. КК существует не только в физическом пространстве (правая сторона) но и в эмоциональном пространстве, ментальном пространстве, духовном пространстве(левостороннее пространство).

Методология интегрального подхода к механизму формирования КК заключается в том, что мы одновременно отслеживаем различные уровни в каждом из четырех секторов и далее их корреляцию. Неизбежная часть парадигмы интерпретации подхода к формированию КК это трансформация сознания в первую очередь топменеджмента (его культурную переподготовку), как носителя КК.

Одновременное отслеживание требует сбалансированного использования всех четырех секторов. Развитие, по нашему мнению, идет сразу во всех четырех измерениях(секторах).В ходе дальнейшего исследования нам надлежит уточнить состав компонентов входящих в каждый из четырех секторов.

Каждый из четырех секторов может существовать отдельно но соединение их дает возможность понять глубинную сущность механизма формирования КК как системы духовного производства.

Итак, каждый сектор является причиной и следствием всех других, а значит все четыре критерия оценки необходимы для оценки любых других компонентов всех четырех секторов.

Ряд ученых рассматривают механизм формирования КК и влияние ее на экономические показатели не учитывают существования всех четырех секторов. Признавая правую сторону матрицы не учитывают влияния левой стороны матрицы ,хотя каждый в отдельности они не отрицают. Следует отметить, что сейчас есть немало экспериментально проверенных методик для оценки производственного потенциала предприятий(правая сторона матрицы).Однако малоизученными остаются проблемы оценки ЧК, описание факторов ЧК и формирование его интегральной оценки. Конечно, выбор измеряемых факторов ЧК предприятия и каждого сотрудника, определение факторов эффективного использования ЧК, выбор модели зависит от вида деятельности предприятия что требует индивидуального подхода. По утверждению Шульца (Ноб. лауреат 1979)ЧК есть совокупность врожденных и приобретенных качеств, ЧК является производительным фактором и

фундаментом инновационной экономики и способен накапливаться и воспроизводиться. Специальная подготовка (в т.ч. и культурная)персонала формирует конкурентные преимущества организации, характерные и значимые особенности ее продукции, отмечает Г.Беккер(Ноб. лауреат 1999)

Считается, что для управления ЧК следует отслеживать примерно следующие параметры: образование, профессиональная квалификация ,связанные с работой знания, профессиональные наклонности; связанные с работой умения, витальный капитал.

Особую роль в составе ЧК отводится СК или социальным связям (это понятие впервые ввел П.Бурдье) которые выступают ресурсом получения выгод.

Под ЧК мы будем понимать совокупность навыков, знаний, умений, приобретенных способностей и социальных связей используемых для повышения уровня профессиональной деятельности и достижения конкретных преимуществ. СК предприятия это основа для содействия и координации, образуется он под воздействием ЧК(его трансформацией в СК).

Структуризация представления ЧК способствует понятие «компетенция». Компетенция-это совокупность знаний, навыков, умений и качеств сотрудника, необходимых ему для осуществления конкретной функции. Компетенция основная составляющая ЧК, особая роль которого в формировании конкурентных преимуществ, подчеркивал Беккер Г. Учитывая, что топменеджмент реализует несколько функций, то он, прежде всего, должен обладать определенным набором компетенций. Имея информацию о компетенциях мы можем оценить специальные факторы ЧК.

Основные принципы измерения ЧК изучены Свейби К.Э, он выделяет 42 метода измерения ЧК.

ЧК это индивидуальное знание, но для того чтобы быть использованным для существенного улучшения деятельности предприятия оно должно быть преобразовано в организационное знание(социальный капитал),в условиях экономики знаний –знание является движущей силой а труд, земля и капитал становятся ограничивающими факторами.

Под СК мы будем понимать специфический ресурс внешних и внутренних связей предприятия и уровень доверия между подразделениями и работниками и с внешними контрагентами в целях достижения конкретного экономического результата.

СК приводит к следующим эффектам: снижение трансакций, повышение эффективности управляющих функций, интеграционный эффект(социальная целостность, партнерский эффект (инвесторы, покупатели,…) имиджевый эффект, корпоративный эффект. СК снижает уровень неопределенности организации и во внешней и во внутренней среде.

Итак, очевидно, что совокупность показателей четырехсекторной матрицы формирования КК и оценка ее влияния на экономические результаты, какой бы исчерпывающей она ни была, без учета их взаимосвязи и соподчиненности не может дать полного представления о состоянии и потенциале развития предприятия.

Методология интегрального подхода к механизму формирования КК заключается в том, что мы одновременно отслеживаем различные уровни в каждом из четырех секторов, Неизбежная часть парадигмы интерпретации подхода к формированию КК это трансформация сознания в первую очередь топменеджмента (его культурную переподготовку) как носителя КК.

Одновременное отслеживание требует сбалансированного использования всех четырех критериев оценки, каждый из которых регулируется знанием производимого в каждом из секторов.

В силу этого необходимо, чтобы конкретные данные о различных сторонах деятельности организации были органично увязаны между собой в единой системе показателей. Наиболее актуальной в настоящее время концепцией стратегического управления является сбалансированная система показателей (ССП) разработанной Д.Нортом и ,Капланом, дополненной Х.Рамперсандом. ССП охватывает следующие направления:

- бизнеспроцессы;
-обучение(культура ,навыки персонала, технология,…);
-потребители;
-финансы;

Показатели могут быть финансовыми и нефинансовыми, целевыми и функциональными.

Ряд авторов предлагают строить ССП на причинно – следственных связях между различными переменными (И.Н.Батина, С.И.Крылов, Н.Н.Паросоцкая, И.В.Юрасова и др.)[4.5.6] Совершенно справедливо, что первичным структурированием объекта мысли считалась конструкция «причина-следствие»-«причинное отношение»,как первичный исходный вариант системы. Следует подчеркнуть, что речь идет не о единстве совокупности элементов, как часто принято понимать систему, а о единстве этой совокупности и взаимодействии ее элементов и порождаемой ею свойства. Разносторонние показатели, состоящие из взаимосвязанных и взаимозависимых целей и критериев оценки, по их достижению свидетельствует о правильно сформированной системе сбалансированных показателей т.к.она выступает как принцип познания, задающий синтез целого.

Таким образом, из системы оценок четырех секторов складывается полная система управления КК, объединяются стратегические и операционные показатели в целях повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Список использованных источников:

1.Бодрийяр Жан Общество потребления.Его мифы и структуры /Пер. с фр.,-М.: Культурная революция; Республика,2006.-269с.

2.Теория организации.Учебник для вузов.М.Экономика,2010.-429с.под общей ред. В.Г.Алиева.

3.Anintegral theory of conscicusness Ken Wilber Jornal jf Consciousntss Studier 1997?c/71-92 Copyright?1997Akademic/

4.Крылов С.И.Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики.//Экономический анализ: теория и практика.№24 2007г.с.2-10.

5. Паросоцкая Н.Н, Юрасова И.В. Внедрение сбалансированной системы показателей на предприятии производящем быстрозамороженную продукцию//Экономический анализ: теория и практика №13, 2007 г.

6. Батина И.Н. Использование системы сбалансированных показателей на российских предприятиях в современных условиях// Вестник Уральского института экономики, управления и права, №3, 2011г.

Пинегина Р.Ф.,
к.п.н., доцент Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В ряду основных факторов модернизации экономики регионов страны, перевода ее на инновационный путь развития важнейшее место занимает человеческий капитал. Инновационная деятельность как деятельность по созданию принципиально новой продукции, внедрению усовершенствованных технологических процессов требует от работников новых профессиональных и социальных качеств, креативности, инновационного мышления.

Человеческий капитал - это интенсивный и сложный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты интеллектуального и организационного труда, среду обитания и интеллектуальной деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития.

Теорией человеческого капитала стали заниматься еще в XIX в. Тогда это стало одним из перспективных направлений развития экономической науки. Уже со второй половины XX в. она стала основным достижением, прежде всего экономики образования и труда. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт. В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста.

Существует следующая взаимосвязь между высоким уровнем человеческого капитала и ростом в отдельных промышленных секторах: отрасли промышленности с высоким уровнем человеческого капитала развиваются быстрее, чем те, в котором он на низком уровне.

На основании анализа зарубежных исследований можно сделать ряд выводов:

— образовательные достижения населения оказывают влияние на уровень развития науки и техники в стране и в целом на темпы накопления

человеческого капитала, определяют возможность для производства и эффективного использования технологий, и тем самым, оказывают влияние на долгосрочные темпы экономического роста в стране и в регионе;

— инвестиции в человеческий капитал (в т.ч. в образование населения) делают человеческий капитал более производительным, способствуют созданию новшеств и росту доходов населения (использование более совершенных технологий требует больших вложений в профессиональную подготовку работников);

— инновационные преобразования в стране и в регионе могут быть обеспечены как за счет имитации, так и за счет создания технологий, при этом реализация этих процессов обеспечивается за счет использования человеческого капитала разного уровня развитости, определяется его различной структурой (для имитации достаточно человеческого капитала низкой квалификации, в то время как создание новшеств подразумевает высокий уровень развития человеческого капитала) (Рисунок 1);

— политика, направленная на повышение образовательного уровня, способствует эффективному использованию технологий, устранению барьеров для технологических заимствований и в целом для инновационного развития территории.

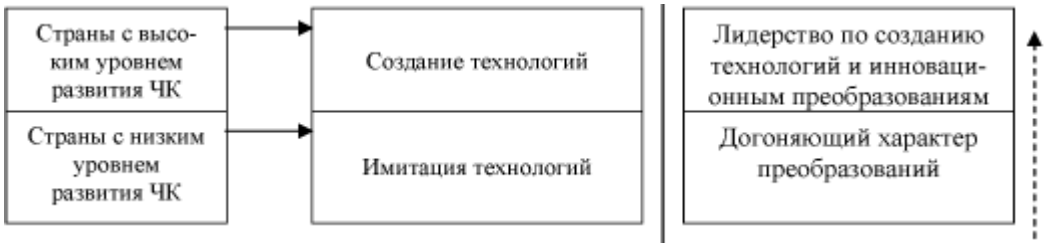


Рисунок 1 - Роль человеческого капитала в создании технологий и в инновационных преобразованиях

Таким образом, следует подчеркнуть, что человеческий капитал, в зависимости от состава, структуры человеческого капитала и уровня его развитости, выступает в качестве основополагающего фактора, ускоряющего или замедляющего инновационные преобразования, как на страновом, так и на региональном уровнях.

В экономической литературе существует несколько подходов к классификации видов человеческого капитала. Виды человеческого капитала можно классифицировать по элементам затрат, инвестиций в человеческий капитал:

-капитал образования,

-капитал здоровья

-капитал культуры.

Специфические составляющие человеческого капитала учитывают предпринимательские и творческие способности, особенности социализации личности, степень включенности в корпоративную культуру и тем самым

определяют потенциал социального взаимодействия.

Таким образом, на первый план выдвигается задача формирования человеческого капитала, восприимчивого к инновациям, готового к включению в научные и производственные процессы в условиях стремительно обновляющихся технологий. Не случайно Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. важнейшим приоритетом определяет развитие «кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций»[1]

Начиная с 90-х гг. эффективность человеческого капитала значительно снизилась, снизился как уровень экономической активности населения, так и производительность труда. В последние годы эти показатели вновь начали расти, но далеко не так быстро, как хотелось бы. Одной из важных проблем современного общества является проблема эффективности высшего образования и подготовки отвечающих современным требованиям квалифицированных рабочих и служащих. Следует понимать, что значительная часть молодежи после окончания ВУЗов не идут работать по специальности.

В Курганской области был утвержден проект «Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 г.». Данный документ предполагает проведение кардинальных качественных изменений в регионе: подготовку высококвалифицированных кадров, повышение уровня и качества жизни населения, модернизацию производственного сектора, инновационную активность организаций, устойчивое развитие экономики и повышение ее конкурентоспособности. Именно модернизация производственного сектора и внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий обеспечат инновационное развитие и повышение конкурентоспособности экономики Курганской области.

Эффективная стратегия развития региона – это стратегия, реализация которой преумножает потенциал территории и укрепляет ее положение на межрегиональном и международном рынке. Выбор эффективной стратегии развития региона обусловлен сочетанием сильных и слабых сторон, характеризующих социально-экономическое положение области.

К перечню первоочередных проблем экономического развития Курганской области относятся:

- высокая энергозависимость региона;
- нестабильная демографическая ситуация;
- низкое качество жизни населения, вызванное низкими доходами;
- дефицит квалифицированных кадров;
- диспаритет цен сельскохозяйственной и промышленной продукции;
- высокая степень износа основных производственных фондов.

Таким образом, только при условии своевременного решения имеющихся проблем, будет обеспечено динамичное развитие Курганской области в долгосрочной перспективе. В процессе их решения важно рационально использовать весь комплекс конкурентных преимуществ региона.

В Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 г. представлены три сценария, основывающиеся на среднесрочных и

долгосрочных перспективах развития региона: инерционный, энергосырьевой и инновационный, в рамках каждого из которых определены свои преимущественные направления развития области. В качестве базового выбран сценарий инновационного развития Курганской области, предусматривающий, что развитие региона будет базироваться на полной реализации его конкурентных преимуществ. Данный сценарий предполагает следующие изменения в секторе экономики области:

- сохранится традиционная аграрно-индустриальная специализация области;
- запланирован рост и повышение экономической устойчивости агропромышленного производства и уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельского населения, также будут созданы условия для формирования конкурентоспособных хозяйствующих субъектов;
- планируется активизация и повышение эффективности межрегиональных взаимодействий в целях аккумулирования инновационных эффектов через их межрегиональное перераспределение;
- произойдет встраивание Курганской области в инновационную модель развития Уральского федерального округа, что явится стратегическим приоритетом для перехода области к инновационному пути развития;
- выгодно будут использованы транзитно-транспортные функции области, произойдет диверсификация промышленности и сервисного сектора, модернизация и инновационное развитие сектора социальных услуг;
- произойдет рост инвестиций в агропромышленное производство путем привлечения средств финансово-промышленных структур и укрепление сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей с заготовительными, перерабатывающими и торговыми структурами;
- планируется внедрение инновационных технологий переработки сырья, модернизация и техническое перевооружение организаций, продвижение продукции АПК на рынки других регионов и международные рынки;
- увеличатся темпы роста производства продукции в пищевой и перерабатывающей промышленности, повысятся качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также уровень использования производственных мощностей;
- в области образуются кластеры: по производству оборудования для нефтегазового комплекса и по заготовительному производству;
- региональная инновационная система будет развиваться, в первую очередь по направлениям, в которых Курганская область имеет конкурентные преимущества;
- осуществится ряд институциональных преобразований, касающихся повышения инвестиционной привлекательности, формирования новых эффективных моделей взаимодействия власти и бизнеса, повышения качества человеческого капитала, формирования новой социальной структуры общества.

По инновационному социально-ориентированному сценарию, среди стратегических приоритетов на первое место ставится развитие человеческого

потенциала и повышение качества жизни населения. Реализация социальной политики предполагает прохождение трех этапов: первый до 2012-2013 гг.; второй до 2016-2018 гг.; третий до 2020 г. и на более отдаленную перспективу.

В сентябре 2014 года в Кургане разработана стратегия развития областного центра до 2030 года. Свои первые наработки курганцам представили сотрудники научно-исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ «ВШЭ») из Санкт-Петербурга. Старт дан: определены три направления, которые лягут в основу Стратегии. Это человеческий капитал, экономика и городская среда.

Так, среди основных приоритетов в развитии экономики исследователи назвали обеспечение Кургана квалифицированными трудовыми ресурсами, привлечение федерального софинансирования и частных инвестиций в машиностроительное производство, создание агропромышленного парка, новых индустриальных площадок и расширение уже существующих. Эксперты отметили хорошие показатели, достигнутые Курганом в сфере развития малого и среднего бизнеса, однако областному центру Зауралья необходимо повышать уровень потребительского рынка. Также было предложено развивать инновационную деятельность через расширение технологической кооперации на территории региона, создание кластеров в сельскохозяйственной, медицинской областях и т.д.

Второй объемный блок проекта Стратегии – развитие человеческого капитала – включил в себя вопросы демографии, образования, культуры, здравоохранения, спорта, молодежной политики. Чтобы решить существующие проблемы, считают разработчики Стратегии, следует, в первую очередь, развивать социальную инфраструктуру. Также предлагается сделать акценты на укрепление института семьи, пропаганду здорового образа жизни и гражданско-патриотическое воспитание молодежи.

Таким образом, на основании исследования теоретико-методологических подходов к сущности понятия «человеческий капитал» и изучения взаимосвязи между человеческим капиталом и инновационным развитием региона можно сделать несколько выводов:

- инновационное развитие – это стратегический процесс, который имеет всеобщий характер, затрагивает все сферы экономики и жизнедеятельности общества, распространяется на все уровни иерархии управления, реализуется личностью и направлен на совершенствование условий жизни населения и его благосостояния;
- человеческий капитал – это основополагающий фактор инновационных преобразований;
- необходимо изучать не только запасы человеческого капитала, уровень его развития, но и анализировать его структуру, выделять основополагающие компоненты, в том числе образовательные достижения населения.

Образовательные достижения населения влияют на уровень развития науки и техники в стране и в целом на темпы накопления человеческого капитала, определяют возможность для производства и эффективного

использования технологий и воздействуют на долгосрочные темпы экономического роста в стране и регионе.

Список использованных источников:

1. Панкратов, А.С. Человеческий капитал: социально-экономическая сущностьи формы проявления [Электронный ресурс] / А.С. Панкратов.
2. Сушкова Н. А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономики России [Текст] / Н. А. Сушкова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). — Уфа: Лето, 2011.
3. Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 года.
4. Устинова К.А. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. Проблемы современной экономики, № 3 (43), 2012.
5. Человеческий капитал, экономика, городская среда. NewDayNews.Ru: http://www.urfo.org/kurgan/510943.html

Шахматова Д.А.,
студенка Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Научный руководитель: Печенкина Т.Б.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В связи с приведением Российского бухгалтерского учета к международными стандартами финансовой отчетности изменились подходы к постановке бухгалтерского учета в организации, и объективно возросла роль учетной политики. Учетная политика является основой ведения бухгалтерского учета, принятого в организации.

Каждый экономический субъект для достижения достоверного отображения своего финансового положения должен учитывать присущие ему особенности в виде и объеме его деятельности, структуре управления, специфике проводимых хозяйственных операций, избранной экономической политике, возможности использования современных систем обработки и передачи данных и т.п. Это обуславливает необходимость представления экономическим субъектам права выбора совокупности способов и методов ведения бухгалтерского учета в зависимости от условий хозяйственной деятельности и усиливает роль учетной политики организации как внутреннего документа, регламентирующего бухгалтерский учет как систему.

Учетная политика - внутренний документ организации. От момента его создания до работы по нему проходит несколько важных стадий:

- формирование учетной политики;
- утверждение учетной политики;

- внесение изменений в учетную политику.

Выбранная в организации учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налога на прибыль, добавленную стоимость, имущества и показателей финансовой отчетности организации. С помощью нее достигается такая цель как представление финансового положения организации в более выгодном свете. Все это серьезно влияет на перспективы развития экономического субъекта, его взаимоотношения с партнерами и владельцами. Следовательно, учетная политика является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, финансового и налогового планирования.

Современный бухгалтерский учет строится, прежде всего, на признании частной собственности и, следовательно, не дает организациям четких и однозначных указаний, как они должны строить свою работу. В настоящее время стандарты бухгалтерского учета очерчивают только рамочные позиции, а конкретизация принадлежит самой организации. Таким образом, именно в зависимости от структуры, отраслевой принадлежности и прочих особенностей деятельности организациям предоставлено право самостоятельно формировать учетную политику.

Допустимые конкретные способы ведения бухгалтерского учета выбираются организацией в зависимости от специфики ее деятельности, особенностей организационно-правовой формы, уровня обеспечения вычислительной техникой, стратегии финансово-хозяйственного развития, уровня квалификации кадров и др. исходя из установленных норм.

При формировании учетной политики организацией должны соблюдаться принципы, которые едины для всех организаций независимо от их организационно-правовой формы и призваны обеспечить единые подходы и правила ведения учета с целью формирования полной, объективной и достоверной информации о деятельности организации:

- имущественная обособленность;
- временная определенность фактов хозяйственной деятельности;
- непрерывность деятельности организации;
- последовательность принятия учетной политики

Условиями, позволяющими реализовать требования и правила бухгалтерского учета в составе приказа руководителя об учетной политике, являются:

а) рабочий план счетов бухгалтерского учета. Рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета, разрабатывается организацией в зависимости от следующих условий:

- совокупности счетов синтетического учета, содержащихся в плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, представляющих схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности (активов,

обязательств, финансовых, хозяйственных операций и др.) в бухгалтерском учете;

- групп хозяйственных операций, характерных для организации в зависимости от отраслевых особенностей, организационно-правовой формы, видов деятельности и др.;

б) формы первичных учетных документов. Формы первичных учетных документов для оформления фактов хозяйственной жизни, по которым не предусмотрены типовые формы, разрабатываются организацией самостоятельно в соответствии с требованиями ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете». Они должны обладать юридической силой и содержать обязательные реквизиты.

Отсутствие в первичном учетном документе реквизитов, определенных законодательством о бухгалтерском учете, считается нарушением правил бухгалтерского учета. Все формы первичных учетных документов, не являющихся типовыми, унифицированными, описываются в учетной политике организации (назначение, порядок составления, подписания) и прикладываются к ней.

в) формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности. Формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности закрепляются в учетной политике и необходимы для внутренних пользователей (менеджеров разного уровня) в целях принятия управленческих решений, контроля за хозяйственной деятельностью как организации в целом, так и ее структурных (производственных, хозяйственных и управленческих) подразделений.

Содержание форм внутренней бухгалтерской отчетности определяется особенностями деятельности организации: формой собственности; масштабом организации; организационной структурой управления; отраслевыми характеристиками деятельности; технологическими особенностями производственного процесса; спецификой снабженческой и сбытовой деятельности и др. В приказе руководителя об учетной политике утверждаются состав и формы внутренней бухгалтерской отчетности, периодичность и сроки ее представления, ответственные за ее составление, потенциальные пользователи отчетности.

г) порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации. Порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации определен Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными Приказом Минфина России от 13.06.1995 N 49.

В учетной политике организации приводится порядок проведения инвентаризации:

- количество инвентаризаций в отчетном году;

- даты проведения инвентаризаций;

- перечень имущества и обязательств, наличие, состояние и оценка которых проверяется при каждой инвентаризации;

- порядок урегулирования выявленных расхождений и др.

К условиям, способствующим применению способов оценки и методик учета имущества, обязательств организации и хозяйственных операций, относятся:

- правила документооборота. Правила документооборота устанавливаются для упорядочения работы по созданию, контролю и использованию в бухгалтерской деятельности первичных учетных документов, своевременности формирования данных бухгалтерской отчетности. Для этого формируется график документооборота как составной элемент учетной политики организации, который входит в нее и утверждается руководителем.

- технология обработки учетной информации. Технология обработки учетной информации в составе организационно-технологического аспекта учетной политики представляет совокупность средств обработки учетной информации. Состав такого оборудования определяет уровень и степень охвата выполняемых учетных процессов средствами автоматизации, качественную совокупность применяемых программных продуктов, используемые формы бухгалтерского учета.

- порядок контроля за хозяйственными операциями. Порядок контроля за хозяйственными операциями, определяемый в учетной политике, включает содержательную проверку, которая ведется по существу хозяйственных операций, оформленных первичными учетными документами и отраженных впоследствии в регистрах бухгалтерского учета, с позиций законности, экономической целесообразности, соответствия принципам, требованиям и правилам бухгалтерского учета.

Выбранные способы оценки и методики учета движения имущества, обязательств организации и хозяйственных операций представляются в приказе об учетной политике исходя из того набора способов и методов, которые допускаются законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы учета, при формировании учетной политики организация сама разрабатывает соответствующий способ исходя из действующих положений по бухгалтерскому учету.

К способам оценки и методикам бухгалтерского учета относятся порядок признания в учете активов и обязательств организации, способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, методики учета движения имущества и обязательств.

Совокупность условий, позволяющих реализовать требования и правила бухгалтерского учета, и условий, способствующих применению способов оценки и методик учета активов, обязательств организации и хозяйственных операций, составляет организационно-технический аспект учетной политики.

Методический аспект учетной политики определяет способы оценки объектов бухгалтерского учета, порядок их учета для формирования финансовых результатов деятельности и оценки финансового состояния организации. Определяя учетную политику, организация должна раскрыть способы оценки и ведения учета, являющиеся существенными.

Существенность признается исходя из условия, что пользователем бухгалтерской отчетности без знания о них невозможно достоверно оценить результаты работы организации, составить представление об имущественном и финансовом состоянии, движении денежных средств. Эти способы должны быть раскрыты в пояснительной записке, входящей в состав годовой бухгалтерской отчетности организации.

Учетная политика организации имеет существенное прикладное значение, состоящее не только в упорядочении системы бухгалтерского учета. Она играет важную роль в понимании внешними пользователями представленной учетной информационной совокупности:

- аудиторами - для подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, оказания сопутствующих услуг;

- прочими пользователями - для понимания бухгалтерской отчетности, оценки результатов работы организации, ее имущественного и финансового положения.

Внутренние пользователи данных бухгалтерского учета положения учетной политики используют в следующих целях:

- менеджмент организации - для принятия управленческих решений стратегического, тактического и оперативного характера;

- бухгалтерская служба - в целях обеспечения достоверности учетной информации, стандартизации учетных процессов, создания и функционирования контрольной среды;

- внутренняя аудиторская служба - как инструмент выявления недостатков ведения бухгалтерского учета, формирования более оптимальной учетной политики, снижения ее трудоемкости и роста эффективности использования.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства Российской Федерации, 2011. - № 50, ст. 7344 (ред. от 04.11.2014).

2. Приказ Министерства финансов РФ от 6 октября 2008 г. №106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 2008. - №44 (ред. от 18.12.2012).

ШепелинаН.А.,
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВО «АТиСО»
Кудрина Т.В.,
студентка ФГБОУ ВПО «КГУ»

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ

Моделирование как метод разработки управленческого решения используется с середины XX века. Первые модели базировались на нормативных теориях и назывались нормативными. В них описывается стратегия поведения при выработке решения, ориентирующая на заданный критерий.

Примером нормативных моделей являются:

- модели принятия статистических решений с использованием теории вероятности и математической статистики;
- инновационные игры как вариант нормативной модели поведения в условиях конфликта, наличия разноречивых мнений по проблемам нововведения;
- модели разработки решений на основе теории массового обслуживания, содержащие нормативные критерии при решении конкретных задач.

Содержание процесса разработки решения в этом случае сводится к поиску оптимального решения, в наибольшей степени соответствующего заданному критерию. Достигается это сопоставлением альтернатив решений, рассчитанных для конкретных состояний переменных факторов (условий внешней среды).

Однако нормативные модели не учитывают при принятии решений реального поведения человека, за которым остается выбор окончательного варианта. Этот "недостаток" в определенной мере компенсируют дескриптивные модели разработки решений, основанные на теории полезности, теории риска.

В настоящее время выделяется три основных подхода к построению моделей процесса разработки решений (математическому моделированию), основанных на:

- теории статистических решений;
- теории полезности;
- теории игр.

Модель разработки решений основано на использовании теории игр. Данная теория применяется в условиях конфликтных ситуаций либо при принятии коллективных (совместных) решений. Основополагающим является выбор отправной точки (гарантирующего решения), с которой начинается совместная выработка лучшего решения. Основной принцип этой теории - минимакс. Схема теории игр описывает принципы принятия решений для широкого класса практических ситуаций инновационного характера. Игра возможна с любым числом участников и различной степенью их

информированности. Формализации подвергаются лишь правила игры, а не поведение игроков [1].

В жизни часто приходится сталкиваться с задачами, в которых необходимо принимать решения в условиях неопределённости, в условиях отсутствия информации об ответных реакциях на твои действия, т. е. возникают ситуации, в которых две (или более) стороны преследуют различные цели, а результаты любого действия каждой из сторон зависят от мероприятий партнёра. Такие ситуации возникают каждый день.

Игры по своей природе относятся к конфликтным ситуациям, в которых конфликт уже заложен в цели игры – выигрыш одного из партнёров. При этом, результат каждого хода игрока зависит от ответного хода противника. В экономике конфликтные ситуации встречаются очень часто и имеют разнообразный характер, а количество их настолько велико, что невозможно подсчитать все конфликтные ситуации, возникающие на рынке хотя бы за один день. К конфликтным ситуациям в экономике относятся, например, взаимоотношения между поставщиком и потребителем, покупателем и продавцом, банком и клиентом. Во всех вышеперечисленных примерах конфликтная ситуация порождается различием интересов партнёров и стремлением каждого из них принимать оптимальные решения, которые реализуют поставленные цели в наибольшей степени. При этом каждому приходится считаться не только со своими целями, но и с целями партнёра, и учитывать неизвестные заранее решения, которые эти партнёры будут принимать. Для грамотного решения задач в конфликтных ситуациях необходимы научно обоснованные методы. Такие методы разработаны математической теорией конфликтных ситуаций, которая носит название теории игр.

Теория игр — математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу — в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Одна из важнейших переменных, от которой зависит успех организации - конкурентоспособность. Очевидно, способность прогнозировать действия конкурентов означает преимущество для любой организации. Теория игр - метод моделирования оценки воздействия принятого решения на конкурентов [3].

В качестве примеров можно назвать решения по поводу проведения принципиальной ценовой политики, вступления на новые рынки, кооперации и создания совместных предприятий, определения лидеров и исполнителей в области инноваций, вертикальной интеграции и т.д. Положения теории игр в принципе можно использовать для всех видов решений, если на их принятие влияют другие действующие лица метод моделирования оценки воздействия принятого решения на конкурентов [1]. Этими лицами, или игроками,

необязательно должны быть рыночные конкуренты; в их роли могут выступать субпоставщики, ведущие клиенты, сотрудники организаций, а также коллеги по работе.

Теория игр отражает некоторые характеристики поведения человека в условиях взаимодействия с другими людьми и со средой.

Принятие решений на психологическом уровне не является изолированным процессом. Оно включено в контекст реальной деятельности человека. При построении моделей принятия решений важно знать, как развертываются процессы, предшествующие ему и следующие за ним. Необходимо исследовать внешнюю и внутреннюю среду, включая поиск, выделение, классификацию и обобщение информации о среде, сформировать альтернативы и сделать выбор.

В моделях могут отражаться интересы участников экономического процесса. Если они (интересы) одинаковы (хотя бы при нескольких действующих лицах), то модели называются моделями с одним участником; если интересы участников расходятся - то игровыми моделями. В рыночной экономике игровые модели имеют значительное распространение.

Если в моделях отсутствует фактор времени, рассматривается процесс в конкретный момент или на фиксированном отрезке времени, то такие модели называются статическими. Область применения этих моделей ограничивается краткосрочным прогнозированием. (Пример -статическая модель межотраслевого баланса).

В динамических моделях появляется возможность отразить во времени процесс функционирования и развития объекта управления. Фактор времени присутствует в явном виде (например, долгосрочное прогнозирование развития спроса с использованием метода экстраполяции - в этом случае сложившаяся тенденция развития явления в прошлом времени переносится на будущее).

В детерминированных моделях каждому значению фактора (набору исходных данных) строго соответствует единственное значение результата, то есть существует функциональная связь. Частным случаем этого класса моделей являются квазирегулярные модели. Они достаточно широко применяются в социально-экономических исследованиях. Их особенность состоит в том, что каждому значению аргумента соответствует определенная величина функции, то есть посредством модели можно получить вполне определенный результат (например, зависимость объема спроса от величины покупательных фондов населения). Стохастические модели характеризуются более полным отражением действительности, они ближе к реальным процессам, где отсутствует жесткая детерминация. Например, на одинаковом оборудовании может быть разная производительность труда. Данный класс моделей носит вероятностный характер, так как они подсказывают результат с некоторой уверенностью. В данном классе моделей выделяют две разновидности: вероятностные и статистические модели.

Вероятностные модели используют вероятностные значения параметров процесса. Однако математическая структура вероятностных моделей строго детерминирована. Для каждого набора исходных данных в моделях

определяется единственное распределение вероятностей случайных событий в рассматриваемом процессе. Для реализации вероятностных моделей необходимо, чтобы каждому состоянию отдельного элемента системы соответствовала вероятность его попадания в это состояние.

Для отображения этой моделью динамики функционирования предприятия необходимо разделить траекторию возможных состояний каждого элемента системы на определенное (дискретное) число состояний и определить вероятности перехода этого элемента из одного состояния в другое с учетом взаимного влияния элементов.

В статистических моделях каждому набору исходных данных соответствует в модели какой-либо случайный результат из множества возможных. Таким образом, каждое решение предлагает одну случайную реализацию результатов моделируемого процесса.

Одним из эффективных приемов исследования экономических систем, используемых в процессе принятия управленческих решений, является динамическое моделирование. Оно представляет собой создание условной математической модели деятельности предприятия и ее эффективности, по которой прослеживаются изменения, происходящие в управляемом объекте под влиянием мер, преднамеренно предпринимаемых в процессе управления, а также под реальным воздействием внутренней и внешней среды.

Технология динамического моделирования включает:

-определение проблемы, которая должна быть решена в управляемой системе;

- установление факторов, которые могут проявить себя при решении проблемы, то есть выявление причинно-следственных связей и их влияния на результаты работы предприятия;

- определение количественного выражения этих связей.

Математическая модель динамического моделирования представляет собой систему этих связей и их количественное выражение. Создание такой модели - сложная и трудоемкая работа. Представляется оправданным использование типовых моделей с последующим их приспособлением к нуждам конкретного предприятия.

Необходимость использования динамического моделирования вызвана следующими причинами:

- суждения руководителей о решениях, последствиях, которые они могут вызвать, в значительной мере субъективны;

- проведение экспериментов по принимаемым решениям, для их проверки, в экономическом и социальном плане сложная задача;

- ряд обстоятельств, связанных с реализацией решений, трудно учесть логическим путем;

- действие внешней среды трудно предвидеть;

- положительный эффект на одном участке предприятия может отражаться негативнона других участках объекта управления.

Особенность динамического моделирования состоит в том, что, какими бы ни были первоначальное состояние и первоначальное решение, все

последующие решения должны исходить из состояния, полученного в результате предыдущего решения.

Сетевое моделирование весьма эффективно на всех этапах разработки решений:

- в ходе поиска решений,
- выбора оптимального варианта,
- контроля за реализацией решений.

Положительными признаками его являются:

- детализация проблемы,
- конкретизация ответственности,
- улучшение оперативного руководства и контроля,
- рациональное использование ресурсов и времени.

В системе моделирования хозяйственных явлений часто используются матричные модели, в которых совмещаются математические средства с наглядным отображением взаимосвязи разделов плана (или отчета) предприятия. В матричной модели ресурсы (производственные мощности, трудовые, материальные ресурсы, технологические нормативы) выражаются в сочетании с объемами производства, затратами (трудовыми, финансовыми, материальными) за определенный период, степенью использования ресурсов по их видам.

Матричная модель эффективно используется для выявления взаимосвязей между различными сторонами деятельности предприятий, возникающих в результате выполнения какого-либо управленческого решения. По существу матричная модель представляет собой один из видов балансовых моделей.

После создания математической модели производят пробные расчеты (в том числе с помощью вычислительных машин) для проверки степени близости модели к реальной действительности. По результатам сравнения осуществляется корректирование: либо модели, если она не соответствует действительности, либо меняются взаимоотношения в организации и правила принятия управленческих решений, если модель выявила их несовершенство. Одной из разновидностей являются имитационные модели, рассчитанные на использование ЭВМ.

Имитационное моделирование - это сложный процесс интеллектуальной деятельности, нацеленный на решение производственных проблем с применением человеко-машинных процедур.

Путем имитационного моделирования решаются задачи проектирования объектов, выбора пропускной способности, правил управления, оценки реальности разработанных программ и планов и др.

Положительными характеристиками метода имитационного моделирования являются:

- возможность построения алгоритма любых ситуаций,
- сравнительно незначительные временные затраты на анализ ситуации,
- учет факторов внешней среды вероятностного характера,
- возможность анализа и поиска решений сложнейших производственных систем,

- решение задач производства, не поддающихся формализации,

- исключение экспериментов в производственных условиях [2].

Ситуациив реальном мире зачастую очень сложны и настолько быстро изменяются, что невозможно точно спрогнозировать, как отреагируют конкуренты на изменение тактики фирмы. Тем не менее, теория игр полезна, когда требуется определить наиболее важные и требующие учета факторы в ситуации принятия решений в условиях конкурентной борьбы. Эта информация важна, поскольку позволяет руководству учесть дополнительные переменные или факторы, могущие повлиять на ситуацию, и тем самым повышает эффективность решения.

В последние годы значение теории игр существенно возросло во многих областях экономических и социальных наук. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования.

В условиях альтернативы (выбора) очень часто нелегко принять решение и выбрать ту или иную стратегию. Исследование операций позволяет с помощью использования соответствующих математических методов принять обоснованное решение о целесообразности той или иной стратегии. Теория игр, имеющая в запасе арсенал методов решения матричных игр, позволяет упрощать исходные матрицы игр, а так же эффективно решать указанные задачи несколькими методами и из их множества выбрать наиболее эффективные.

Список использованных источников:

1.Райнер Фелькер статья «Проблемы Теории и Практики Управления»-М., изд. «АСТ-АСТРЕЛЬ», 2008 год.

2.http://studopedia.net/9_37962_raznovidnosti-matematicheskih-modeley-i-ih-ispolzovanie.html

3. http://www.rae.ru/forum2012/327/3002

Шульгина А.В.
к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «КГУ», г. Курган

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ

В современных условиях высокой конкуренции на международных и национальных рынках инновационная деятельность является основой для обеспечения устойчивого экономического роста. Инновационная деятельность заключается в создании новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований и разработок, опытно-конструкторских работ или иных научно-технических достижений.

Кроме того, она направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и внешнем рынках. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

В настоящее время политика многих стран нацелена на развитие инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает возможность осуществления и активизацию инновационной деятельности и, как следствие, построение эффективной инновационной экономики. При этом существует тесная зависимость между уровнем технологического развития страны и долей затрат на НИОКР от валового внутреннего продукта. В США расходы на НИОКР составляют более 2,5% от ВВП. Источники финансирования: около 50% – частные фирмы и организации; 46% – федеральное правительство (на основе конкурсов); остальное – университеты, колледжи, неправительственные организации. В Японии государственные расходы на НИОКР достигают 3,5% ВВП, в основном они идут на фундаментальные исследования и генерирование принципиально новых идей. В 2003 г. Япония уже занимала около 30% мирового рынка наукоемкой продукции.

Германия, Англия и Франция вместе с США и Японией входят в технологическое ядро мирового развития. Эти страны занимают соответственно третье, четвертое и пятое места в мире по абсолютной величине затрат на НИОКР, или соответственно 2,3; 2,4 и 2,2% ВВП. Из федерального бюджета НИОКР финансируется на 35-45%. Удельный вес продукции, направляемой на экспорт, составляет 20-25% ВВП. В этих странах высок удельный вес государственного сектора – от 35 до 40% [7].

СССР по объему расходов на НИОКР, достигавших около 5% ВВП, входил в число мировых лидеров. В стране существовала система фундаментальных и прикладных исследований, в которой работали почти 1,5млн. исследователей – примерно четверть всех научных работников в мире. В результате Советский Союз добился технологического прорыва в ряде отраслей ВПК, включая авиакосмическую и атомную промышленность, приборостроение.

В современной России доля государственных расходов на НИОКР составляет менее 1% [3]. Оказались невыполненными принятые несколько лет назад решения Совета безопасности РФ, предусматривающие финансирование НИОКР на уровне 4% федерального бюджета. Хотя российские власти неоднократно провозглашали национальными приоритетами развитие науки и образования, в реальности эти сферы остаются недофинансированными. Результатом может стать увеличение технологического отставания страны и дальнейшее снижение конкурентоспособности отечественной несырьевой продукции.

Китай в 1991 году отставал от России по расходам на НИОКР почти в 2 раза, но в 2000 г. уже почти в 3 раза превосходил Россию по этому показателю, а в 2011 г. опережал нашу страну уже в 6 раз. В Китае приняты и успешно реализуются государственные программы технологического и научного развития, что позволило стране занять лидирующие позиции в мире по динамике и объему ВВП [8].

В современной России очевидно, что сырьевая модель развития исчерпала себя. Резкое падение мировых цен на нефть в 2014 году крайне негативно отразилось на экономике страны, став одной из основных причин обвала валютного курса рубля, ужесточения кредитной политики и сворачивания инвестиционной деятельности.

Инновационный процесс неразрывно связан с инвестиционным, включая в себя последний как неотъемлемую составную часть. Инвестиции, направленные на осуществление инновационной деятельности, создают в масштабах экономики мощные импульсы развивающего характера. Инвестиции не всегда носят инновационный характер. В зависимости от того, насколько они включены в процесс инновационной деятельности, можно судить о характере экономического роста, который они индуцируют. Мы придерживаемся точки зрения, что инвестиции, осуществленные на стадии депрессии и не носящие инновационной направленности, как правило, не способствуют экономическому росту из-за своей низкой эффективности.

Кризисные явления в экономике снизили и без того невысокую инвестиционную привлекательность страны и регионов. Рисковый подход в оценке инвестиционной привлекательности используется международными рейтинговыми агентствами (МРА), среди которых абсолютно доминируют три агентства: Standard & Poor's, Fitch Ratings и Moody's Investors Service. Кредитные рейтинги важны для экономики страны, потому что они определяют, насколько затратным для компании или страны будет получать заимствования на международных рынках.

Кредитный рейтинг России по оценкам всех трех ведущих мировых рейтинговых агентств впервые достиг уровня инвестиционного класса в 2005 году (таблица 1).

В 2014 году агентство Standard & Poor's (S&P) понизило оценку кредитоспособности России на фоне кризиса на Украине впервые за последние девять лет. В середине марта S&P угрожало России снижением рейтинга, изменив прогноз на негативный. 25 апреля 2014 года Standard & Poor's снизило оценку кредитоспособности страны до уровня BBB-. Такой агентство объяснило оттоком местного и иностранного капиталов из России. Напуганные кризисом международные инвесторы с начала 2014 года уже вывели из России на 70 миллиардов долларов больше, чем на протяжении всего 2013 года.

Таблица 1 – Рейтинги, которые международные рейтинговые агентства присвоили России

Годы	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody's

1997	B+	BB+	Ba2
1998	CC+	CCC	Ca
1999	SD	CCC	Ca
2000	B -	B	Caa1
2001	B+	B+	B2
2002	BB	BB-	Ba2
2003	BB+	BB+	Baa3
2004	BB+	BBB-	Baa3
2005	BBB	BBB	Baa2
2006	BBB+	BBB+	Baa2
2007	BBB+	BBB+	Baa1
2008	BBB	BBB+	Baa1
2009	BBB	BBB	Baa1
2010	BBB	BBB	Baa1
2011	BBB	BBB	Baa1
2012	BBB	BBB	Baa1
2013	BBB	BBB	Baa1
2014	BBB-	BBB	Baa1
Прогноз	Негативный	Негативный	Негативный

10 января 2015 года агентство Fitch Ratings заявило о снижении российского суверенного рейтинга как в национальной, так и в иностранной валюте. Рейтинг снижен с «BBB» до «BBB–», установлен «негативный» прогноз. 27 января агентство Standard & Poor's понизило рейтинг России до BB+, нижней ступени инвестиционной категории. Главным основанием для понижения агентством S&P рейтинга России стало то, что стране недавно был закрыт доступ к международным финансовым рынкам [6]. Также недавно российское правительство признало резкое замедление экономического роста России, которое в третьем квартале 2014 года составило 0,7 процентных пунктов [2].

В сложившихся условиях Правительство РФ вынуждено корректировать показатели федерального бюджета и пересматривать экономическую политику в целом. В конце января 2015 года Правительство РФ приняло антикризисный план на год, на реализацию которого выделено 2,3 трлн. рублей. Антикризисный план подразумевает семь основных направлений. В частности, развитие импортозамещения, содействие малому и среднему бизнесу, выполнение социальных обязательств, привлечение инвестиций в ключевые секторы экономики, снижение напряженности на рынке труда [4]. План предполагает сокращение большинства категорий расходов в 2015 г. на 10%, государству придется отложить реализацию большинства новых проектов, в следующие три года бюджетные расходы будут урезаны на пять процентов. При этом изменениям не подвергнутся запланированные госрасходы на оборону, поддержку сельского хозяйства, исполнение

международных обязательств России, будут в полном объеме выполняться социальные обязательства.

Инвестиционная привлекательность регионов формируется в рамках инвестиционной привлекательности страны. Повышение инвестиционной привлекательности территории способствует дополнительному притоку капитала, следовательно, и экономическому подъему экономики страны.

По оценкам РА «Эксперт» инвестиционный рейтинг Курганской области в 2008-2010 годах – 3В2, что означает незначительный потенциал – умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область в 2013 году занимает 66-е место (в 2012 году – 70-е место), по инвестиционному потенциалу – 68-е место. Наименьший инвестиционный риск – экологический, наибольший – экономический. Наибольший потенциал – инфраструктурный [5].

В Курганской области наблюдается снижение инновационной активности: сокращается количество организаций, осуществлявших технологические инновации с 32 в 2010 году до 21 в 2013 году, т.е. на 34%. Число организаций, приобретавших новые технологии сократилось с 11 в 2010 году до 6 в 2013 году (на 45%). Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме снизился с 3,9% в 2010 г. до 3,7% в 2013 г. [1].

Зарубежный опыт показывает, что экономический рост обеспечивается за счет выявления внутренних резервов самих организаций и освоения их инновационного потенциала. В качестве факторов, препятствующих инновационной деятельности, по оценке всех обследованных статистическими органами по Курганской области организаций, основными являются: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства и высокая стоимость нововведений [1].

К основным формам поддержки инновационной деятельности можно отнести следующие:

- государственную поддержку инновационного бизнеса, особенно малого предпринимательства путем создания налоговых, кредитных, таможенных, амортизационных, арендных (в том числе лизинговых) льгот, государственное обеспечение инновационной деятельности информацией;

- включение инновационных проектов в федеральные инновационно-инвестиционные программы;

- проведение государственной протекционистской политики во внешнеэкономической деятельности инновационного бизнеса, оказание государством помощи инноваторам в проведении сертификации, маркетинговых исследований, рекламы и сбыта новой продукции (услуг);

- создание внебюджетных фондов, союзов, ассоциаций по поддержке различных аспектов инновационной деятельности.

Список использованных источников:

1. Инновационная деятельность организаций Курганской области в 2013 году: стат. сб. – Курган.: Курганстат, 2014. - 73 с.

2. Министерство финансов российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / режим доступа: http://info.minfin.ru/gdp.php

3. Наука, технологии и инновации России: 2012. – М., 2013, - С.68-70.

4. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году [Электронный ресурс] / режим доступа: http://government.ru/docs/16639/

5. Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России. РА «Эксперт» [Электронный ресурс] / режим доступа: www.expert.ru

6. Россия – кредитный рейтинг 2014 [Электронный ресурс] / режим доступа: http://ru.tradingeconomics.com/russia/rating

7. Фархутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.

8. Финансирование исследований и разработок в России: состояние, проблемы, перспективы / Под. ред. Л.Э. Миндели, С.И. Черных и др. – М.: Ин-т проблем развития науки РАН, 2013.

РЕЗОЛЮЦИЯ

Ефименковский международный экономический форум состоялся с 17 по 25 февраля 2015 года в АТиСО г Курган.

В работе форума приняли участие ученые Академии труда и социальных отношений, Курганский филиал, институт экономики Уро РАН Курганский филиал, Курганского государственного университета, Курганской государственной сельскохозяйственной академии, Костанайского социально - технического университета г. Костанай, Восточно-Казахстанского государственного университета г. Усть-Каменогорск республики Казахстан, представители региональной и местной власти, бизнессообщества, политики о общественные деятели.

В ходе работы форума на пленарной сессии, круглом столе, тематических секциях состоялось обсуждение наиболее острых проблем активизации инновационной деятельности в регионе. Участники форума обменялись мнениями, обсудили стратегические пути развития и выработали рекомендации по дальнейшей активизации инновационного социально-экономического развития региона на основе совершенствования международного научного сотрудничества, привлечению студентов и молодых ученых к изучению проблем инновационного развития экономики.

Важным направлением и итогом работы форума явилось признание необходимости привлечения ученых региона для научного обеспечения, как разработки, так и реализации инновационных инвестиционных проектов социально- экономического развития.

Участники форума отмечают важность повышения роли науки в экономике и обществе в регионе.

По итогам работы участники форума считают необходимым рекомендовать следующее:

1Организация повышения квалификации руководителей в сфере инновационного менеджмента как в государственном, так и в бизнес- секторе в целом, в целях формирования корпоративного видения, в части создания новых конкурентоспособных продуктов и технологий, разработки программ инновационного развития предприятий.

2Разработка аттестационных программ для выявления способных кадров (новаторов).

3Доступность региональных и государственных программ по поддержке инновационных проектов.

4Расширение кооперации с ВУЗами и научными организациями.

5Коммерциализация научных разработок в рамках малого и среднего бизнеса.

6Считать целесообразным ежегодное проведение Ефименковского форума.

Итоговое обращение принято единогласно на заключительном секционном заседании Ефименковского международного форума.

Содержание

Приветствие…….…… 3

Роговая В.Г.
ПОДГОТОВКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА……..….4

Пилипенко Е.В.
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ……7

Багрецов Н.Д.
МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ МОЛОЧНО ПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА……...13

Артаментова О.А.
О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО РЕЖИМА.....18

Аймурзинов М.С.
РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АПК В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ……..……....23

Анохина А.В.
АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ 1С…….……26

Баталов Ю.В.
ПРЕДПОСЫЛКИ ТРЕТЬЕЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ…….……..31

Мосягин Г.П.
ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СИСТЕМНОЙ ПАРАДИГМЫ…….40

Багрецов Н.Д., Ушакова О.Г.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ УПРАВЛЕНИЯ СПРОСОМ……...48

Бахарева А.Е.
ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ…….51

Быкова П.Е.
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРУПНЕЙШИХ СТРАН МИРА…….58

Мальчихина О.Ю.
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ…….. 64

Владимиров А.В.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА - ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА……...70

Гончарова И.С.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА……..….72

Гринюк К.П.
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ…….……76

Дашян А.К., Федосимова С.А.
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ……..80

Дудник А.В.
НЕКОТОРЫЕ СЛЕДСТВИЯ, ВЫВОДИМЫЕ ИЗ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА…….……..88

Егоров Е.О.
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ…….……92

Зайцева Н.В.
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ…….……97

Ившина И.М., Хмелевская Д.В.
НОВАЯ ЭПОХА В КОНКУРЕНЦИИ…….……..104

Коряпина В.В.
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»…….……108

Корюкина Н.В.
ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА……..……112

Кремлёв Н.Д.
УЧЕТ И ИЗМЕРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (вопросы учета и стимулирования
инноваций)…….……..114

Мухина Е.Г.
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ…….……128

Орлов С.Н., Логачева Н.М.
СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРАРЕГИОНА……..133

Рознина Н.В.
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ…….……140

Рушкова С.П.
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ…….……146

Самирханова А.Ш.
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК…….……151

Суркова С. А., Еганян Н.К.
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СУЩНОСТЬ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ…….……...145

Трофимова Н.Д.
ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ - ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД…….……160

Пинегина Р.Ф.
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА…….……169

Шахматова Д.А.
ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА……..174

Шепелина Н.А., Кудрина Т.В.
ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ……..179

Шульгина А.В.
ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ……..…184

Резолюция……..….190