
О повышении финансовой и налоговой грамотности населения Московской области

Т.М. Крикунова, министр финансов
Правительства Московской области

В настоящее время к числу важнейших направлений региональной политики, направленной на обеспечение развития Московской области, относится повышение налоговой грамотности, как субъектов предпринимательской деятельности, так и населения.

На решение задачи обеспечения доступа граждан и организаций к информации финансово-экономического характера, помимо иных мер, направлена работа по составлению и изданию информационного справочника по налогам, сборам и неналоговым доходам, предусмотренным законодательством Российской Федерации, Московской области и органов местного самоуправления.

Информационный справочник по налогам, сборам и неналоговым доходам, предусмотренным законодательством Российской Федерации, Московской области и органов местного самоуправления, выходит в свет с 2003 года, а с 2004 года размещается в сети Интернет на официальном сайте Министерства финансов Московской области.

В Справочнике в обобщенном виде отражены систематизированные сведения об основных положениях налогового, бюджетного и административного законодательства Российской Федерации и Московской области, а также гражданского законодательства Российской Федерации.

Справочник за время своего существования отражает не только изменение федерального законодательства, но и большую работу Московской области по становлению налоговой политики, реформированию налогового, бюджетного, административного и других отраслей законодательства Московской области, а также муниципальных образований практически за десятилетний период.

В первом издании Справочника содержалась информация о федеральных, региональных и местных налогах, а также специальных налоговых режимах в разрезе видов налогов по основным элементам налогообложения – объекты налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления, порядок зачисления, порядок и сроки

уплаты, налоговые льготы, а также нормативный акт о введении в действие налога (сбора).

В настоящее время Справочник содержит данные о налоговых и неналоговых доходах по видам доходов с указанием кодов бюджетной классификации по следующим основным элементам – нормативный правовой акт, объект права на получение дохода, порядок зачисления в правовой акт, объект права на получение дохода, порядок зачисления в бюджетную систему Российской Федерации, размеры платежей, порядок и сроки уплаты, обобщенные сведения по местным налогам, содержащиеся в нормативной правовой базе представительных органов муниципальных образований Московской области, принятых в рамках предоставленных законодательством полномочий, а также структурированные сведения о достаточно обширном законодательстве Московской области об административных правонарушениях и размерах штрафных санкций, установленных на территории Московской области, и издается для удобства пользователей в двух книгах.

При составлении Справочника изучено, обработано и использовано 2000 источников, из которых: 145 – федеральных законов и постановлений Правительства Российской Федерации; 55 – законов Московской

области; 1800 – нормативных правовых актов органов местного самоуправления муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений Московской области.

Ежегодно Справочник издается с информацией о законодательстве по состоянию на 1 января каждого года, размещается на сайте Министерства финансов Московской области www.mf.mosreg.ru в сети Интернет и в течение года поддерживается в актуальном состоянии с учетом изменений законодательства.

Учитывая, что в нем сконцентрированы одновременно актуальные сведения о налоговом законодательстве, устанавливаемом всеми уровнями законодательной власти в Российской Федерации, Справочник служит надежным и удобным источником информации для широкого круга пользователей: работников законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, преподавателей и студентов высших учебных заведений, слушателей профессиональных центров и курсов повышения квалификации, а также руководителей и сотрудников организаций, предприятий малого бизнеса, граждан.

Размещение Справочника в сети Интернет в свободном доступе для населения, а с 2009 года и в информационно-правовой системе Консуль-

тантПлюс, позволяет неограниченному кругу пользователей оперативно получить информацию, необходимую для исчисления своих налогов и сроков их уплаты.

Выпуск Информационного справочника в течение 9 лет,

безусловно, является одной из ключевых мер, способствующих реализации задачи по повышению налоговой и финансовой грамотности субъектов предпринимательской деятельности, населения и других пользователей.

УДК 338.2

Системный подход в формировании структуры инновационного потенциала предприятия

Т.С. Бронникова, к.э.н., с.н.с.,
профессор кафедры экономики,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область.

Проведены исследования определений понятия инновационного потенциала предприятия и выработано авторское определение этого понятия. Разработана укрупнённая модель структуры системы инновационного потенциала предприятия с позиций системного подхода. Обосновывается методология формирования системы инновационного потенциала предприятия, как совокупности взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов системы, представляющих собой инновационные потенциалы нематериальных и материальных ресурсов предприятия.

Системный подход, модель системы, инновационный потенциал предприятия, структура системы, развитие.

The system approach to structure formation innovative potential of business

T.S. Bronnikova, candidate of economic sciences, senior researcher,
professor in the department of economics,
State educational institution
of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

The article deals with the definitions of innovative potential of business. The author's definition of this concept using the system approach is produced. The integrated model of the structure of system of the innovation potential of business is designed. Methodology of forming the structure of the system of the innovation potential of business is grounded. The aggregate of the structures of interconnected and mutually complementary elements of the system representing innovative potentials of intangible and tangible resources of the enterprise.

System approach, model of a system, innovative potential of business, structure elements of the system, development.

Исследование инновационного потенциала предприятия является актуальной задачей ввиду недостаточной разработанности методологии определения его наличия, состояния и формирования, методических разработок по оценке эффективности использования, преимуществ инновационного пути развития предприятия.

Рассмотрим подходы к определению понятия, сущности и структуры инновационного потенциала предприятия, изложенные в литературе.

В работе [1] автор характеризует инновационный потенциал, как совокупность элементов, необходимых для решения конкретных производственных задач и отражающих готовность коммерческой организации к их решению на основе стратегии инновационной позиции организации, которая определяется совместным анализом внутренней и внешней среды, то есть инновационного потенциала и инновационного климата. Данное определение в основном отражает структурный подход к понятию потенциала предприятия и не полностью раскрывает его инновационную сущность.

Э. Брукинг в работе [3] отмечает, что общий потенциал предприятия может быть структурированным с производственно-технологического потенциала, научно-технического потенциала, финансово-

экономического потенциала, кадрового потенциала и собственно инновационного потенциала, который составляет будто ядро всего потенциала, органически входя в каждую его часть. Автором подчёркивается возможность наличия в каждом элементе структуры потенциала предприятия инновационной составляющей, но не рассматривается его целевая функция.

В работе [8] автор трактует инновационный потенциал «как организованную совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, интеллектуальных и иных), обеспечивающих производство и воспроизводство научно-технических и технологических новшеств и возможность осуществления инновационной деятельности» и предлагает системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия. В данной характеристике также использован структурный подход к определению понятия инновационного потенциала предприятия, а системный подход только к инфраструктурным элементам системы.

В работе [5] группа авторов считает, что «категорию «инновационный потенциал» можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка ве-

щей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно от традиционного к новому). Поэтому инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу». Авторами раскрывается сущность понятия инновационного потенциала как способность системы, но не раскрывается структура элементов системы и системообразующая функция.

Д.И.Кокурин в [7] считает, что инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов. В данной характеристике автором не раскрыт структурный состав элементов инновационного потенциала, но делается акцент на решающую роль менеджмента предприятия по использованию скрытых возможностей ресурсов: приведение их в действие.

В работе [9] автор в определении инновационного потенциала предприятия выделяет его целевую функцию, характе-

ризующуюся «способностью продуцирования новшеств и нововведений собственными силами или приобретения их со стороны, а также эффективного внедрения инноваций в практику хозяйственной деятельности», но не приводит комплексной характеристики понятия системы.

Анализ приведённых определений инновационного потенциала предприятия показывают подходы авторов с различных точек зрения: с позиции структуризации инновационного потенциала в работах [1, 3, 8], с позиции целевой установки и экономической сущности в работах [5, 7, 9], с использованием системного подхода к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия [8].

Однако в них недостаточно полно рассмотрен интегративный характер создания инновационного потенциала предприятия и использование метода системного подхода к процессу интеграции входных индикаторов от элементов (подсистем), образующих систему инновационного потенциала предприятия, для оценки уровня инновационного потенциала предприятия.

Для выработки и обоснования авторской формулировки понятия инновационного потенциала предприятия рассмотрим его структуру с позиций системного подхода. Систем-

ный подход – это способ теоретического представления и воспроизведения объектов как систем для изучения не элементов как таковых, а прежде всего структуры объекта и места элементов в ней. Такой подход позволяет глубоко проанализировать и понять механизм взаимодействия структурных элементов этой сложной социально – экономической системы и выявить интегративную способность, обеспечивающую синергетический эффект.

Синергетический эффект (от греч. *synergys* – вместе действующий) – возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему – за счет т.н. системного эффекта (эмерджентности) [11].

Эмерджентность сложных систем, к которым относится рассматриваемая в статье система инновационного потенциала предприятия, – это такое свойство системы, которое не является суммой свойств отдельных разрозненных элементов или суммой свойств этих элементов, сведённых в единую систему и не выводится из них, а характеризует наличие особых целостных свойств системы, обеспечивающих возрастание эффективности деятельности системы за счёт интеграции её элементов (подсистем) в единую систему, объединяемую системообразующей функцией.

Любая система при её проектировании выступает как единство структуры и функции: структура объединяет элементы в систему, а функция выделяет систему из среды для исследования её как единое целое. В рассматриваемой системе инновационного потенциала предприятия системообразующей является функция развития.

Структурно потенциал предприятия представляет совокупность потенциалов материальных и нематериальных ресурсов, с помощью которых предприятие осуществляет текущую производственную деятельность и, имея инновационный потенциал, готово обеспечить реализацию программы развития. Такая совокупность потенциалов представляет собой систему: ограниченного множества взаимодействующих элементов (потенциалов ресурсов), отношения (связи) между элементами (потенциалами), качественные и количественные характеристики отдельных элементов структуры, учёт и измерение их взаимного влияния, установление единой цели системы. Это обеспечит видение всей системы связей, зависимостей и отношений между элементами системы и позволит определить весь спектр параметров, характеризующих состояние инновационного потенциала предприятия как сложной социально-экономической системы, обла-

дающей эмерджентными свойствами.

Для анализа факторов экономического развития предприятия, в данной статье используются основные положения теории системного подхода К.Б.Клейнера [6], в соответствии с которой предлагается расширение традиционного понятия системы, состоящее в том, что в качестве систем предлагается рассматривать не только предприятия, организации, рынки, страны и другие виды экономических объектов, основными свойствами которых являются «концентрация, стабильность, результативность», но и средовой тип систем (институты и институциональные совокупности), характеризующиеся «распределённостью, проникновением, подвижностью, гомогенизацией, безграничностью»; процессный тип систем (процессы), характеризующиеся «распространением инноваций, повторяемостью (при условии связи с объектом), цикличностью»; проектный тип систем (проекты) с характерными свойствами «изменчивостью, краткосрочностью, наполненностью энергией» и т. д. Функционирование каждой социально-экономической системы может быть описано в терминах шести основных процессов [6]:

- метаболизма, т.е. обмена с окружающей средой или, в более узком смысле, трансфор-

мации входных потоков в выходные;

- репродукции, т.е. воссоздания основных условий функционирования системы;
- эволюции, т.е. изменения характеристик системы на основе механизмов самоорганизации;
- гармонизации, т.е. обеспечения внутреннего единства, согласованного функционирования и развития внутренних подсистем, а также согласования с внешней средой;
- дифференциации, т.е. обеспечения надлежащего разнообразия внутреннего состава и внешнего окружения предприятия;
- репликации, т.е. порождения подобных себе систем.

Основными принципами формирования социально – экономических систем являются:

1. набор элементов (подсистем), являющихся структурообразующими факторами;
2. открытость системы, т.е. свободный обмен информацией с внешней средой;
3. структура системы, представляющая упорядоченную совокупность её элементов;
4. системообразующее качество, обеспечивающее её целостность;
5. взаимосвязанность элементов системы;

6. эмерджентность системы, т.е. появление новых свойств;

7. обратная связь, характеризующаяся воздействием системы в целом или её элементов друг на друга.

У систем каждого типа есть собственные миссии и системообразующая функция. Миссия проектных систем, к которым мы относим систему инновационного потенциала предприятия – трансформация инновационных потенциалов всех видов ресурсов (элементов системы), а системообразующей функцией является функция развития.

Для описания составных частей системы введём следующие обозначения:

S – система;

A – элементы системы (потенциалы ресурсов);

R – отношения (взаимосвязи между элементами);

Z – цель системы;

T – ограничения по времени существования системы;

N – ограничения по отношению к целям и возможностям наблюдателя (инициатора проекта, инвестора);

SR – ограничения по отношению к внешней среде.

Тогда системное описание объекта, в нашем исследовании инновационного потенциала предприятия, можно выразить в виде формулы[6] :

$$S \equiv \langle A, R, Z \rangle \left| \begin{array}{l} N \\ SR \\ T \end{array} \right.$$

Соотношение между объектом, его системным описанием и моделью объекта представлено на рисунке 1.

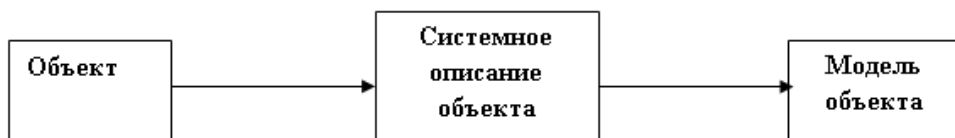


Рис. 1. Объект, его системное описание и модель объекта

Использование системного подхода целесообразно при анализе и синтезе в рамках моделирования систем. При этом необходимо четко определить цель моделирования. Невозможно полностью смоделировать реально функционирующую

систему (систему-оригинал), а необходимо создать модель (систему-модель) под решаемую проблему.

Модель – это мысленно представляемая или материально реализованная система, которая, отображая или воспроиз-

водя объект исследования, способна замещать его так, что ее изучение дает новую информацию об этом объекте. Под моделью системы понимается описание системы (оригинала), отображающее определенную группу ее свойств [2]. Группы свойств системы инновационного потенциала предприятия отображают инновационные потенциалы ресурсов системы. Рассматривая потенциал предприятия как способность его ресурсов создавать конкретные результаты и обеспечивать функционирование и развитие системы, следует учитывать все факторы, которые определяют такую способность и выражать их в показателях. Для этого необходимо знать характеристики каждого вида используемого ресурса, знать способ их использования, систему управления, а также и общие системные характеристики инновационного потенциала предприятия и общую систему управления им, т.е. необходимо знать не только используемые при функционировании предприятия ресурсы, но и накопленные, но еще не используемые их резервы.

Главными требованиями при разработке модели системы инновационного потенциала предприятия являются:

- обеспечение адекватности модели структуре потенциалов предприятия;
 - оценка инновационной составляющей во всех подсистемах внешней и внутренней среды;
 - разработка интегрального показателя инновационного потенциала предприятия для выработки и принятия управленческих решений по развитию предприятия.
- Целями использования методологии системного подхода к формированию инновационного потенциала предприятия являются:
- разработка структуры элементов системы (А) инновационного потенциала предприятия;
 - разработка структуры каждого элемента (подсистемы), входящей в систему инновационного потенциала предприятия;
 - установление взаимосвязей между элементами внутри системы (R);
 - установление входных и выходных параметров каждого элемента, входящего в систему;
 - установление входных параметров от каждого элемента, входящего в интегральную систему инновационного потенциала предприятия;
 - установление интегрального показателя инновационного потенциала предприятия;
 - выявление резерва инновационного потенциала для планирования дальнейшего раз-

вития предприятия и разработки проектов;

- подготовка информации для принятия решения об инвестиционных проектах.

К задачам инновационного потенциала предприятия относятся:

– определение уровня инновационной способности предприятия;

– оценка конкурентоспособности инноваций предприятия.

Используя методологию моделирования объекта и результаты анализа внутренней и внешней среды предприятия, в данной статье разработана модель структуры элементов системы инновационного потенциала предприятия, приведенная на рисунке 2.

К элементам **внутренней среды** предприятия относятся

основные инновационные потенциалы (ИП) нематериальных и материальных ресурсов.

К потенциалам нематериальных ресурсов относятся:

- Интеллектуальный потенциал;
- Информационный потенциал;
- Организационный потенциал.

К потенциалам материальных ресурсов относятся:

- Трудовой потенциал;
- Производственно-технологический потенциал;
- Природный потенциал;
- Материально-технический потенциал;
- Финансовый потенциал;
- Инфраструктурный потенциал;
- Рыночный потенциал.



Рис. 2. Структура элементов системы
инновационного потенциала предприятия

К элементам **внешней среды**, т.е. инвестиционного климата относятся:

- Система образования;
- Рынок труда;
- Государственно – правовая база;
- Рынок капиталов и инвестиций;
- Рынок инноваций (товаров, услуг).

Структурно потенциал предприятия рассматривается

как совокупность потенциалов вышеперечисленных ресурсов, а инновационный потенциал предприятия как совокупность инновационных потенциалов ресурсов входящих в систему.

Рассмотрим сущность каждого элемента (подсистемы) системы инновационного потенциала предприятия.

Интеллектуальный потенциал предприятия – это интегрированная интеллектуальная (творческая) деятельность

работников предприятия, обеспечивающая производство, накопление, использование и воспроизводство новых знаний. Интеллектуальный потенциал является генератором новаций, т.е. он в полном объеме является инновационным потенциалом предприятия, создающим условия для непрерывной генерации и реализации новых продуктов, услуг и добавленной стоимости.

Информационный потенциал представляет совокупность средств, методов, способов и условий использования накопленных и систематизированных баз знаний о законах и закономерностях развития природы, общества, предприятия в используемой области знания, а также о методах проведения исследований и разработок, и отражает как информацию о мировом опыте в используемой области знания, так и о собственных научных заделах. Собственный научный информационный задел составляет инновационный информационный потенциал предприятия.

Организационный потенциал предприятия характеризуется способностью системы управления объединить все ресурсы и обеспечить не только устойчивое положение предприятия на рынке, но и стратегию его развития, формируя научно-техническую направленность деятельности. Инно-

вационная составляющая организационного потенциала определяется способностью менеджмента к внедрению прогрессивных методов и способов управления организацией труда, научных исследований, производства и коммерциализации инноваций и нацелена на его развитие и обеспечение конкурентоспособности продукции, работ, услуг и предприятия в будущем.

Управление организационного потенциала должно осуществляться с учетом системного подхода, закономерностей систем и синергетического закона.

Трудовой потенциал характеризуется количеством и качеством трудовых ресурсов, привлеченных предприятием для осуществления его производственной деятельности. Трудовой инновационный потенциал характеризуется наличием креативных человеческих авуаров во всех видах ресурсов и особенно в интеллектуальном.

Производственно – технологический потенциал предприятия состоит из:

- технического потенциала;
- технологического потенциала;
- производственного потенциала.

Технический потенциал характеризуется количеством и качеством средств труда, их прогрессивной структурой (со-

отношение активной и пассивной части) производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов.

Технологический потенциал определяется уровнем прогрессивности применяемых технологий производства товаров, работ и услуг и характеризуется показателями ресурсоёмкости и качества производимой продукции.

Производственный потенциал определяется его способностью производить максимально возможные объемы потребительных стоимостей с учетом конкретных ресурсных ограничений.

Инновационный производственно – технологический потенциал предприятия – это способность составляющих его потенциалов (прогрессивности) к внедрению новаций, обеспечивающих рост капитала предприятия.

Природный потенциал определяется использованием природных ресурсов (землей, недрами, водными ресурсами и т.д.), которыми владеет и распоряжается предприятие в соответствии с имеющимися на это правами и которые используются или могут быть использованы им в процессе производства продукции. Инновационный потенциал природного ресурса предприятия определяется наличием неиспользованной его части или возможно-

стью интенсификации его использования с целью развития деятельности предприятия.

Финансовый потенциал предприятия определяется наличием достаточного объема финансовых ресурсов, к которым относятся активы предприятия, объем произведенной продукции и услуг, общие затраты на производство, структура затрат, структура оборотных средств и период их оборота и платежеспособности, и инвестиционных ресурсов. Инновационный финансовый потенциал характеризуется инвестиционным потенциалом предприятия, т. е. его способностью вложений собственных и/или заёмных (привлечённых) средств, в расширенное воспроизводство производственных фондов (инвестиции в реальные, финансовые и интеллектуальные активы) и возможностью эффективной их реализации, определяемой нормой прибыли капитала, рентабельностью инвестиций.

Материально-технический потенциал – это предметы и средства труда, используемые в основном и вспомогательном производстве, их оптимальные запасы, качество складского хранения, своевременное маневрирование запасами, реализация их с целью бесперебойного материального обеспечения производства в соответствии с планом выпуска продукции. А также наличие

опытно – экспериментальной базы и специального оборудования, приборов и инструментов, уровень их технологической новизны. Инновационный материально-технический потенциал создаётся применением для производства предметов и средств труда (сырья, материалов, комплектующих изделий), новых технологий, новой элементной базы и влияет на уровень развития производственно – технологического потенциала, который впоследствии обеспечивает возможности дальнейших инновационных преобразований процесса производства.

Инфраструктурный потенциал характеризуется наличием собственных подразделений НИОКР на предприятии, отделов главного конструктора, главного технолога, главного энергетика, отдела маркетинга новой продукции, патентно-правового отдела, информационного отдела, отдела маркетинговых исследований и т.п.

Рыночный потенциал предприятия – это совокупность потенциалов его структурных элементов:

– маркетинга, осуществляющего связь внутренней деятельности предприятия с внешней средой, в частности с конечными потребителями с целью постоянного выявления их новых требований, предъявляемых к качеству производимых продуктов и услуг, маркетингового ценообразования, эффективных

методов распространения (распределения) продукта, услуги и методов продвижения;

– конкурентоспособности продукта (услуги) предприятия;

– средств коммерциализации, обеспечивающих доведение товара, услуги до потребителя, их реализацию и создание новой стоимости.

Итогом инновационной деятельности рыночного потенциала является поступление на счёт предприятия доходов от реализации нового товара (услуги).

Отметим, что общий потенциал предприятия характеризует его готовность к стабильной и эффективной производственной деятельности и готовность к инновациям. А готовность предприятия к инновациям зависит от состояния его инновационного потенциала, обеспечивающего выбор и реализацию стратегии эффективного развития.

Разработка структуры каждого элемента (подсистемы), входящей в систему инновационного потенциала предприятия, установление взаимосвязей между элементами внутри системы (R), установление входных и выходных параметров каждого элемента, входящего в систему инновационного потенциала предприятия являются объектами специальных исследований, результаты которых позволяют приступить к оценке интегрального показате-

ля инновационного потенциала предприятия.

Примем четыре уровня структуры системы инновационного потенциала:

- первый уровень – система инновационного потенциала в целом;

- второй уровень – локальных систем;
- третий уровень – локальных подсистем;
- четвёртый уровень – элементов локальных подсистем.



Рис. 3. Уровни структуры системы инновационного потенциала предприятия

Анализ разработанной автором структуры системы инновационного потенциала предприятия, дифференциация элементов системы по уровням, приведённые на рисунках 2 и 3, и подходы к краткому описанию сущности этих структурных элементов позволили выработать следующее определение понятия инновационный потенциал предприятия.

Инновационный потенциал предприятия как экономическая категория – это система, интегрирующая инно-

вационные потенциалы всех имеющихся ресурсов предприятия (интеллектуальных, информационных, трудовых, производственно – технологических, материально – технических, природных, организационных, финансовых, инфраструктурных, рыночных и др.), синергетический эффект (эмерджентность) которой, обеспечивает, при приведении её в действие, способность к трансформации в новые востребованные рыноком проекты и коммерциали-

зацию их с целью развития предприятия.

Использование системного подхода обеспечивает возможности создания научно обоснованной структуры инновационного потенциала вместо административно – командного поиска путей его формирования. Создание научно обоснованной структуры инновационного потенциала предприятия и описания его элементов возможно только после рассмотрения теоретической и практической деятельности объекта, в частности инновационного потенциала предприятия, как системы, т.е. как ограниченного множества взаимодействующих элементов, объединённых единой целью. Только после формирования научно – обоснованной структуры системы нужно приступить к выявлению параметров (индикаторов) каждого элемента системы, влияющих на уровень инновационного потенциала предприятия. При этом создаётся возможность целенаправленного воздействия на систему инновационного потенциала предприятия с учётом эффекта самоорганизации (синергетики) её структурных элементов. Процесс самоорганизации структурных элементов системы состоит в том, что каждый элемент, являясь относительно автономным и активным, адаптируется к меняющейся внешней среде, формирует при этом единую согласо-

ванную стратегию развития предприятия. Следует отметить необходимость постоянного развития потенциалов ресурсов предприятия во времени. Только после этого необходимо приступить к разработке подходов в оценке параметров (индикаторов), их допустимых уровней в рамках каждого структурного элемента системы и оценки интегрального показателя инновационного потенциала предприятия с учётом закономерностей системного подхода и синергетического закона.

По закону синергии сумма свойств целого должна быть больше, чем сумма свойств элементов, в него входящих. Синергетический эффект будет иметь место, если все элементы системы ориентированы на достижение одной общей цели. Если же они будут стремиться к достижению частных целей, не связанных с общей целью предприятия, синергетического эффекта не произойдёт.

В реальной деятельности предприятия возможен как прирост инновационного потенциала системы, так и снижение его по сравнению с простой суммой потенциалов элементов, входящих в систему, поэтому необходимо оценивать две его составляющие: положительную – созидательную, организующую и отрицательную – разрушительную, дезорганизирующую [10].

Задача менеджмента предприятия заключается в том, чтобы найти такой набор элементов (ресурсов) системы инновационного потенциала предприятия и так установить взаимосвязи их между собой, при которых синергия (совместное, взаимосвязанное и целенаправленное функционирование элементов системы) обеспечивала бы качественное увеличение инновационного потенциала, как отдельных структурных элементов систе-

мы, так и системы в целом (эмерджентность). При таком подходе к управлению инновационным потенциалом предприятия обнаруживаются закономерности и тенденции развития системы инновационного потенциала предприятия и инновационного мышления работников, которые являются источниками инноваций такого структурного элемента системы как «Организационный потенциал предприятия».

Литература

1. Бодрунова А.С. Инновационный потенциал как фактор реализации инновационной стратегии предприятия //Экономическое возрождение России, 2010, №4
2. Бронникова Т.С. Разработка бизнес – плана проекта: монография.- Ярославль- Королёв, «Канцлер», 2009
3. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001
4. Введение в инноватику: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А.Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО ИПЭВ, – 2010
5. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007
6. Клейнер К.Б. Системная парадигма и экономическая политика. kleiner.ru>arbab/sisparad.html. (просмотр 17 августа 2011 г.)
7. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М.- Экзамен-, 2001
8. Колосова Т.В. Системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия // Транспортное дело России. 2009. №1
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002
10. Смирнов Э.А. Основы теории организации. М.: Аудит, Юнити, 1998
11. Энциклопедический словарь экономики и права. 2005

УДК 338.2

Теоретические основы модернизации промышленных предприятий

Н.В.Корчагина , аспирант,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье рассмотрено социально-экономическое развитие общества на основе инновационного подхода как наиболее рационального пути развития и модернизации экономики. Отмечены особенности российского модернизационного процесса. Проанализированы причины слабой активности предприятий в продвижении обновления, предложено создание Единого координационного центра (ЕКЦ) для решения этих проблем. Прописаны основные цели деятельности ЕКЦ, взаимодействие структурных элементов.

Модернизация, инновация, технологическое развитие.

The Article: Theoretical foundation of the modernization of the industry enterprises.

N.V.Korchagina, post-graduate student,
State educational institution
of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

In this article is performed the social-economy development of the society, which is based on the innovation, as the most rational method of the development and modernization of the economy. Also, the features of the Russian modernization process are pointed out. The author analyzes the weak activity of the enterprises in innovation process, and the author recommends creating the United Coordination Center (UCC) for solution this problems. The author describes the main purposes of the UCC, and cooperation of the structural elements.

Modernization, innovation, technological development.

В современных экономических условиях приоритетной задачей для России является

достижение условий независимости от колебаний мирового рынка. На очередном съезде

партии «Единая Россия» в своем выступлении Президент России определил задачу развития экономики: «...нашей стране требуется новая экономика, умная экономика, основанная на интеллектуальном превосходстве и производстве уникальных знаний, нацеленная на непрерывное улучшение качества жизни людей через создание именно новых технологий. Опираясь на такую экономику, мы и в будущем сохраним за Россией статус мировой державы. Мы просто обязаны это сделать». Также были определены «пять стратегических векторов экономической модернизации страны», среди которых ключевые позиции занимают: энергетика и развитие альтернативных источников топлива, создание новых информационных систем и технологии, инновационные космические технологии, эволюция ядерных технологий и выход на качественно более высокий уровень системы здравоохранения.

Социально-экономическое развитие общества на основе инновационного подхода – это наиболее рациональный путь развития в современных условиях, по-

скольку возможности экстенсивного роста в реальном секторе экономики практически исчерпаны. В существующих условиях с целью повышения конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий необходимо строить политику государства через модернизацию экономики.

Рынки в мировом масштабе высокотехнологичны. Чтобы государству занять свою нишу на мировой арене, необходимо совершить настоящий технологический прорыв посредством либо выпуска инновационных продуктов, либо организационных нововведений со стратегической ориентацией. При этом создание и выпуск инновационной продукции требует значительных инвестиций и может осуществляться, как правило, на базе критических технологий. Сегодня, на долю критических технологий, приходящихся на Россию, приходится меньше 20%. Однако следует отметить, что по ряду направлений в России имеются серьезные заделы в области фундаментальных исследований и прорывные НИОКР (табл.1.):

Таблица 1.

Количество лучших российских критических технологий по приоритетным направлениям развития науки из общего числа известных в мире

Приоритетное направление развития науки	Лучшие российские критические технологии [из общего числа известных в мире]
Информационные технологии и электроника	3 [10]
Новые материалы и химические продукты	3[10]
Производственные технологии	3[9]
Технологии живых систем	-
Топливо и энергетика	5[16]
Транспорт	-
Экология и рациональное природопользование	1[6]
Всего	15[70]

Указом Президента РФ от 07.07.2011 N 899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации" был утвержден перечень критических технологий Российской Федерации, который включает в себя следующие направления:

- безопасность и противодействие терроризму;
- индустрия наносистем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- науки о жизни;
- перспективные виды вооружения, военной и специальной техники;

- рациональное природопользование.

Утвержденный Перечень критических технологий Российской Федерации включает 27 позиций, в том числе:

- базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники;
- клеточные технологии;
- нано-, био-, информационные, когнитивные технологии;
- технологии биоинженерии;
- технологии предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций

природного и техногенного характера;

- технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний;
- технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе.

Для того чтобы сконцентрировать свои финансовые возможности на данных стратегически важных направлениях, объединить ведущие научные организации, работающие в данной области, предприятия, занимающиеся производством и выпуском высокотехнологичной инновационной продукции, потенциальных инвесторов, а также обеспечить разработку и реализацию перспективных научно-технических проектов по приоритетным направлениям развития науки и техники, необходимо организовать единый федеральный координационный центр инноваций и технологий, а также обеспечить создание ряда крупных научно-производственных предприятий с целью осуществления ими собственных фундаментальных исследований и прикладных разработок при поддержке государства и с учетом направления стратегии социально-экономического развития страны и повышения конку-

рентоспособности промышленности.

Сегодня российская модернизация основывается на модернизации догоняющего типа. При этом она имеет свои особенности. Отметим некоторые из них:

1. Обеспечение инновационной инфраструктуры, при которой механизмами модернизационных преобразований выступают инновации. В основе такой инфраструктуры лежит инновационная экономика, базирующаяся на научно-техническом потенциале. Это предполагает выход на лидирующие позиции как в фундаментальных науках, так и в прикладных областях (авиакосмическая промышленность, нанотехнологии, атомная энергетика и другие); повышение доли наукоемкой продукции в структуре ВВП; рост затрат федерального бюджета на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; создание научных центров и повышение эффективности их деятельности; обеспечение экономической свободы предпринимательства.

2. Трансформация политической модели в сторону инновационности. Это предполагает использование как рыночных, так и государственных механизмов регулирования экономики стра-

ны; обеспечение поддержки общества в вопросах инновационной политики государства; усовершенствование механизмов принятия эффективных решений в науке; значительное повышение статуса науки и ученого в современном обществе.

3. Выход на уровень лидирующих европейских стран. Это предполагает использование мирового опыта модернизационных преобразований с учетом национальных особенностей и возможностей; обеспечение государственной поддержки инновационных процессов; сохранение традиционных социальных и культурных ценностей в процессе инновационного развития.

В России наиболее существенным проявлением модернизационных процессов является постановка задачи формирования инновационной системы и ее элементов. Эти задачи нашли свое отражение в стратегии инновационного развития России на период до 2020 года.

Целью стратегии является перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития. Реализовать стратегию предполагается в два этапа. На первом этапе (2011-2013 годы) должна быть решена задача повышения восприимчивости биз-

неса и экономики к инновациям в целом. На втором этапе (2014-2020 годы) предполагается проведение масштабного перевооружения и модернизации промышленности, формирование работоспособной национальной инновационной системы. Результатом реализации стратегии должно стать создание эффективных материальных и моральных стимулов для притока наиболее квалифицированных специалистов, активных предпринимателей, творческой молодежи в сектора экономики, определяющие ее инновационное развитие, а также в обеспечивающие это развитие образование и науку. Кроме того, ставится задача адаптации всех ступеней системы образования для целей формирования у населения с детства необходимых для инновационного общества и инновационной экономики знаний, компетенций, навыков и моделей поведения, повышение инновационной активности бизнеса. На этой основе будут обеспечены технологическая модернизация ключевых секторов, определяющих роль и место России в мировой экономике, и повышение производительности труда во всех секторах. Стратегия предполагает внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий,

формирование "электронного правительства", перевод в электронную форму большинства услуг населению, создание условий и стимулов для инновационной деятельности. Авторы стратегии заявляют, что будет сформирован сбалансированный, устойчиво развивающийся сектор исследований и разработок, имеющий оптимальную институциональную структуру, обеспечивающий расширенное воспроизводство знаний, конкурентоспособный на мировом рынке. Также должна повыситься эффективность и результативность инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научных исследований, а также степень интеграции России в мировые процессы создания и использования инноваций, расширится двухстороннее и многостороннее международное сотрудничество. Согласно стратегии, будут сформированы территории инновационного развития, обеспечено развитие инновационных кластеров.

По инициативе Президента в России также создана Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики. Ее основными задачами является:

«а) рассмотрение вопросов, касающихся выработки государственной политики в области модернизации и

технологического развития экономики России;

б) координация деятельности федеральных органов власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, предпринимательского и экспертного сообществ в области модернизации и технологического развития экономики России;

в) определение приоритетных направлений, форм и методов государственного регулирования в целях модернизации и технологического развития экономики России».

Параллельно функционирует правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям. Ее основными задачами являются: «обеспечение взаимодействия федеральных органов исполнительной власти по разработке и реализации единой государственной политики в сфере развития научно-технического комплекса, национальной инновационной системы, устойчивого технологического обновления экономики Российской Федерации, в том числе по вопросам долгосрочного научно-технологического прогнозирования, развития нанотехнологий и nanoиндустрии, фор-

мирования рынка нанопродукции и наноуслуг».

Важно отметить, что сегодня инновационная активность предприятий, в большинстве своем, находится на достаточно низком уровне. Выросшие в последнее время государственные расходы на НИОКР привели к вытеснению собственных финансовых средств предприятий из структуры расходов на финансирование научно-исследовательских работ; у научных организаций наблюдается снижение стимула тесного сотрудничества с предпринимательскими структурами. Созданные в России институты развития (Инвестиционный фонд, Банк развития, Российская венчурная компания, Роснано) пока еще не вышли на необходимый уровень стимулирования инновационной активности. Малый инновационный бизнес, не смотря на значительные финансовые вливания, осуществленные государством за последнее время, развивается очень медленно, а возможности масштабирования удачных решений в реальный сектор экономики затруднено вследствие несовершенства инструментов межотраслевого взаимодействия и регулирования.

Слабая активность инновационной деятельности в России связана, по нашему

мнению, также с недостаточным участием государства в продвижении инноваций в реальный сектор экономики, с непоследовательностью и медлительностью государства при проведении институциональных реформ, со слабой финансовой поддержкой, отсутствием комплексного подхода к вопросам стимулирования инновационной деятельности, недостаточной проработкой методов и инструментов модернизационных преобразований.

Для решения выше обозначенных проблем мы предлагаем создание Единого федерального координационного центра инноваций и технологий (далее Единый координационный центр) (рис.1.)

Основными целями деятельности Единого координационного центра должны стать: содействие развитию инновационной активности и коммерциализации результатов научных разработок; сохранение и распространение знаний инновационной направленности; обеспечение интеграции и координации инновационной деятельности на микро-, мезо- и макроуровнях.

Взаимодействие структурных элементов Единого координационного центра осуществляется следующим образом. На первом этапе происходит первичный отбор

перспективных идей и инновационных разработок. Эту функцию выполняет

рынок

рынок

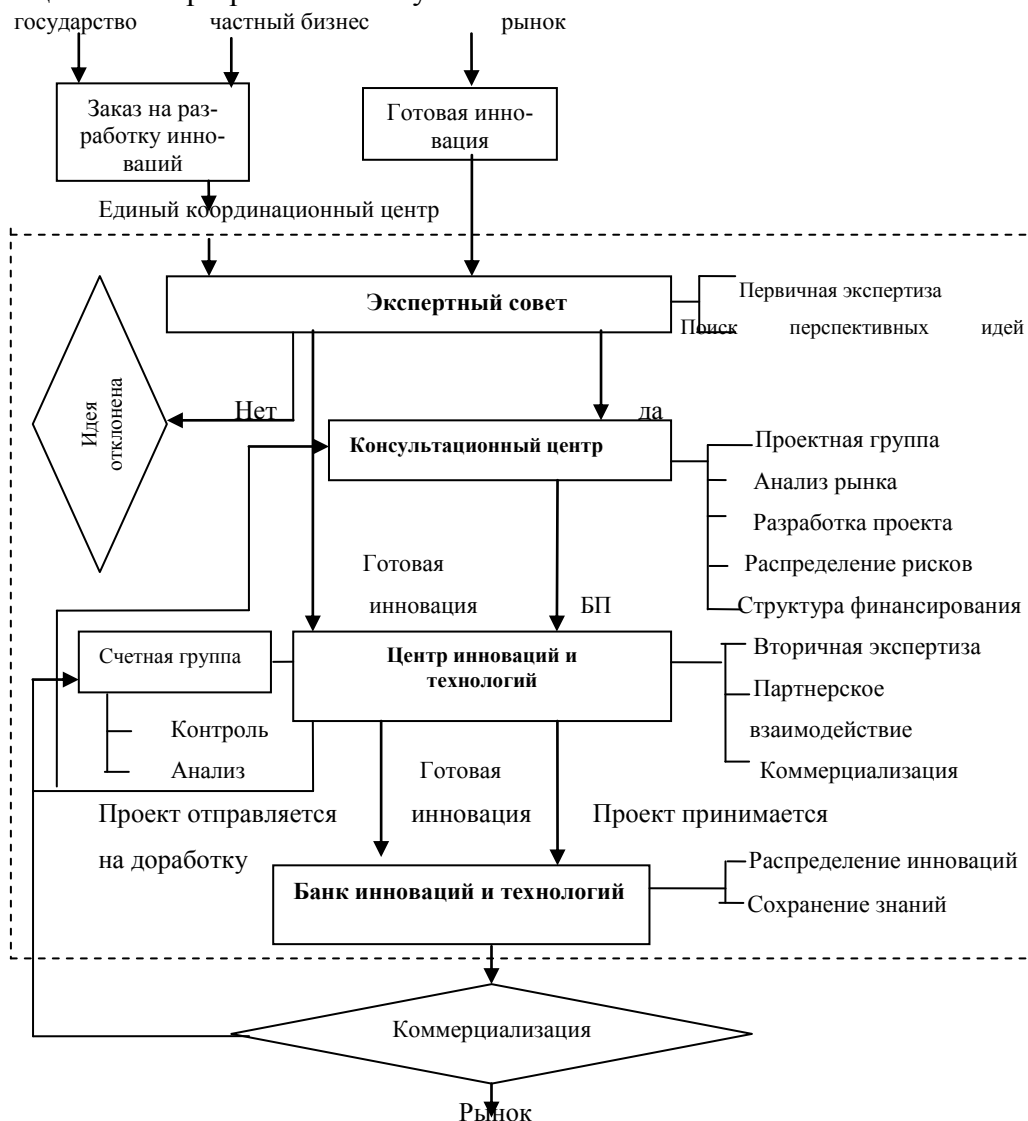


Рис.1. Проект структуры и взаимодействия Единого федерального координационного центра инноваций и технологий.

Экспертный совет. Он собирает заявки на научные исследования и опытно-конструкторские разработки от частного бизнеса или со стороны государства. Также

Экспертный совет занимается поиском уже готовых инновационных решений, требующих дальнейшей коммерциализации. Он проводит первичную экспертизу поступивших

заявок и готовых решений. Перспективные идеи передаются в Консультационный центр, неперспективные – отклоняются. Готовые решения, прошедшие первичную экспертизу сразу попадают в Центр Инноваций и Технологий. Экспертный совет состоит из специалистов и экспертов в приоритетных областях развития науки и техники и, в целях своей работы, привлекает экспертов профильных НИИ и ведущих научных предприятий.

Переданные в Консультационный центр инновационные идеи трансформируются в инвестиционные проекты. В рамках Консультационного центра создается проектная группа (команда проекта). При этом под каждую инновационную идею создается своя группа, работа которой заканчивается только после успешной ее коммерциализации. Проектная группа состоит из юристов, маркетологов, аналитиков, экспертов, представителей всех заинтересованных сторон: государства, научных организаций, бизнеса, банков. Именно применение концепции проектного управления в области разработки и внедрения инноваций, на наш взгляд, является наиболее перспективным решением с точки зрения комплексного подхода к управле-

нию инновационной деятельностью.

Проектная группа обеспечивает:

- разработку и обоснование концепции проекта;
- детальный анализ рынка;
- системное планирование проекта на всех стадиях его жизненного цикла;
- выполнение технико-экономического обоснования и разработку бизнес-плана проекта;
- оценку инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов и отбор наиболее эффективных из них;
- оценку эффективности проектов с учетом факторов неопределенности и риска;
- разработку сметы и бюджета проекта с учетом всех ограничений;
- регулирование и управление изменениями на всех стадиях реализации проекта.

Важно отметить, что целесообразно под каждый проект разрабатывать свою структуру финансирования. Это позволит расставить приоритеты финансирования и обеспечить ускоренное внедрение наиболее перспективных разработок.

На следующем этапе разработанные бизнес-планы проектов вместе с готовыми инновациями проходят вторичную экспертизу в Центре инноваций и технологий. Ес-

ли бизнес-планы инновационных проектов проходят экспертизу, то они попадают в Банк инноваций и технологий, если нет – отправляются обратно в Консультационный центр на доработку. Готовые инновационные решения на данном этапе тоже проходят экспертизу и по ее результатам распределяются на две группы: перспективные инновационные решения, коммерциализация которых в данный момент по разным причинам нецелесообразна и подлежащие коммерциализации. Перспективные решения поступают в Банк инноваций и технологий, подлежащие коммерциализации – в Консультационный центр для разработки бизнес-плана проекта, а затем также поступаю в Банк инноваций и технологий.

Таким образом, все инновации (созданные в рамках Единого координационного центра и готовые, пришедшие с рынка) аккумулируются в Банке инноваций и технологий. Это дает возможность быстрого доступа к базе знаний, трансферта инноваций в различные отрасли хозяйствования, наращивания объема

Управление развитием промышленных предприятий посредством модернизационных преобразований является весьма актуальной и значимой проблемой обеспечения социально-экономического разви-

инновационных разработок в связи с концентрацией знаний, что облегчает ученым процесс генерации идей и другие преимущества.

Центр инноваций и технологий помимо вторичной экспертизы проектов и готовых решений обеспечивает координацию и взаимодействие всех субъектов инновационной деятельности: банковских и государственных структур, инвесторов, предприятий. Обеспечивает поиск новых партнеров со стороны банковских структур, инвесторов. Организует этап коммерциализации инноваций: проводит конкурсы на право заключения контрактов, обеспечивает юридическое и договорное сопровождение. При Центре инноваций и технологий действует Счетная группа, которая обеспечивает контроль за исполнением контрактов по коммерциализации инновационных разработок, а также осуществляет анализ статистических показателей, связанных с разработкой и внедрением инноваций, оценивает эффективность реализованных проектов.

тия отечественной экономики. В современном экономическом обществе именно связь инновации-инвестиции-модернизация определяет эффективность стратегии развития страны на перспективу.

Необходимо наладить эффективный обмен технологиями внутри страны и обеспечить концентрацию научных знаний в соответствующих инфраструктурных образованиях с целью их накопления и распространения, а также обеспе-

чить комплексный подход к решению проблем модернизации предприятий по всей цепочке инновационного развития, начиная от идеи инновации и заканчивая ее внедрением в производство.

Литература:

1. Балабанова Е.С., Грудзинский О.А., Кудряшов Ю.Г. Модернизация предприятий: факторы и направления // Социологические исследования. 2002. №6 – с.18-28.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: ПИТЕР, 2000 г. – 160с.
3. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А., Соколов А.В., Китова Г.А., Кузнецова Т.Е. и др. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008 – с.168.
4. Сухарев О.С. Экономика технологического развития – М.: Финансы и статистика, 2008. – с.480.
5. Шарп У., Александер Г.Дж. и Бейли Д.В. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 1997 г., - 1024с.
6. <http://www.rg.ru/2011/09/06/strategiya-anons.html>

Альтернативные методы прогнозирования социально-экономических показателей

А.Н. Фиров, аспирант,

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Рассмотрены альтернативные методы прогнозирования социально-экономических показателей: экспертно-аналитический метод; метод, основанный на использовании метрик; совместное применение метрик и степенного коэффициента торможения; методы учета качественных характеристик. Проведен сравнительный анализ точности прогноза экономических показателей указанными методами.

Методы могут применяться в условиях значительной неопределенности, обеспечивая при этом достаточно высокую точность прогноза.

Модель, метрика, степенной коэффициент торможения, точность прогноза.

Alternative methods of forecasting socioeconomic indexes

A.N. Firov, post-graduate student,

State educational institution
of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

In the article the alternative methods of forecasting socioeconomic indexes are considered including expert-analytic method, the method based on metrics, the joint usage of metrics and degree slowdown factor, methods of controlling quality characteristics. The article invites you to see the comparison analysis which aims to check the accuracy of forecasting economic factors calculated with the methods mentioned above.

The methods can be used in the uncertain economic conditions, providing high accuracy of socioeconomic forecasts.

Model, metrics, degree slowdown facts, accuracy of socioeconomic forecasts.

По признанию лауреата Нобелевской премии 2008 года Пола Кругмана, в начале творческого пути в экономике его занимал предмет, но не возбуждали методы. В конечном счете, именно притягательность моделей predetermined выбор им экономики среди прочих общественных наук. Фирменный стиль ученого состоит в существенном упрощении моделей, позволяющем акцентировать внимание на сути изучаемого вопроса и отбросить все второстепенное [1].

При разработке экономико-математических моделей далеко не все придерживаются этой точки зрения, что обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. К числу объективных причин относится, в первую очередь, существенное многообразие факторов и причинно-следственных связей в мире экономической реальности, требующие их учета при построении адекватных моделей. Так, например, Минэкономразвития при прогнозировании объема ВВП использует специальные модели, включающие 66 переменных и соответствующее количество уравнений, в т.ч. 44 балансовых.

К числу субъективных причин необходимо отнести стремление отдельных авторов к необоснованному преднамеренному усложнению моделей, ошибочно полагая, что это обя-

зательно приведет к повышению точности полученных на их основе оценок. Наблюдается также стремление ряда авторов придать моделям более замысловатый внешний вид, ложно связывая это с научностью и отодвигая вопросы их внутреннего содержания на второй план.

Вместе с тем такое чрезмерное усложнение моделей может и часто приводит к снижению точности получаемых на их основе оценок. Проблема лежит не в плоскости математики, а обусловлена, главным образом, исходными данными.

Оценка и прогнозирование экономических (социально-экономических) показателей часто проводится при ограниченной исходной информации. В условиях значительной неопределенности при разработке моделей, учитывающих необоснованно расширенный объем факторов, приходится вводить коэффициенты, значения которых определяется экспертно. Причем, как показал анализ разработанного методического обеспечения, диапазон изменения указанных коэффициентов значителен. Наряду с введением таких коэффициентов отдельные исходные данные в таких моделях, в свою очередь, сами устанавливаются на основе прогнозных моделей. В результате, стремясь повысить точность оценок на основе учета как можно большего количе-

ства факторов, мы часто получаем обратный результат.

Кроме того, как известно, состояние и развитие экономики страны (региона) в значительной степени зависит от факторов качественного содержания. В частности, от психологии и настроения экономических агентов (например, от деловой активности бизнеса), инновационной привлекательности региона и т.п. В этом случае при разработке экономико-математических моделей требуется использование методов придания показателям качественного содержания количественных оценок, что пока не нашло широкого применения на практике.

Ниже предложены подходы к построению альтернативных экономико-математических моделей, практически не уступающих по точности моделям, построенным традиционными способами, но в отличие от последних обеспечивающих проведение прогноза в условиях ограниченной информации. Проведен сравнительный анализ точности получаемых с их использованием оценок. Разработанные предлагаемыми способами модели могут применяться при прогнозировании показателей социально-экономического развития страны (региона), оценки затрат на разработку наукоемкой продукции, трудоемкости их производства и т.д.

Один из подходов к разработке моделей при ограниченности исходных данных предложен автором в работе [2]. В работе указанной работе отмечается, что для обеспечения научности и достоверности прогноза в основу разработки экономико-экономических моделей должно быть положено высказывание о законах (закономерностях). При этом устойчивые связи между элементами модели могут быть выражены в качественном виде. Переход от качественных описаний закономерностей к формированию количественных отношений между величинами на точном математическом языке может быть осуществлен непосредственно при построении экономико-математических моделей.

Так для построения модели, отражающей связь между величиной C и P , при использовании соответствующих методологических принципов может оказаться достаточным знание лишь качественных закономерностей. Например, это высказывания типа: C является неубывающей функцией переменной P ; с ростом переменной P величина C возрастает; с ростом переменной P величина C уменьшается и т.п. Более того, как правило, отношения между исследуемыми величинами могут иметь и более точное отражение. Нередко, не зная количественных связей

между исследуемыми величинами, мы имеем сложившееся представление о виде функции. Например, часто может быть известно, что C является линейной, степенной, логарифмической или какой-либо другой функцией переменной P .

Даже если не будет сформировано сколько-нибудь определенного представления о виде функции, то на основе качественного описания взаимосвязи между величиной C и переменной P , как правило, не представляет особого труда определить некоторый набор типовых функций, соответствующих известному качественному описанию взаимосвязи. Прогнозирование может проводиться на любой отдельно взятой модели, так и на их совокупности с последующим анализом результатов и выводением некоторого общего суждения.

Примем следующие обозначения:

C – некоторый показатель экономического содержания (ВВП, ВРП, затраты на НИОКР, себестоимость производства продукции, трудоемкость работ и прочее) – некоторый зависимый показатель, являющийся функцией совокупности переменных P_i ;

P_i – i -ый параметр (фактор-аргумент), влияющий на исследуемый показатель экономического содержания,

$i = \overline{1, m}$.

Для построения экономико-математической модели в работе [3] вводится очевидное допущение, что отношение коэффициентов важности факторов, полученных на основе результатов обработки экспертного опроса, равно отношению частных производных функции по этим параметрам. В принятых обозначениях исходное положение имеет вид:

$$\frac{V_i}{V_j} = \frac{dC/dP_i}{dC/dP_j},$$

$$\forall i = \overline{1, m} \text{ и } j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

где

V_i, V_j – коэффициенты относительной важности P_i и P_j -го факторов, отражающие степень влияния факторов на показатель «С»;

$$C = f(P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_m).$$

Коэффициенты относительной важности факторов удовлетворяют известному условию:

$$\sum_{i=1}^m V_i = 1. \quad (2)$$

В обеспечение построения модели и сведения типовой функции «С» к конкретной зависимости необходимо решить систему, состоящую из совокупности уравнений вида (1). Этот способ построения эконо-

мико-математических моделей получил авторское название экспертно-аналитического, в связи с тем, что при построении модели проводится экспертный опрос, обработка его результатов и аналитическое решение системы уравнений.

Второй подход к прогнозированию экономического показателя при значительном количестве влияющих на него факторов, ограниченности информации и трудности определения степени их влияния можно проводить с использованием метрик. Как известно, геометрическая близость объектов (образцов, состояний системы) как точек в многомерном пространстве может быть истолкована как свидетельство их сходства. Наиболее трудным в такой интерпретации степени сходства между объектами является вопрос о выборе метрики в данном пространстве (вопрос о за-

дании расстояния между двумя точками). Наиболее употребляемые показатели расстояния: расстояние по Хеммингу и евклидово расстояние. В работе [3], автором рассмотрена самая распространенная мера – евклидово расстояние, но сам подход является универсальным при использовании любых метрик.

Пусть нам известны два состояния экономической системы в момент времени $(t-1)$ и t , характеризующиеся показателями C_{t-1} и C_t . Для указанных состояний известна совокупность факторов, влияющих на указанные показатели:

$$\{P_{(t-1)1}, P_{(t-1)2}, \dots, P_{(t-1)i}, \dots, P_{(t-1)m}\} \\ \text{и } \{P_{t1}, P_{t2}, \dots, P_{ti}, \dots, P_{tm}\}.$$

Эвклидово расстояние между этими состояниями определяется по зависимости:

$$R_{t(t-1)} = \sqrt{(P_{t1} - P_{(t-1)1})^2 + \dots + (P_{ti} - P_{(t-1)i})^2 + \dots + (P_{tm} - P_{(t-1)m})^2} \quad (3).$$

Тогда приращение величины u на единицу показателя R можно выразить следующим образом:

$$C_R^{omn} = \frac{C_t - C_{t-1}}{R_{t(t-1)}}. \quad (4)$$

Факторы предстоящего состояния системы обозначим в виде множества:

$$\{P_{(t+1)1}, P_{(t+1)2}, \dots, P_{(t+1)i}, \dots, P_{(t+1)m}\}.$$

Прогнозное значение показателя в момент времени $(t+1)$ можно будет определить по зависимости:

$$C_{t+1} = C_t + C_R^{omn} \cdot R_{(t+1)t}, \quad (5)$$

где

$$R_{(t+1)t} = \sqrt{(P_{(t+1)1} - P_{t1})^2 + (P_{(t+1)2} - P_{t2})^2 + \dots + (P_{(t+1)i} - P_{ti})^2 + \dots + (P_{(t+1)m} - P_{tm})^2}.$$

Факторы оказывают разное воздействие на показатель P . Указанный недостаток устраняется подбором весов V_i . С учетом весов мерой сходства служит так называемое взвешенное евклидово расстояние.

В этом случае евклидово расстояние $R_{t(t-1)}$ будет определяться по зависимости:

$$R_{t(t-1)} = \sqrt{\sum_{i=1}^n V_i (P_{ti} - P_{(t-1)i})^2}. \quad (6)$$

Аналогично определяется

$$R_{t(t-1)}^{omn} = \sqrt{\left(\frac{P_{t1} - P_{(t-1)1}}{P_{(t-1)1}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{ti} - P_{(t-1)i}}{P_{(t-1)i}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{tn} - P_{(t-1)m}}{P_{(t-1)m}}\right)^2}. \quad (7)$$

Аналогично определяется и величина $R_{(t+1)t}^{omn}$.

Тогда расчетные формулы примут вид:

$$C_R^{omn} = \frac{C_t - C_{t-1}}{R_{t(t-1)}^{omn}}, \quad (8)$$

$$C_{t+1} = C_t + C_R^{omn} \cdot R_{(t+1)t}^{omn}. \quad (9)$$

Для подтверждения научной и практической значимости предлагаемого методического аппарата рассмотрим вопросы достоверности или точности получаемых результатов прогноза. В различных словарях точность трактуется как степень приближения истинного значения параметра процесса, пред-

и $R_{(t+1)t}$.

Важным направлением повышения точности прогноза экономических показателей на основе использования метрик, на наш взгляд, является учет разной размерности факторов путем перехода к относительным величинам.

В этом случае степень сходства (различия) состояния систем будем определять по формуле:

мета и т.п. к его теоретическому значению. Чем меньше относительное отклонение истинного значения от расчетного, тем выше точность прогноза.

Существует несколько подходов подтверждения достоверности: верификацией, аналитически, экспериментально, подтверждение практикой, сопоставление результатов, полученных на основе предлагаемого нового научно-методического аппарата, с результатами, полученными известными методами.

Достоверность первого (экспертно-аналитического) подхода подтверждена его

практическим применением. Для подтверждения достоверности результатов, полученных с использованием эвклидова расстояния, проведем сопоставление результатов, полученных предлагаемым методом, с результатами прогноза, полученными на основе регрессионных зависимостей.

В процессе исследования были построены шестифакторная, четырехфакторная, трехфакторная и однофакторная регрессионные линейные модели валового регионального продукта Московской области. При этом были использованы данные Росстата за десять лет с 2000г. по 2009г. включительно. В качестве фактор-аргументов учитывались такие показатели, как:

- среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек;
- основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости) млрд. руб.;
- объем промышленной продукции, млрд. руб.;
- продукция сельского хозяйства, млрд. руб.;
- инвестиции в основной капитал, млрд. руб.;

- оборот розничной торговли, млрд. руб.

Ошибки прогноза (относительные отклонения расчетных и фактических значений величины ВРП) приведены в таблице 1.

При проведении сравнительного анализа моделей необходимо учитывать следующие важные аспекты.

При построении регрессионных зависимостей мы исходили только из того, чтобы обеспечить наименьшее отклонение расчетных и фактических данных. При этом не учитывалось то обстоятельство, что в целях прогнозирования шестифакторная модель может быть использована только для прогнозирования восьмого и последующих наблюдений, без учета вопросов адекватности модели и достоверности полученных на ее основе результатов (для построения корректной модели необходимо 30-40 наблюдений). Аналогично трехфакторная модель - для прогнозирования пятого и последующих наблюдений. С позиции корректности применение трехфакторной и более сложных моделей при данном количестве наблюдений проблематично.

Табл.1. Относительное отклонение расчетных значений ВРП от индивидуальных наблюдений

Наблюдение	Относительная ошибка расчетных и фактических значений «С»,%				
	6 - факторная модель	4 - факторная модель	3 - факторная модель	1 - факторная модель (№1)	Предлагаемая модель
1	1,162813	24,10081	30,01919	42,82069	-
2	3,634452	5,081973	2,472676	18,03363	-
3	8,084232	5,337079	4,953408	8,519888	20,7125
4	3,945901	2,337972	0,802508	8,151645	3,5705
5	1,003489	13,20157	12,88229	8,137441	9,7031
6	1,701859	4,450219	4,465366	3,048596	4,6837
7	2,792973	4,728947	4,33674	8,409157	9,6903
8	1,810774	3,346174	2,973167	30,68589	7,463
9	0,772973	0,756305	0,738596	11,48792	9,6969
10	0,364853	1,418398	1,505138	35,64481	9,0698
Средняя относительная ошибка модели					
	2,527432	6,475944	6,514907	17,49397	9,3237

Данные таблицы 1 свидетельствует о высокой точности прогноза на основе использования предлагаемого метода. В данном конкретном примере точность прогноза сопоставима с точностью прогноза на основе четырехфакторной и трехфакторной регрессионных моделей. При этом прогнозирование возможно уже после второго наблюдения. Если не учитывать первую аномальную точку прогноза, где регрессионные модели вообще не применимы, то средняя ошибка прогноза предлагаемым методом аналогична регрессионным моделям и составит 7,7%.

Таким образом, рассматриваемый метод обладает высо-

кой точностью прогноза. При этом для его использования необходимо иметь фактические данные только по двум состояниям системы.

Предложенный подход к прогнозированию экономических показателей при линейной или степенной зависимости от фактор-аргументов может быть использован совместно с методом линейного или степенного коэффициента торможения.

Пусть зависимость экономического показателя (C) от основного фактор-аргумента (P) имеет вид:

$$C = b_0 \cdot P^b \quad (10)$$

Известны два состояния системы в моменты времени

$(t-1)$ и t . Для них справедливы зависимости:

$$C_{t-1} = b_0 \cdot P_{t-1}^b; C_t = b_0 \cdot P_t^b. \quad (11)$$

В этом случае имеем:

$$\frac{C_t}{C_{t-1}} = \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} \right)^b. \quad (12)$$

Это известная формула Бернга. Берим.

На основе формулы (12) определяется степенной коэффициент b :

$$b = \frac{\ln\left(\frac{C_t}{C_{t-1}}\right)}{\ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right)}. \quad (13)$$

Тогда экономический показатель системы в момент времени $t+1$ определится по формуле:

$$C_{t+1} = C_t \cdot \left(\frac{P_{t+1}}{P_t} \right)^b. \quad (14)$$

Метод расчета, основанный на использовании степенного коэффициента торможения, имеет ряд недостатков, наиболее существенный из которых состоит в том, что учитывается только один основной фактор.

В работе [3], автор предлагает совместное использование метода степенного коэффициента торможения и метода прогнозирования на основе использования метрик. При этом в отличие от известного метода степенного коэффициента тор-

можения становится возможным при прогнозировании учесть все множество значимых факторов. Предлагается экономический показатель представлять в виде двух составляющих. Первая составляющая – экономический показатель системы в состоянии, предшествующем прогнозируемому состоянию. Вторая составляющая определяется с учетом метрики, отражающей степень отличия прогнозируемого состояния от предшествующего.

При этом для разработки модели необходимо иметь данные по трем предшествующим состояниям системы: в моменты времени $t-2$, $t-1$ и t .

Прогноз экономического показателя системы в момент времени $t+1$ предлагается проводить по зависимости:

$$C_{t+1} = C_t + (C_t - C_{t-1}) \cdot \left(\frac{R_{(t+1)/t}^{омн}}{R_{t/(t-1)}^{омн}} \right)^b \quad (15)$$

где

$$b = \frac{\ln\left(\frac{C_t - C_{t-1}}{C_{t-1} - C_{t-2}}\right)}{\ln\left(\frac{R_{t/(t-1)}^{омн}}{R_{(t-1)/(t-2)}^{омн}}\right)}. \quad (16)$$

Величина $R_{t/(t-1)}^{омн}$ определяется по формуле (7). Величины $R_{(t+1)/t}^{омн}$ и $R_{(t-1)/(t-2)}^{омн}$ определяются аналогично:

$$R_{(t+1)/t}^{омн} = \sqrt{\left(\frac{P_{(t+1)1} - P_{t1}}{P_{t1}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{(t+1)i} - P_{ti}}{P_{ti}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{(t+1)m} - P_{tm}}{P_{tm}}\right)^2}$$

$$R_{(t-1)/(t-2)}^{омн} = \sqrt{\left(\frac{P_{(t-1)1} - P_{(t-2)1}}{P_{(t-2)1}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{(t-1)i} - P_{(t-2)i}}{P_{(t-2)i}}\right)^2 + \dots + \left(\frac{P_{(t-1)m} - P_{(t-2)m}}{P_{(t-2)m}}\right)^2}$$

В таблице 2 представлены результаты прогнозирования экономического показателя по предлагаемому методу и

относительные отклонения расчетных и фактических данных.

Табл. 2. Величина ошибки прогноза

Наблюдение	4	5	6	7	8	9	10
Расчетное значение «С»	372,69	479,85	523,55	645,90	863,65	1175,24	1601,51
Фактическое значение «С»	370,8	447,1	548,6	704,4	938,4	1306,1	1685,5
Отклонение, %	0,5098	7,325	4,5656	8,3044	7,9658	10,019	4,9834

Согласно данным таблицы 2, средняя ошибка прогноза в рассматриваемом примере составляет всего 6,2%. Точность прогноза по предлагаемому методу аналогична (даже несколько выше) точности прогноза на основе многофакторных регрессионных зависимостей, выше точности прогноза на основе моделей с использованием только метрики и модели, базирующейся на

использовании степенного коэффициента торможения.

Рассмотрим теперь отдельные аспекты применения при прогнозировании экономических показателей качественных характеристик системы.

Как известно, на объем ВРП (ВВП) оказывает влияние деловая (экономическая) активность бизнеса. Уровень деловой активности может быть оценен качественно. Для придания характеристике

качественного содержания количественных значений используются так называемые

вербально числовые шкалы, одна из которых приведена ниже (таблице 3.).

Табл. 3. **Вербально-числовая шкала оценки качественных характеристик**

Качественная (вербальная) характеристика социально-экономического аспекта	Количественная оценка характеристики	
	Для характеристик, которые желательно максимизировать	Для характеристик, которые желательно минимизировать
Очень высокая	9	1
Высокая	7	3
Средняя	5	5
Низкая	3	7
Очень низкая	1	9

Построим модель прогнозирования ВВП экспертно-аналитическим способом. При этом в модели учтем показатель деловой активности бизнеса.

Пусть нам известны данные по состоянию экономики

Московской области за 2007–2008 гг.: ВВП, среднегодовая численность занятых в экономике, объем основных фондов. А также прогнозные значения последних двух параметров на 2009г. (таблица 4).

Табл. 4. **Данные по отдельным показателям экономики Московской области**

Год	ВВП, млрд. руб.	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек ($L_{зан}$)	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости), млрд. руб. ($V_{оф}$)	Показатель экономической активности (по десятибалльной оценке) ($P_{акт}$)
1	2	3	4	5
2007	938,4	2771,6	2143,8	5
2008	1306,1	2860,1	2932,7	4
2009(прогноз)		2946,9	3460,0	4

Экспертами уровень деловой активности в 2007 году оценивается как средний, в

2008 и ожидаемая в 2009 году активность оценивается на уровне между низкой и сред-

ней. Принятые в соответствии с вербально-числовой таблицей, количественные показатели уровня деловой активности представлены в графе 5 приведенной выше таблицы. В результате обработки данных экспертного опроса получены следующие коэффициенты относительной важности факторов:

0,2 – в отношении среднегодовой численности занятых в экономике,

0,55- в отношении объема основных фондов в экономике;

0,25 – в отношении деловой активности населения.

Если принять, что ВРП является степенной функцией, т.е.:

$$C = b_0 \cdot P_1^{b_1} \cdot P_2^{b_2} \cdot \dots \cdot P_i^{b_i} \cdot \dots \cdot P_m^{b_m}, \quad (17)$$

то коэффициенты b_0 и b_i можно определить по полученным автором в работе [3] формулам, которые с учетом принятых в данной статье обозначений имеют вид:

$$b_i = \frac{\ln(BRП_{2008}) - \ln(BRП_{2007})}{\frac{P_{i2007}}{P_{i2008}} \sum_{k=1}^n W_k^* \cdot \frac{P_{k2008}}{P_{k2007}} \cdot \ln \frac{P_{k2008}}{P_{k2007}}}, \quad (18)$$

$$b_0 = \frac{BRП_{2007}}{\prod_{i=1}^n (P_{i2007})^{b_i}}, \quad (19)$$

где

W_k^* – нормированный коэффициент относительной важности k -го фактора, рассчитанный по установленным прави-

лам.

По указанным исходным данным на основе предложенного выше метода получена следующая зависимость:

$$BRП = 938,4 \cdot L_{зан}^{0,34} \cdot V_{оф}^{1,23} + P_{акт}^{0,33}. \quad (20)$$

На основе разработанной модели в 2009 году прогнозируемое значение ВРП составит 1618 млрд. руб. Фактический ВРП составил 1685 млрд. руб. Ошибка прогноза не превысила 4%.

Таким образом, предложенные методы прогнозирования экономических показателей по точности практически не уступают многофакторным регрессионным зависимостям.

Вместе с тем, предлагаемый метод, основанный на использовании метрик, в частности евклидова расстояния, может применяться при наличии данных всего по двум состояниям системы. Такой же объем исходных данных необходим для применения экспертно-аналитического метода. В последнем случае требуются дополнительно экспертные оценки.

При необходимости можно повысить достоверность прогноза указанными методами, если использовать взвешенное евклидово расстояние. В этом случае, однако, потребуется экспертная

оценка коэффициентов
важности факторов.

Использование
взвешенного евклидова
расстояния, а также совместное
использование евклидова
расстояния и метода

степенного (линейного)
коэффициента торможения
повышает точность оценок.
При этом, однако, необходимы
фактические данные не по
двум, а по трем стояниям
системы.

Литература

1. Журавлев С. Модели не для моделей// Эксперт 2008. -№41 (630).
2. Фиров А.Н. Разработка экономико-математических моделей в условиях ограниченной статистической информации// Вопросы региональной экономики. 2010. -№2.
3. Фиров А.Н. Совершенствование методов оценки эффективности инноваций при создании перспективных образцов ВВТ// Вооружение и экономика: электронный журнал 2011 №3 (№15).

УДК 336.71

Стратегия развития банковской системы в регионах

М.Ф. Овсийчук, д.э.н., профессор кафедры
бухгалтерского учета и аудита,

Р.Р. Баширов, аспирант,

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Подход к определению стратегии развития банковской системы в регионах требует анализа как общероссийской тенденции развития национальной экономики, так и региональных возможностей роста. В статье для определения уровня развития региональной банковской системы предложен подход, включающий анализ показателей социально-экономического развития регионов, банковской сферы, учет степени разрыва между развитием банковской системы и развитием региона для определения мероприятий по его сокращению.

Регион, банковская система, коммерческий банк, эффективность, системный подход.

Strategy of development of bank system in regions

M.F. Ovsyichuk, doctor of economic sciences,
professor in the department of accounting and audit,

R.R. Bashirov, post-graduate student,

State educational institution

of higher professional education of Moscow region

“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,

Korolev, Moscow Region

The approach to definition of strategy of development of bank system in regions demands the analysis, both the all-Russian tendency of development of national economy, and regional possibilities of growth. In article for definition of a level of development of regional bank system the approach including the analysis of indicators of social and economic development of regions, bank sphere, the account of degree of rupture between development of bank system and development of region for definition of actions for its reduction is offered.

Region, bank system, commercial bank, efficiency, the system approach.

Экономическое развитие России в региональном аспекте неравномерно, оно определяется объективными и субъективными факторами. К объективным факторам относятся – преимущества в географическом, а, следовательно, и природно-климатическом положении, разная степень обеспеченности сырьевыми ресурсами, плотности населения, уровне производства и потребления товаров, сферы обслуживания и т. п., отличия в сформировавшейся инфраструктуре. К субъективным факторам относятся – способы воздействия региональных властей на экономические отношения, которые определяют качество управления экономическими процессами и финансово-бюджетной сферой. В совокупности эти факторы определяют экономическое состояние каждого из регионов, уровень развития банковской системы и состояние кредитного рынка.

Современные исследования трактуют регион как многофункциональную и многоаспектную систему, представляющую собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной), относительно самостоятельную подсистему национальной экономики и экономической деятельности; существующие условия экономической деятельности (предпринимательский климат),

а также особенности региональных рынков различных товаров и услуг, труда, финансовых ресурсов, информации, знаний и т. д., социально-психологические, политические, образовательные, культурные, медицинские, и другие аспекты жизни регионального социума.

Банковская система – это кредитно-финансовые организации, осуществляющие денежные операции. Кредитно-финансовые организации, включенные в экономическую систему страны, как единая и целостная (взаимосвязанная, взаимодействующая) совокупность кредитных организаций, каждая из которых проводит свой перечень денежных операций / сделок, в результате чего весь объем потребностей общества в банковских продуктах (услугах) удовлетворяется в полной мере и с максимальной возможной степенью эффективности.

В банковскую систему входят все экономические организации, которые выполняют все либо отдельные банковские операции/сделки, т. е. банки (центральный и коммерческие) и фактические небанковские кредитные организации (не только те, что зарегистрированы в ЦБ), а в качестве ее условного элемента инфраструктурного характера – вспомогательные организации, которые сами

банковских операций не проводят, но обеспечивают деятельность банков и иных кредитных организаций [1]. Сказанное

схематически можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Банковская система

Коммерческий банк – это элемент банковской системы. Он должен:

1) иметь родовые свойства, которые позволяют ему иметь статус банка, лицензию на право совершения банковских операций, работать по общим правилам;

2) осуществлять свою деятельность в рамках законов и юридических норм общества;

3) быть способным к развитию и совершенствованию, а также к саморегулированию (реагирование и приспособление к окружающей среде);

4) осуществлять деятельность взаимосвязано с другими элементами банковской системы.

Банки, которые обслуживают главным образом местных клиентов, клиентов одного региона относятся к региональным банкам. Муниципальные банки, в дореволюционной России такие банки называли городскими, обслуживающие по-

требности определенного региона (города), также можно отнести к региональным.

Уровень развития банковской системы на отдельных территориях может значительно отличаться: уровень развития инфраструктуры и финансовые возможности кредитных организаций по федеральным округам, по субъектам Российской Федерации. Эти различия хотя и определены кредитным потенциалом регионов, но часто не соответствуют их масштабам.

Существующие в экономической литературе подходы к оценке уровня развития региональной банковской системы, основаны на том, что между отдельными элементами рыночной системы существуют определенные взаимосвязи. С одной стороны, кредитный рынок является механизмом функционирования экономики, с другой стороны – социально-экономическое развитие госу-

дарства и уровень развития банковской системы являются условиями развития кредитного рынка.

Таким образом, региональная банковская система формируется и развивается под влиянием двух составляющих. С одной стороны, она функционирует по нормам и правилам банковской системы Российской Федерации, и, с другой стороны, как сектор региональной экономической системы должен учитывать региональные особенности.

В современной практике существуют различные подходы к анализу состояния банковского сектора региона и на этой основе – последующей разработке стратегии его развития [2].

Для определения уровня развития региональной банковской системы, на наш взгляд, важно применение системного подхода, который будет определяться оценкой, включающей набор критериев, характеризующих его состояние.

Для реализации системного подхода необходимо решить следующие задачи:

- определение факторов внешней и внутренней среды региона – анализ показателей социально-экономического развития регионов, банковской сферы

- ранжирование (группировка) регионов – группировка регионов по системе показателей, выделение однородных элементов, выстраивание регионов по степени развития: социально-экономическому и банковскому;

- выявление пространственной неоднородности развития банковской системы – необходимость разработки дифференцированных стратегий развития, учет степени разрыва между развитием банковской системы и развитием региона для определения мероприятий по его сокращению.

Нами предложена методика рейтинговой оценки возможностей субъектов Российской Федерации в развитии банковской системы.

В таблице 1 представлены виды банков и их классификация от предложенных критериев.

Табл. 1. **Виды банков**

Критерий	Вид
По характеру экономической деятельности	Коммерческие, эмиссионные
По характеру выполняемых операций	Специализированные и универсальные
По типу собственности	Государственные, акционерные, коопера-

	тивные, частные, смешанные, совместные
По масштабам деятельности	Банковские консорциумы, крупные, средние и мелкие банки
По сфере обслуживания	Региональные (местные), межрегиональные, национальные, международные
По числу филиалов	Безфилиальные и многопрофильные
По обслуживаемым отраслям хозяйства	Многоотраслевые и обслуживающие преимущественно одну из отраслей
По срокам выдаваемых кредитов	Банки долгосрочного кредитования, банки краткосрочного кредитования

Цели управления региональной банковской системой формулируются исходя из рассмотрения ее как самостоятельного сектора экономики региона, функционирующего в общей системе экономических взаимосвязей, и определяются ее экономической ролью. В самом общем виде экономическая роль банковского сектора заключается в аккумуляции и инвестировании финансовых ресурсов всех секторов экономики в соответствии с уровнем спроса и предложения на них, в обеспечении движения товарных потоков денежными. В соответствии с ней определяется характер взаимосвязей между банковским сектором и экономикой на региональном уровне. От того, насколько эффективно исполняют указанную роль институты, представляющие банковский сектор на отдельной территории, зависит теснота взаимосвязи банковского сектора и региональной экономики и результативность их взаимодействия.

Взаимодействие между банковским сектором и региональной экономикой выражается через экономические отношения, в которые вступают все сектора экономики (на макроуровне) и отдельные экономические субъекты (на микроуровне) по поводу получения и предоставления кредитных и инвестиционных ресурсов, наличных и безналичных платежных средств, специфических банковских услуг.

С позиций функционирования банковского сектора выделяют три основных канала его влияния на региональную экономику:

- обеспечение экономики региона кредитными и инвестиционными ресурсами;
- мобилизация временно свободных наличных и безналичных средств и использование их на кредитование региональной экономики;
- для формирования устойчивости и ликвидности региональной банковской системы - обеспечение экономических

субъектов необходимым объемом и ассортиментом банковских услуг.

Указанные механизмы влияния банковского сектора на экономику составляют содержание основных целей управления региональным банковским сектором, а также целевых функций территориального учреждения Банка России.

Проведенное исследование показало, что анализ качественных и количественных показателей, характеризующих эффективность взаимосвязи банковского сектора и экономики региона, должен быть основан на следующих основных положениях осуществления экономического анализа:

- системном подходе к анализу показателей и факторов, характеризующих основные каналы влияния банковского сектора на региональную экономику – инвестиционной деятельности банков в виде прямого и косвенного кредитования экономики, обеспечения устойчивости денежного обращения и расчетной системы на территории региона, обеспечения устойчивости и ликвидности кредитных организаций в рамках институциональной организации региональной банковской системы;

- осуществлении анализа и прогнозирования на комплексной основе, с оценкой как долговременных, устойчивых тенденций развития банковского

сектора и экономики региона, так и текущих изменений экономической и банковской конъюнктуры.

Эффективность региональной экономики в значительной мере определяется величиной ее инвестиционного потенциала, эффективностью его формирования и использования.

Одной из важнейших составных частей инвестиционного потенциала региона являются его финансовые ресурсы, которые, с одной стороны, ограничены, с другой – недостаточно оптимально задействованы в воспроизводственном процессе.

Чтобы привлечь имеющиеся и пока бездействующие денежные средства (в том числе и средства банковского сектора региона) в реальную экономику, надо разработать соответствующие механизмы.

С развитием рыночных отношений в формировании экономической стратегии региона все более активное участие должна принимать и банковская система. В связи с этим, совершенствование механизма управления основными каналами взаимодействия банковского сектора и региональной экономики в соответствии с общими целями регионального экономического развития становится одной из важнейших функций и территориальных учреждений Банка России.

По нашему мнению, мож-

но выделить три основные цели управления банковским сектором, обусловленные его экономической ролью: кредитование экономики, обеспечение устойчивости и ликвидности региональной банковской системы как важнейшего элемента рыночной инфраструктуры, обеспечение экономики платежными средствами в наличной и безналичной форме.

В настоящее время региональные банки являются важнейшими кредиторами малого и среднего предпринимательства и физических лиц.

Региональные банки имеют очевидные преимущества, на которые они должны опираться в своем развитии – это оперативность, индивидуальность, гибкость.

Роль региональных банков в банковской системе России определяется тем, что:

- банковский сектор, как и любой другой сектор экономики, не может гармонично развиваться без субъектов, не относящихся к категории крупных;

- крупные банки и их структурные подразделения ориентируются на крупных клиентов, недостаточно уделяя внимание проблемам более мелких клиентов;

- понимание особенностей

экономического развития конкретного региона всегда лучше именно у региональных банков, так как они тесно сотрудничают с местными органами власти.

В регионах есть четкое деление на местные и московские банки. Московские игроки предлагают дешевые деньги, большие кредиты, больше продвинутых банковских услуг, но не могут принимать решение быстро и на месте, почти всегда передают функцию принятия решения наверх. Это делает процесс его принятия обезличенным и долгим. Для крупного предприятия это терпимая ситуация. Для среднего и малого бизнеса, стартапа необходимо более оперативное принятие решения.

Региональные власти гораздо охотнее работают с местными банками. Федеральному банку в этом плане сложно работать в небольшом городе, если это не областной центр.

Несмотря на всю объективную необходимость деятельности региональных банков, имеющаяся сегодня банковская инфраструктура в России не обеспечивает в необходимых масштабах развитие банковских услуг в регионах страны.

Табл. 2 Особенности деятельности региональных банков в России

Роль в бизнесе	Ниже, чем в ЕС, США по большинству параметров Высокая концентрация банковского бизнеса в Москве
----------------	--

	Доля 5 крупнейших банков более 50%
Взаимное сотрудничество	Низкий уровень взаимного доверия Невысокая степень институционализации
Фондирование	Существенный разрыв по условиям фондирования по сравнению с крупными банками
Фрагментация	Большое количество мелких кредитных институтов со сравнительно низкой капитализацией
Уровень концентрации	Российский банковский рынок пока не достиг насыщения банковскими услугами на уровне США, Японии, ведущих стран ЕС
Технологическое развитие	Уровень проникновения новых информационных технологий остается все еще на умеренном уровне
Защитные меры	Действуют защитные меры национального рынка со стороны регулятора

Анализ деятельности региональных банков показал, что они сохраняют нишу для развития и обеспечивают сравнительно высокую доходность, однако ситуация может значительно ухудшиться, процесс консолидации и сокращение числа банков неизбежен, но возможно формирование группы долгосрочно устойчивых региональных банков.

Развитие региональной банковской системы на современном этапе развития наталкивается на очень серьезные проблемы:

- неразвитость реального сектора экономики, который является первичным и определяющим развитие обслуживающих структур – банков;

- недостаточный уровень капитала у региональных банков.

- отсутствие единой, кардинально не меняющей своих положений в течение длительного времени, денежно-кредитной и

финансово-кредитной политики.

- новые нормативы ЦБ РФ по капиталу банков.

Региональные банки непосредственным образом влияют на состояние региональной экономики, предоставляя больше кредитов физическим лицам, малым и средним предприятиям; их влияние гораздо существеннее, чем влияние столичных банков. При этом содействие региональным банкам напрямую повышает потенциал региональной экономики, – местный бизнес получает больше финансовых средств.

Проведенный авторами анализ региональных российских банков по методике SWOT позволяет сделать вывод, что значительное ослабление региональных банков может привести к негативным долгосрочным последствиям в масштабах всей экономики.

Табл. 3. Анализ региональных российских банков по методике SWOT

<p><i>Сильные стороны (Strengths)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Близость к региональной клиентуре • Долгосрочный характер отношений • Глубокое знание местного рынка и клиентов • В периоды кризиса (1998, 2004, 2008 гг.) не подводили своих клиентов • Во время кризиса 1998 года расположенные в Москве банки «выкачивали» ликвидность из регионов, создавая тем самым предвзятое отношение ко всем московским банкам • Высокими темпами растёт экономика регионов и страны в целом • Высокая прибыль обеспечивается за счет высоких процентных ставок в регионах. 	<p><i>Слабые стороны (Weaknesses)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ограничены возможности для ведения бизнеса в регионах • Ограничения фондирования по объемам, срокам и стоимости • Меньше источников капитала в отличие от Москвы • Доминирующую роль по отношению к региональным отделениям имеют головные отделения клиентов, расположенные в Москве • Высокий риск ликвидности за счет дефицитных долгосрочных ресурсов • Не отвечающее требованиям корпоративное управление и непрозрачная структура собственности • Недостаточность навыков, инструментария и методик • Ограниченные ресурсы для внедрения новых ИТ • Ограниченный набор продуктовой линейки
<p><i>Возможности (Opportunities)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Способность быстро заключать сделки • Оперативный процесс принятия решений • Для крупных международных и национальных банков целые сегменты предпринимателей и физических лиц не являются перспективной клиентской базой. Исчезновение РБ может привести к стабильному ухудшению их доступа к финансовым услугам • В условиях кризиса крупные диверсифицированные банки могут в краткий срок выходить с рынков отдельных географических регионов и отраслей экономики, усугубляя их положение 	<p><i>Угрозы (Threats)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Московские банки, содержащие сеть региональных филиалов • Банковский риск системных последствий в случае банкротства • Риск региональной концентрации • Меньшее внимание государства и СМИ в кризисных ситуациях • чаще оказываются неустойчивыми, чем крупнейшие банки, но последствия банкротств последних несут неизмеримо больший риск для всей финансовой системы (пример: США и Lehman Brothers)

Региональные власти, совместно со Всемирным банком и другими международными финансовыми организациями, располагают достаточным арсеналом средств, которые могли бы значительно повысить потенциал роста региональных банков.

В 1990 году руководители многих коммерческих банков, созданных на базе территориальных контор и отделений Промстройбанка СССР и 13 его областных управлений подписали договор об учреждении Российской ассоциации акционерно-коммерческих промышленно-строительных банков «Россия». Это было первое банковским объединение. В 1999 году она была переименована в Ассоциацию региональных банков России (Ассоциацию «Россия»).

Ассоциация «Россия» в настоящее время насчитывает более 450 членов. Среди них крупные системообразующие кредитные учреждения всероссийского масштаба, банки с участием иностранного капитала, а также малые и средние региональные банки, обеспечивающие доступность финансовых услуг по всей территории России, небанковские организации, оказывающие услуги финансовым и банковским организациям,

общественные организации, средства массовой информации.

Ассоциация «Россия» является первым банковским объединением федерального уровня, которая за прошедшее время соединило ряды российских банкиров, выстроила взаимоотношения между банковским бизнесом и властью, и в настоящий период эффективно проводит политику защиты интересов банков, решает на федеральном уровне региональные проблемы, активно содействует в формировании законодательной и нормативной базы деятельности кредитных организаций России.

Привлечение в регионы капитала, создание партнерских возможностей для крупных и региональных банков, защита и развитие региональных банковских рынков, кредитных организаций – вот основные направления ее работы.

Несмотря на последствия финансового и банковского кризиса, именно региональные банки, рассчитывая только на собственные силы, предпринимают реальные шаги для повышения привлекательности рублевых сбережений населения и направления этих средств на оздоровление экономики региона, на поддержку местного производства.

Предотвращение повторения кризисных явлений в отечественной банковской системе в будущем предполагает разра-

ботку стратегий, отвечающих стабильным целям развития региональных банков.

Литература

1. Чугунов А.В., Семкина Н.Н. Банковский сектор региона: анализ факторов развития // Деньги и кредит.-2009.-№2.-С.45-48.
2. Шахпазова Р.Д. Управление банковской системой: региональный аспект.-С.-Пб: Политехника.-2005.-148с.
3. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. / А.Д. Шеремет, Г.Н. Щербакова - М.: Финансы и статистика, 2000 - 256 с.
4. Щегорцов В.А., Таран В.А. Деньги, кредит, банки. Учебник для вузов. - М.: Юнити-Дана.- 2005.- 416с.

Теоретические аспекты системы инновационного предпринимательства

К.В.Копылова, аспирант,

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Опыт ведущих стран доказывает огромную необходимость в национальной экономике эффективного и высокоразвитого предпринимательского сектора. Развитие России также невозможно без соответствующего роста предпринимательского сектора экономики, так как именно данный сектор является элементом, стимулирующим и обуславливающим социально-экономическое развитие. Рыночные отношения отечественной экономики определяют необходимость организационных и экономических инноваций во всех сферах хозяйственной деятельности. Важнейшим направлением экономических реформ, обуславливающих развитие конкурентной рыночной среды, является развитие инновационной предпринимательской деятельности, создание новых рабочих мест, создание широкого круга собственников, наполнение потребительского рынка товарами и услугами.

Система, инновации, эффективность, предпринимательство.

Theoretical aspects of the innovative entrepreneurship

K.V. Kopylova, post-graduate student,

State educational institution
of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

Experience of leading countries shows a great need in the national economy and a highly efficient business sector. Development of Russia is also not possible without a corresponding increase in the business sector of the economy, since it is part of the sector, stimulating and determines the social and economic development. Market relations of the domestic economy determine the need for institutional and economic innovation in all spheres of economic activity. The most important direction of economic reforms that lead to the development of a competitive market environment is the development of innovative entrepreneurship, job creation, the creation of a wide range of owners, the filling of the consumer market of goods and services.

Опыт ведущих стран доказывает огромную необходимость в национальной экономике эффективного и высокоразвитого предпринимательского сектора. Развитие России также невозможно без соответствующего роста предпринимательского сектора экономики, так как именно данный сектор является элементом, стимулирующим и обуславливающим социально-экономическое развитие. Рыночные отношения отечественной экономики определяют необходимость организационных и экономических инноваций во всех сферах хозяйственной деятельности. Важнейшим направлением экономических реформ, обуславливающих развитие конкурентной рыночной среды является развитие инновационной предпринимательской деятельности, создание новых рабочих мест, создание широкого круга собственников, наполнение потребительского рынка товарами и услугами.

Предпринимательство характеризуется обязательным присутствием инновационного фактора при производстве нового товара, смене профиля деятельности или основания нового предприятия. При исследовании новых систем управления производством, управлении качеством, внедрение новых

технологий или новых методов организации производства также следует подразумевать инновационный аспект.

В экономических отношениях предпринимательство занимает свое особое место, внедряя в них прежде всего инновационные и нестандартные решения и подходы. Кроме того, это способствует созданию и укреплению среднего класса, как неотъемлемая часть политики региона. Существуют особые направления и связи при взаимодействии инновационного предпринимательства и органов власти. Бесспорно, воздействие инновационной предпринимательской деятельности на формирование ценностных ориентаций и ряда положительных черт.

Инновационное предпринимательство, выполняющее не только экономические функции, также тесно связано со всеми другими областями жизнедеятельности общества. Знание тенденций и состояния развития предпринимательства, выявление его взаимосвязей с другими структурными элементами общества, позволяет более конкретно и отчетливо видеть проблемы и основные пути становления гражданского общества в России.

Инновация – это развивающийся комплексный процесс

создания, развития, использования и распространения новшества, также совокупность научно-технических, организационно-технологических изменений, способствующих повышению и развитию эффективности работы предпринимательских фирм.

Инновации являются объектом рассмотрения многих наук: философы делают акцент на новые знания; психологи

рассматривают возникающие конфликты, синергетические эффекты которых достигают команды инноваторов; технические науки фиксируют внимание на уровне новизны по оригинальности технологий и продукции; экономическая наука, прежде всего, обращает свое внимание на широкомасштабное рентабельное внедрение новшества (рис.1).



Рис.1. Классификация инноваций как объект науки

В соответствии с законодательством Российской Федерации инновационное предпринимательство – это процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений, также процесс хозяйствования с постоянным поиском новых возможностей во всех направлениях ведения бизнеса, умение извлекать и использовать ресурсы из самых разнообразных источников [1]. Инновационное предпринимательство, как технико-экономический процесс, приводит к созданию улучшен-

ных по своим свойствам и характеристикам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического внедрения и использования нововведений.

Задача новатора состоит в том, чтобы модернизировать и реформировать технологии производства путем внедрения изобретений, использования новых видов сырья и новых технических возможностей – вплоть до реорганизации и создания новой отрасли экономики.

Начало в исследованиях по инновациям положили рабо-

ты Н.Д. Кондратьева, являющегося, по мнению известного американского экономиста П. Друкера, экономистом номер один двадцатого века. Большие циклы или, как их еще называют, длинные волны, рассмотренные Н.Д. Кондратьевым, определили последующее изучение причин этих циклов и их продолжительность. Основными и наиболее важными причинами были признаны инновации. Идеи, выдвинутые Н.Д.Кондратьевым, оказали сильное влияние на австрийского ученого-экономиста Й. Шумпетера, который и явился родоначальником теории инноваций. По его мнению, нововведение – это изменение в технологии и управлении, поиск новых комбинаций использования ресурсов. Й. Шумпетер выделял ведущую роль предпринимателя в инновационном процессе, как связующего звена между нововведением и изобретением, также он осуществил периодизацию длинных волн и показал роль кредитов в инновационной предпринимательской деятельности [2].

Немецкий ученый Г. Менш предложил классификацию инноваций, выделив три группы: базисные, улучшающие

и псевдоинновации (рис.2). Он разделил базисные инновации на нетехнологические (изменения в культуре, управлении, общественных услугах) и технологические (образующие новые отрасли и новые рынки). Г. Менш утверждал, что когда базисные нововведения вырабатывают свой потенциал, возникает положение «технологического пата», определяющего застой в экономическом развитии». Базисные инновации, реализующие крупнейшие изобретения становятся основой революционных переворотов в технике, формируют развитие новых направлений и способствуют созданию новых отраслей. Улучшающие инновации предусматривают реализацию изобретений среднего уровня и служат базой для создания новых моделей и модификацией данного поколения техники, заменяют устаревшие модели на более эффективные и расширяют сферу применения этого поколения, а также существенно видоизменяют используемые технологии. Под псевдоинновациями понимают те направления, которые идут на улучшение технологий и моделей машин, представляющих вчерашний день техники.

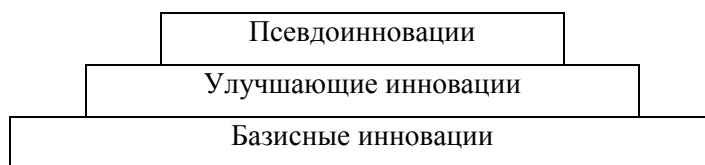


Рис.2. Классификация инноваций по Г.Меншу

Введение в обиход этого определения имеет большое научное, а учитывая современную экономическую ситуацию в России, и важное практическое значение. По мнению Г.Менша, промышленное развитие – это процесс движения от одного технологического патта к другому посредством перехода от базисных инноваций к улучшающим и далее к псевдоинновациям. При этом технологический патт приходится на фазу рецессии длинной волны. В стадии депрессии экономика оказывается структурно готовой для перехода к новым базисным инновациям.

Итак, в отличие от классического, репродуктивного предпринимательства инновационное основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия (новой продукции, технологии, рынков, материалов, форм управления) или на создании нового, инновационно-ориентированного предприятия. Понятие инновационного предпринимательства не отражает какой-либо определенной организационно-правовой формы инновационной деятельности, регламентированной действующим в стране Гражданским кодексом РФ.

На основе проведенных исследований следует отметить,

что инновационные предприятия – это организации, разрабатывающие научно-технические решения и осваивающие выпуск новой продукции с применением новых технологий. В настоящий момент они играют весьма значимую роль во всем экономическом развитии. Зарубежный опыт показывает, что именно инновационные предприятия являются самыми динамичными и требуют вложения капитала. Многие крупнейшие мировые корпорации на начальном этапе развития относились к подобным фирмам. Именно инновационное предпринимательство может использовать новые рискованные идеи, оно является инновационно емким, требующим огромного количества разнообразных идей. В данном бизнесе зачастую производитель знаний становится участником инновационного превращения своих идей в товар, и, как результат, достигает кратчайшего инновационного цикла. Таким образом, инновационные предприятия могут стать не только важными источниками нововведений, но и тем необходимым и значимым звеном в процессе воспроизводства новаций, которое обеспечивает доведение идей до «товарного» вида и внедрение их в производство, способствует прогрессивной

структурной перестройке всего народнохозяйственного комплекса. Следует отметить, что инновационное предпринимательство в международной деятельности является стержневой основой любой социально-экономической системы, которая основана на началах частной собственности и конкуренции. Для развития российской инновационной деятельности

необходимо широкое распространение и создание территориальных и региональных научных и производственных систем, с помощью которых станет возможным поддерживать, и формировать инновационную деятельность через научные парки, инновационные технологические центры и инкубаторы.

Литература

1. ФЗ об инновационной деятельности в РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: (<http://www.esp-izdat.ru>).
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.koob.ru/drucker_peter/
3. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 1999.
4. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М.: ЮНИТИ, 1999.

УДК 336 (075)

Эффективность использования финансовых ресурсов

М.Д. Джамалдинова, к.э.н., доцент кафедры экономики,
докторант второго года обучения
кафедры менеджмента и информационных технологий,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Московский государственный университет леса»,
г. Мытищи, Московская область

В статье представлены результаты исследования подходов оценки экономического потенциала и предложены рекомендации к проведению оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия в современных условиях, что выступает основой для формирования современной стратегии организации, адаптированной к условиям постоянной изменчивости внешней среды.

Финансовые ресурсы, эффективность, управление финансами, оборотные средства, капитал, стратегия развития организации.

Effectiveness of financial resources

M.D. Dzhamaldinova, candidate of economic sciences,
docent in the department economics,
State Institution of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region
Federal State budget Institution of higher professional education Mytischki, Moscow
Region

The article presents results of research of approaches of an estimation of economic potential of the enterprise and provide recommendations for the evaluation, the use of financial resources of the enterprise under modern conditions, that is the basis for the formation of the modern organization's strategy, adapted to the conditions of constant volatility of the environment.

Financial resources, efficiency, financial management, working capital, capital de-

velopment strategy for the organization.

Исследование и оценка экономического потенциала любого субъекта хозяйствования направлена на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами с момента их вложения в бизнес до управления конечными результатами деятельности. Первостепенный характер финансовых аспектов деятельности предприятия, увеличение роли финансов являются характерной чертой и одной из основных тенденций в мировой практике. Анализ эффективности деятельности отдельного предприятия включает в себя определение эффективности использования каждого из финансовых ресурсов исследуемого предприятия. В современных условиях посткризисного периода в России данные вопросы эффективного управления финансами являются приоритетным направлением в финансовой стратегии предприятия. Формирование современной российской рыночной экономики обуславливает развитие анализа, прежде всего, в контексте предприятий, т.е. на уровне отдельных предприятий и их внутренних подразделений, и связан с текущей финансово-

хозяйственной деятельностью предприятий, их коллективов, менеджеров.

Профессиональное управление финансами осуществляется на основе результатов детального комплексного анализа, формирующего наиболее точную картину уровня неопределенности ситуации с помощью количественных методов исследования. Методика оценки использования финансовых ресурсов предприятия включает три блока, что приведено ниже на рисунке 1, и предполагает реализацию следующих задач в процессе проведения анализа:

1) Изучение состава, структуры и динамики источников формирования капитала предприятия;

2) Выявление факторов изменения величины источников формирования капитала предприятия;

3) Определение стоимости отдельных источников привлечения капитала, определение средневзвешенной цены капитала и факторов её изменения;

4) Исследование соотношения собственного и заемного капитала, оценка уровня финансового риска.

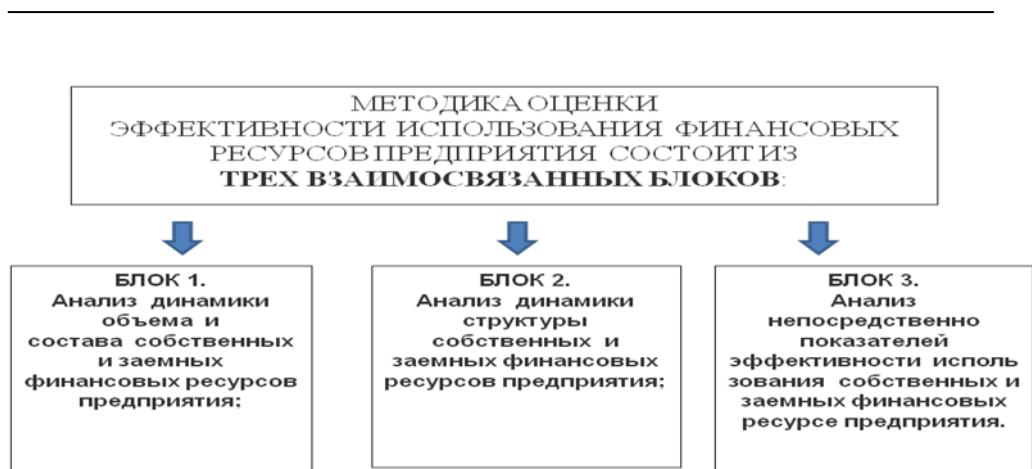


Рис. 1. Схема методики оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия

В связи с тем, что капитал предприятия формируется на основе разных источников: собственных (внутренних) и заемных (внешних, привлеченных), в процессе анализа необходимо оценить экономический потенциал каждого из них, а затем произвести сравнительный анализ. Экономический потенциал предприятия формируется, прежде всего, из собственного капитала, включающего уставный капитал, накопительный капитал (резервный и добав-

ленный капитал, фонд накопления и потребления, нераспределенная прибыль) и прочие поступления. Зарубежная и отечественная аналитическая практика предполагают расчет и изучение показателей обеспеченности собственным капиталом. При проведении оценки эффективности использования собственного капитала предприятия необходимо использовать одним из основных показателей – рентабельность.

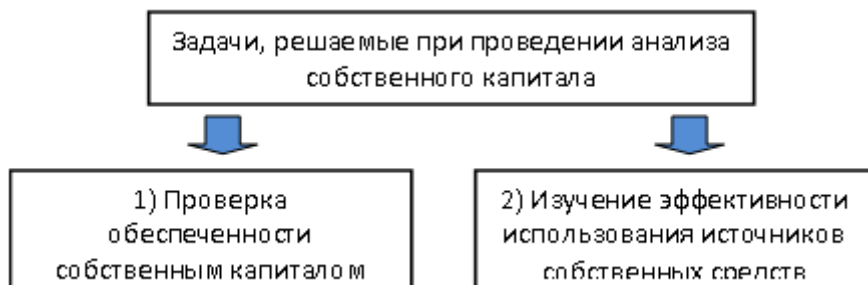


Рис.2. Задачи, решаемые при проведении анализа собственного капитала

Показатель рентабельности собственного капитала яв-

ляется обобщающим показателем оценки эффективности дея-

тельности предприятия, чья деятельность ориентирована прежде всего на наращивание собственного капитала и на увеличение его доходности.

Исследования показали, что одним из наиболее эффективных способов оценки является применение жестко детерминированных факторных моделей. В частности, проведение анализа с помощью модифицированной факторной модели Дюпона, согласно которой на рентабельность собственного капитала влияют следующие три фактора:

1. Структура источников средств, вложенных в данное предприятие,
2. Рентабельность продаж,
3. Ресурсоотдача.

Модель Дюпона предполагает жестко детерминированную зависимость данных трех факторов, представленную в виде следующей формулы:

$$ROE = \frac{P_n}{S} * \frac{S}{P_n} * \frac{A}{E} \quad (1)$$

где P_n – чистая прибыль;

S – выручка от продажи продукции (работ, услуг);

E – собственный капитал;

A – стоимость оценки совокупных активов предприятия. Следует понимать, что результаты анализа должны дать обобщающую оценку эффективности использования имеющихся ресурсов и выявлению неиспользованных резервов, что позволяет сделать *матричный метод*. Матрица оценки интегрального результата финансового состояния предприятия, позволяет выявить основные резервы возможного повышения эффективности деятельности предприятия посредством роста коэффициента рентабельности использования его активов за счет оптимизации отдельных экономических и финансовых показателей в перспективе (см. рис. 3).

<p>Низкое значение коэффициента рентабельности активов (при низком значении $R_{пто}$ и низком значении $K_{оа}$)</p>	<p>Среднее значение коэффициента рентабельности активов (при низком значении $R_{пто}$ и высоком значении $K_{оа}$)</p>
<p>Среднее значение коэффициента рентабельности активов (при высоком значении $R_{пто}$ и низком значении $K_{оа}$)</p>	<p>Высокое значение коэффициента рентабельности активов (при высоком значении $R_{пто}$ и высоком значении $K_{оа}$)</p>

Рис. 3. Матрица оценки интегрального результата финансового состояния предприятия

В матрице на рисунке 3 приведены следующие обозначения:

$R_{пто}$ – коэффициент рентабельности товарооборота;

$K_{оа}$ – оборачиваемость

общей суммы активов.

В процессе анализа можно выяснить снижение или увеличение рентабельности собственного капитала и за счет каких факторов это произошло.

В условиях рыночных отношений большая часть российских предприятий испытывает недостаток в собственном капитале, в связи с чем возникает потребность в привлечении заемных (внешних) источников финансирования.

К заемному капиталу предприятия относят кредиты банков и кредитных учреждений, займы, кредиторская задолженность, лизинг и коммерческие бумаги. Определение необходимой для деятельности предприятия величины краткосрочных и долгосрочных заемных средств основывается на расчете показателей потребности. Цель привлечения заемных средств:

- на *долгосрочной основе* обусловлена необходимостью формирования недостающего объема инвестиций в различные объекты, а также расширения объема собственных основных средств;

- на *краткосрочной основе* связана с организацией закупки товарно-материальных ценностей, пополнения оборотных средств и прочих целей их использования.

Изучая объем привлеченного капитала, следует обратить внимание на то, что *оптималь-*

ные размеры привлеченного капитала способны повысить рентабельность экономического потенциала, а *чрезмерные* – способны нарушить финансовую структуру хозяйственных ресурсов предприятия, а также снизить эффективность его функционирования.

Для исследования влияние заемного капитала на прибыль собственника следует использовать понятие «финансового левириджа» (рычага) и рассчитать один из основных его показателей – коэффициент финансового риска:

$$K_{\text{фин.риск}} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}} \dots (2)$$

Высокий коэффициент финансового риска (больше 1,0) указывает на неблагоприятную ситуацию, при которой предприятие не способно своими средствами рассчитаться по своим обязательствам кредиторам. В современных рыночных условиях хозяйствования большинство российских предприятий испытывают недостаток в чистой прибыли при организации своей хозяйственной деятельности, поэтому они стремятся максимально увеличивать основные и оборотные средства за счет заемного капитала и прежде всего кредитов. Для оценки эффективности заемного капитала следует использовать такой показатель, как эф-

факт финансового рычага (ЭФР):

$$\text{ЭФР} = [\text{ROA} (1 - K_n) - \text{СП}] \times \text{ЗК/СК}, \quad (3)$$

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов;

K_n – коэффициент налогообложения;

СП – ставка ссудного процента;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия; данный эффект возникает, когда экономическая рентабельность капитала превышает величину ссудного процента. Эффект финансового рычага состоит из двух компонентов:

1. Разность между рентабельностью совокупного капитала после уплаты налога и ставкой процента за кредиты:

$$[\text{ROA} (1 - K_n) - \text{СП}], \quad (4)$$

2. Плечо финансового рычага:

$$\text{ЗК} / \text{СК}, \quad (5)$$

Положительный ЭФР возникает, если $\text{ROA} (1 - K_n) - \text{СП} > 0$.

Если $\text{ROA} (1 - K_n) - \text{СП} < 0$, создается *отрицательный ЭФР*, в результате чего происходит «проедание» собственного капитала, снижается финансовая

устойчивость и приближает предприятие к банкротству. Эффект финансового рычага в управлении капиталом предприятия используется следующим образом:

1) Если предприятие использует только собственные средства, то их рентабельность оценивается как доля в экономической рентабельности активов с учетом налогообложения прибыли по следующей формуле:

$$P_{CC} = (1 - H) * P_a, \quad (6)$$

где P_{CC} – рентабельность собственных средств предприятия, отражающая соотношение прибыли к сумме собственных средств;

H – ставка налога на прибыль предприятия в долях единицы (на 2011 год равна 20%);

P_a – рентабельность активов предприятия.

2) Если предприятие использует помимо собственных средств и кредиты банка, то это увеличивает или снижает рентабельность собственных средств в зависимости от эффекта финансового рычага. В этом случае рентабельность собственных средств рассчитывается по формуле:

$$P_{CC} = (1 - H) * P_a + \text{ЭФР} \quad (7)$$

Зная расчетную величину собственного капитала на планируемый период, коэффициент финансового левериджа, обеспечивающего его максимальный эффект, следует определить предельный объем заем-

ных средств (кредита) по следующей формуле:

$$ЗК_{пл} = П_{фр} + СК_{пл}, \quad (8)$$

где $ЗК_{пл}$ – сумма заемных средств на планируемый период;

$П_{фр}$ – сумма собственных средств на планируемый период;

$СК_{пл}$ – «плечо» финансового левириджа (рычага), в %.

Следует обратить внимание на то, что условия высокой неопределенности, характеризующиеся ростом инфляции, влияют на расчет эффекта финансового рычага. Отмечается увеличение ЭФР и ROE, если долги и проценты не индексируются в условиях инфляции, так как обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами. В

этом случае эффект финансового рычага необходимо рассчитывать по формуле:

$$\begin{aligned} \text{ЭФР} = & \left[\text{ROA} - \frac{СП}{1+И} \right] \times \\ & \times (1 - K_{н}) \times \frac{ЗК}{СК} + \\ & + \frac{И \times ЗК}{(1+И)СК} \times 100\% \end{aligned}$$

где $И$ – темп инфляции (приводится в виде десятичной дроби).

Соотношение собственных и заемных средств предприятия зависит от различных факторов, представляющих собой комплексное влияние внешних и внутренних условий деятельности, а также выбранной им финансовой стратегии, что приведено на рисунке 4.

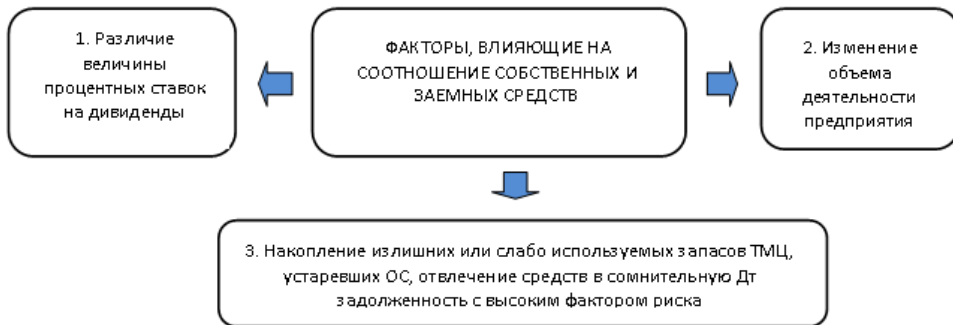


Рис. 4. Факторы, влияющие на соотношение собственных и заемных средств предприятия

К числу важнейших факторов, влияющих на соотношение собственных и заемных средств, следует отнести:

1) Различие величины про-

центных ставок на дивиденды. Если процентные ставки за пользование кредитами и займами будут ниже ставок на дивиденды, то следует повышать

долю заемных средств; соответственно увеличивать долю собственных средств можно в случае, если проценты на дивиденды будут ниже процентных ставок за пользование кредитами и займами;

2) Изменение объема деятельности предприятия, которое вызывает необходимость сокращения или увеличения потребности в привлечении заемных средств;

3) Накопление излишних или слабо используемых запасов товарно-материальных ценностей, устаревшего оборудования, отвлечение средств в дебиторскую задолженность сомнительного характера с высоким фактором риска.

При проведении оценки эффективности основных средств следует понимать, что основные фонды и оборотные средства занимают основной удельный вес в общей сумме капитала предприятия. Причем на конечные результаты деятельности предприятия оказывают существенное влияние количество основных средств, их стоимость, технический уровень и эффективность их использования.

Важное значение в системе показателей оценки движения основных фондов имеет и характеристика интенсивности их обновления, поэтому рассчитывают *коэффициент обновления основных фондов за определенный период*. Процесс обнов-

ления основных фондов предполагает изучение и характер их выбытия на основе расчета *коэффициента выбытия основных фондов за определенный период*. Процессы обновления и выбытия основных фондов должны быть взаимно оценены, поэтому изучают *коэффициент прироста основных фондов*. Обобщающими показателями технического состояния основных фондов предприятия являются *коэффициенты износа и годности*. Величину коэффициента износа наиболее эффективно исчислять по различным видам и группам основных фондов за определенный период. Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств необходимо использовать *показатели рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости, фондооснащенности и удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции*.

Оборотные средства относятся к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного цикла. В оборотные средства направляется большая часть финансовых ресурсов организаций потребительской кооперации. Наличие и состояние оборотных средств определяет их финансовое благополучие. Величину оборотных средств

оценивают по числу их оборотов за определенный период и измеряют по количеству дней, когда их запасы позволят обеспечить функционирование предприятия.

В рамках проведения оценки эффективности оборотных средств следует знать, что одним из основных показателей эффективности их использования является их *оборачиваемость*, которую определяют в днях оборота делением средних остатков оборотных средств на среднедневной товарооборот или умножением средних остатков оборотных средств на число дней анализируемого периода и делением на товарооборот за этот период.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия позволяет ему существенно снизить потребность в них, так как между скоростью оборота и размером этих средств существует обратная пропорциональная зависимость. Величина оборотных средств, которая будет высвобождена в процессе ускорения их оборота, рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{oc} = O_{\phi} - O_o * P_o, \quad (10)$$

где \mathcal{E}_{oc} – достигаемая сумма экономии оборотных средств;

O_{ϕ} – фактическая оборачиваемость за отчетный период, в днях;

O_o – оборачиваемость в предшествующем периоде, в днях;

P_o – однодневный объем продажи за рассматриваемый период.

Эффективное управление оборотными активами заключается в определении и удержании на счетах предприятия минимально необходимой, на текущую оперативную деятельность, суммы денежных средств, являющейся своего рода, страховым запасом, предназначенным для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков.

Определение уровня безопасного минимума денежных средств на предприятии обусловлено тем, что денежные средства, находясь в кассе или на счетах в банке, не приносят дохода, а краткосрочные финансовые вложения, являющиеся их эквивалентами, имеют невысокую доходность. Проводя исследование потоков денежной наличности, следует учесть, что изменение остатков денежной наличности на счетах в банке в большую или меньшую сторону является индикатором несбалансированности денежных потоков, т.е. притока и оттока денег.

Превышение оттоков денежных средств над притоками приводит к нехватке денежных средств и, как следствие, увеличению потребности в кредите, и наоборот, превышение притоков над оттоками – увеличивает остаток свободной денежной наличности. Следует

обратить внимание, что выявленный в результате анализа, как дефицит, так и избыток денежных ресурсов отрицательно характеризует финансовое состояние исследуемого предприятия. Избыточный денежный поток характеризуется:

— потерей реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции;

— потерей части потенциального дохода от недоиспользования денежных средств в операционной или инвестиционной деятельности предприятия;

— замедлением оборачиваемости капитала в результате простоя денежных средств.

При дефиците денежных ресурсов увеличивается просроченная задолженность предприятия по кредитам банкам или кредитным учреждениям, контрагентам, персоналу по оплате труда, в результате чего также увеличивается продолжительность финансового цикла и снижается рентабельность капитала предприятия. Уменьшить дефицит денежного потока возможно за счет решений, направленных на ускорение поступления денежных средств и замедления их выплат.

Для ускорения поступления денежных средств необходимо осуществить мероприя-

тия по ускорению погашения просроченной дебиторской задолженности (учета векселей, факторинга и т.д.), увеличение ценовых скидок при продажах за наличный расчет, продажу или сдачу в аренду неиспользуемой части основных средств, переход на полную или частичную предоплату продукции покупателями, сокращение сроков предоставления им кредита, привлечение кредитов банка, а также дополнительную эмиссию акций с целью увеличения собственного капитала и прочие.

Замедления выплаты денежных средств возможно достичь за счет снижения инвестиционной активности предприятия, приобретения долгосрочных активов на по лизингу, перевода краткосрочных кредитов в долгосрочные, увеличения сроков предоставления предприятию кредита по договоренности с поставщиками и др.

Поддержанию оптимального остатка денежных средств на предприятии способствует сбалансированность их поступления и выплат. Оценка сбалансированности денежных потоков предприятия определяется с помощью показателя «уровень достаточности поступления денежных средств» (К_д), который рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{\text{Поступило денежных средств за исследуемый период}}{\text{Израсходовано денежных средств за исследуемый период}}, \quad (11)$$

Определение оптимальной величины денежной наличности организации является одним из наиболее актуальных вопросов любого предприятия. Высшим пилотажем в управлении финансовыми ресурсами является вариант, при котором на определенную дату предприятие располагает таким объемом денежных средств, который требуется для осуществления необходимых выплат в определенный период. Поэтому оптимальное значение данного показателя, соответствующее уровню достаточности поступления денежных средств, равно 100%:

— отклонение от данного уровня в большую сторону отражает излишек в поступлении денежных средств над их вы-

— Период нахождения капитала в денежной наличности

$$P_{дс} = \frac{\text{Средний остаток свободной денежной наличности} \times \text{Дни периода}}{\text{Объем денежного оборота}}, \quad (12)$$

— Количество оборотов среднего остатка денежных средств

$$K_{O_{дс}} = \frac{\text{Объем денежного оборота}}{\text{Средний остаток свободной денежной наличности}}, \quad (13)$$

Для оценки эффективности использования денежных средств денежные потоки предприятия и их результат необходимо сопоставить с полученным финансовым результатом,

1) Рентабельность остатка денежных средств

$$\mathcal{E}_o = \frac{\text{Финансовый результат деятельности предприятия}}{\text{Средний остаток денежных средств}} * 100; \quad (14)$$

платой, и характеризует возможное их неэффективное использование, что может усугубляться, если данное превышение будет иметь длительный характер;

— отклонение от данного уровня в меньшую сторону отражает недостаток в поступлении денежных средств и неспособность предприятия рассчитаться по своим обязательствам, что также доказывает несбалансированность денежных потоков предприятия.

В процессе анализа денежных средств необходимо изучить динамику остатков денежной наличности на счетах в банке и период нахождения капитала в данном виде активов, что возможно путем расчета следующих показателей:

т.е. определить их рентабельность. В целях управления экономическим потенциалом предприятия следует выделить три группы показателей рентабельности денежных средств:

2) Рентабельность израсходованных денежных средств

$$\mathcal{E}_p = \frac{\text{Финансовый результат деятельности предприятия}}{\text{Израсходовано денежных средств за исследуемый период}} * 100; \quad (15)$$

3) Рентабельность поступивших денежных средств

$$\mathcal{E}_п = \frac{\text{Финансовый результат деятельности предприятия}}{\text{Поступило денежных средств за исследуемый период}} * 100. \quad (16)$$

Предприятия имеют многообразные экономические связи с другими субъектами хозяйствования, непосредственно вступая с ними в расчеты. Соблюдение платежной дисциплины предполагает своевременное выполнение обязательств по платежам за товары и услуги, по расчетам с банком и финансовыми органами, со всеми юридическими и физическими лицами. Нормальной считается дебиторская и кредиторская задолженность, возникающая в связи с установленной системой расчетов, срок погашения которой не наступил.

В условиях современного рыночного механизма хозяйствования существуют определенные принципы взаимоотношений с покупателями и поставщиками, которые можно представить в следующих упрощенных операциях:

- продавай с немедленной последующей или предварительной оплатой;
- покупай в кредит;
- кредитуй покупателя на срок меньший, чем тот, на который получаешь кредит у поставщика;

— обязательно определяй и изучай платежеспособность партнера при осуществлении каждой сделки.

Величина дебиторской задолженности на балансе предприятия на исследуемый период, а тем более её рост, вызывают необходимость в дополнительных источниках средств, и, соответственно, ухудшают финансовое состояние предприятия. Целью анализа является выявление путей, возможностей и резервов оптимизации расчетов, совершенствования их учета, обеспечения сохранности средств, вложенных в расчеты, и на этой основе – предупреждение образования и роста дебиторской задолженности. Особое внимание уделяют изучению дебиторской задолженности с длительными сроками и прежде всего просроченной.

Одним из показателей, используемых для изучения качества и ликвидности дебиторской задолженности, выступает период оборачиваемости дебиторской задолженности ($P_{дз}$), или период инкассации долгов, который определяется временем с момента отгрузки про-

дукции до момента получения за неё наличных денег от поку-

пателей

$$P_{дз} = \frac{\text{Средний остаток дебиторской задолженности} \times \text{Дни отчетного периода}}{\text{Сумма погашенной дебиторской задолженности за отчетный период}}, \quad (17)$$

Следует отметить, что особенно остро *проблема неплатежей* стоит в условиях инфляции, в силу того, что происходит обесценение денег. Поэтому, чтобы определить, на сколько уменьшилась величина собственного капитала (СК) от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо из просроченной дебиторской задолженности ($DZ_{пр}$) вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот период ($I_{ц}$):

$$СК = DZ_{пр} - DZ_{пр} * I_{ц}, \quad (18)$$

В условиях становления и развития рыночной экономики кредиторская задолженность обычно является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния предприятия.

Для оценки кредиторской задолженности определяют её удельный вес в формировании

финансовых ресурсов предприятия, выделив ту часть кредиторской задолженности, которая является одним из основных источников формирования товарных запасов, покрытия оборотных активов. Для оценки кредиторской задолженности необходимо определить и проанализировать среднюю продолжительность её использования, которая представляет собой отношение средних её остатков к среднедневной сумме погашения кредиторской задолженности. С целью повышения эффективности управления кредиторской задолженностью, средние сроки её погашения необходимо исследовать в динамике за ряд лет.

Одним из показателей, используемым для оценки состояния кредиторской задолженности, является средняя продолжительность периода ее погашения:

$$P_{кр.з} = \frac{\text{Средний остаток кредиторской задолженности} \times \text{Дни периода}}{\text{Сумма погашенной задолженности}}, \quad (19)$$

Дебиторскую и кредиторскую задолженности необходимо анализировать комплексно, что позволяет наиболее полно и детализированно представить

результаты оценки для принятия решений по эффективному управлению экономическим потенциалом предприятия.

Вызванный интерес к

подходам оценки эффективности использования финансовых ресурсов связан с увеличением значимости финансовых ресурсов как экономического потенциала предприятия. Изучение каждого вида финансовых ресурсов и разработка мероприятий по повышению эффективности их использования может стать базой для инновационной финансовой стратегии предприятия. В современных условиях с

помощью комплексного исследования и оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия, могут быть решены проблемы по финансированию текущей и стратегической хозяйственной деятельности предприятия, а также осуществлено формирование оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала предприятия.

Литература

1. Радионов А.Р. Финансовый менеджмент. Нормирование и управление оборотными средствами предприятия. – М.: Компания Спутник +, 2010. – 634 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 362 с.
3. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами . /Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. / – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2006. — 639 с.
4. Экономика фирмы: Учебник для ВУЗов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара – М.: ОНИТИ – ДАНА, 2003.– 461 с.

Эффективность использования земельных ресурсов

В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королёв, Московская область

В статье рассматриваются специфические свойства земли как товара, методы определения чистого дохода от использования участка, дифференциального и абсолютного рентного дохода, оценочной продуктивности сельскохозяйственных земель, оценочных затрат и цена производства валовой продукции с 1 га. Эффективность использования застроенных земельных участков определяется по остаточной продуктивности. Для повышения эффективности земель рекомендуется определять возможное наиболее выгодное и доходное использование функциональных возможностей участка.

Свойства земли, неэффективный доход, рентный доход, оценочная продуктивность.

Efficiency of land resources using

V.A. Goremikin, doctor of economic science, professor,
State Institution of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

The article deals with the specific property of a land as a wares, the methods at definition not effective income from using a plot, differential income and absolute rental income, estimating productivity of agricultural estimating expenditures and production cost of gross production from 1 mille. Efficacy of using built-up site is determined by increasing efficacy of using land to determine the most possible profitable using functional means of a plot.

Property of a land, not effective income, rental income, estimating productivity

Среди всех реальных и потенциальных богатств, которыми обладают люди, земле, несомненно, принадлежит центральное место при любой системе общественного устрой-

ства.

Земля, как объект хозяйственных и рыночных отношений, занимает уникальное и ключевое значение во всей системе предпринимательской

деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, поскольку является единственным местом проживания всех народов и поколений людей, основным и естественным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующим в производстве всех товаров и благ, как средство производства, предмет труда и всеобщий базис размещения всех других его элементов.

В рыночной среде земля имеет **многофункциональное** назначение. В качестве природного объекта, существующего независимо от воли людей, земля – это вся планета, колыбель человека, которая выполняет важнейшую **экологическую** функцию. Одновременно земля – это и почва, верхний слой нашей планеты, ее поверхность или пространственный базис, являющийся объектом хозяйствования, и, следовательно, отражает **экономические отношения**. **Социальная роль** земли состоит в том, что она служит местом обитания и условием жизни людей. И, наконец, земля, в форме территории государства или субъекта федерации обуславливает **политическую функцию**.

Земельные ресурсы обладают всеобщей полезностью и в конечном счете удовлетворяют все пять уровней потребностей

людей (рис. 1). Следовательно, чем больше земельный участок может удовлетворить потребности владельца (содействовать благосостоянию, приносить доход, удовлетворение, гордость, осуществить планы и т.п.), тем выше его полезность, а значит, стоимость и эффективность использования. В общем связь между количеством получаемой полезности от объекта и его оценочной стоимостью пока еще не удалось установить в виде математической функции полезности. Более того, считается, что субъективная полезность не имеет и не может иметь какого-либо количественного выражения, так как нет объективных единиц и измерения. Например, земля под жилым домом не приносит человеку дохода, а только создает условия для личного проживания, хотя платить за нее приходится собственнику земли – районной управе или городу. Но в экономическом отношении полезность земельного участка тем выше, чем больше дохода или других коммерческих выгод он приносит пользователю или собственнику. Поэтому при определении эффективности использования земельных ресурсов необходимо учитывать зонирование территории, размер получаемых доходов инвестиции, категорию земель и многочисленные специфические их свойства (табл. 2).

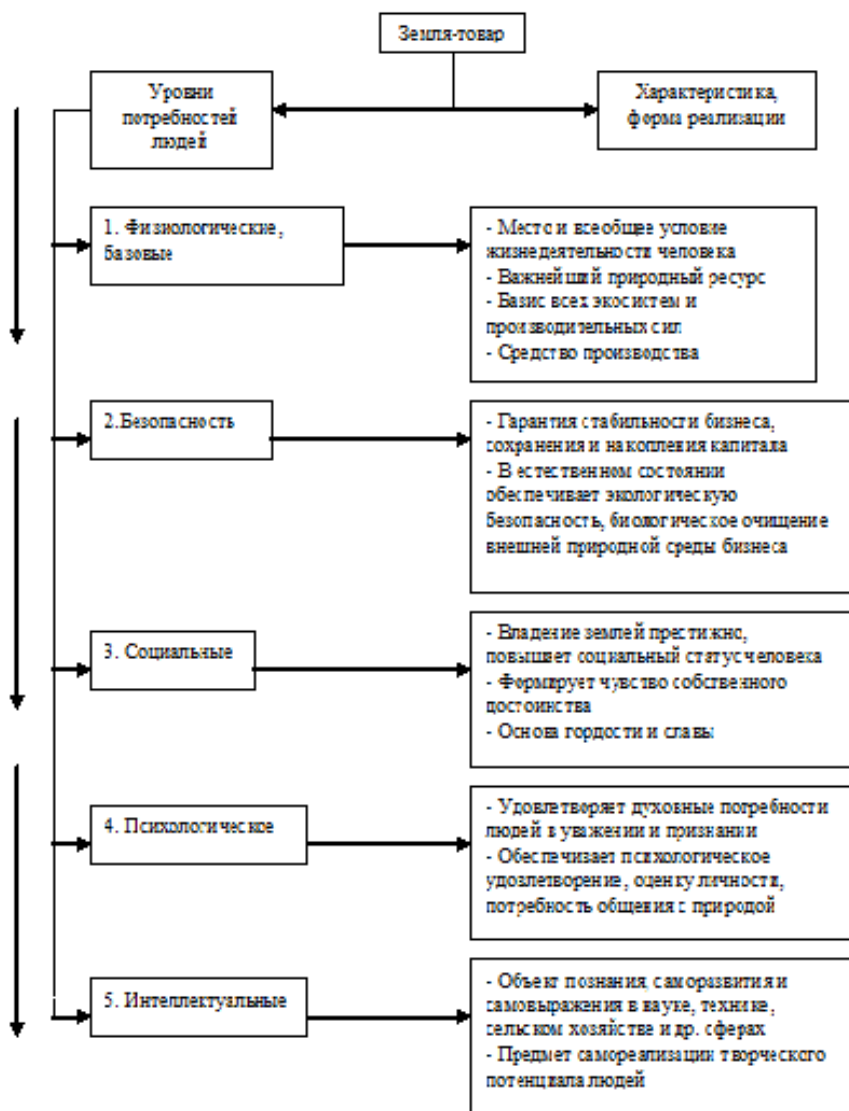


Рис. 1. Общие потребности, удовлетворяемые товаром «земля»

Потребительские свойства земли, приобретающие важное значение для собственника и покупателя, определяются конкретным целевым ее назначением. При использовании земельных участков для предпринимательской цели, строительства и т.п. в первую очередь учитыва-

ются такие характеристики, как местоположение, размер, форма, контуры и топография, подпочвенный слой, инженерно-техническое обустройство, экологическая среда, подъездные пути, способы использования примыкающих территорий и др. Физические свойства зем-

ли, формирующие плодородие ее верхнего слоя, – разнообразие почвы, содержание гумуса, механический и химический состав, тепловой и водный режим, наличие пашни, сенокосов, пастбищ и др. – являются решающими для сельскохозяйственного производства и лесного хозяйства.

Для оценки эффективности использования земель населенных пунктов особое значение имеют:

- доступность различных центров тяготения;
- уровень развития транс-

портной инфраструктуры;

- уровень развития инженерной и производственной инфраструктуры;

- уровень развития социально-бытового обслуживания населения;

- состояние окружающей среды;

- историческая и архитектурно-эстетическая ценность застройки, ландшафтная и рекреационная ценность территории;

- инженерно-геологические условия, природные и техногенные воздействия.

Табл. 1. Специфические свойства земли как товара

Свойства	Характеристика
1. Назначение	Многофункциональное: экологическое, социальное и экономическое. Средство производства, предмет труда, пространственный базис любого бизнеса
2. Форма функционирования при владении и пользовании	Натурально-вещественная и стоимостная
3. Происхождение	Невоспроизводимая, естественная часть природы, базовый ресурс всех благ существует независимо от воли людей
4. Степень подвижности	Абсолютно неподвижна, нельзя физически переместить в более удобное место. Большая зависимость цены от местоположения
5. Длительность хозяйственного кругооборота	Бесконечное использование в общем и частном
6. Состояние потребительской формы в процессе использования	Сохраняется натуральная форма в течение всего периода использования и неиспользования
7. Износ в процессе использования	Не снашивается, не разрушается, не теряет своих полезных свойств, а улучшается при рациональном использовании
8. Изменение стоимости во времени	Потенциально стоимость не снижается, а повышается из-за растущего дефицита ее, инфляции и др.

	факторов
9. Количество	Постоянно, не воспроизводится в природе
10. Качество	Определяется уникальным местоположением и плодородием, восстанавливаемым естественным путем, рельефом и т.д.
11. Взаимозаменяемость	Не может быть заменена никаким другим ресурсом
12. Оборотоспособность на рынке	Отдельные виды земель ограничены или исключены из хозяйственного оборота
13. Возможность сервитута	Право ограниченного пользования чужим земельным участком
14. Формирование потребительской стоимости	Осуществляется естественными силами в течение тысячелетий, приложением труда и капитала
15. Особый способ распоряжения земель	Землеустроительные действия

В зависимости от целевого назначения земельный участок может принести его владельцу определенную пользу или следующие виды доходов:

- арендную плату за землю;
- часть дохода от единого объекта недвижимости, приходящаяся на земельный участок;
- расчетный доход от сельскохозяйственных и лесных земель;
- доход от прироста стоимости земельного участка при его возможной перепродаже или залоге;
- удовлетворить одну, несколько или все пять видов потребностей людей.

Потоки доходов в период владения и выручка от возможной последующей перепродажи земельного участка (реверсия) за вычетом затрат капитализируются (конвертируются) в текущую стоимость методом прямой капитализации. И если стоимость земельного участка

(C_3) умножить на коэффициент капитализации (K), то получим величину чистого дохода (D):

$$D = C_3 \cdot K \quad (1).$$

Существует несколько способов обоснования ставки (коэффициента) капитализации дохода (схема 3).

Для обоснования ожидаемого **чистого дохода** от использования земельного участка широко применяется **арендная плата**, величину которой можно определить на основе базовых ставок арендной платы за муниципальные земли поселений (городов) с дифференциацией их по территориально-экономическим зонам и корректировкой на вид деятельности арендатора и другие существенные факторы.

Расчеты проводятся по формуле:

$$A_n = A_b \cdot K_d \cdot K_p \cdot S \quad (2),$$

где: A_n – годовая арендная плата за земельный участок;

A_b – базовая ставка годо-

вой арендной платы за 1 м^2 ;

K_d – коэффициент вида деятельности арендатора;

K_p – коэффициент местоположения земельного участка;

S – площадь оцениваемого земельного участка.

Вместо базовой ставки арендной платы возможно использование соответствующих ставок земельного налога.

Оценка эффективности использования земель как средства производства в **сельском хозяйстве** осуществляется по районам, зонам и участкам с учетом естественного плодородия почвы и экономических условий производства на основе соответствующих показателей продуктивности (урожайности) и окупаемости затрат – отношения стоимости валовой продукции с 1 га к издержкам производства. Известно, что при одинаковом уровне интенсивности окупаемость затрат всегда выше на землях лучшего потенциального плодородия. Поэтому при определении расчетного рентного дохода с 1 га сельскохозяйственных угодий учитывается и дифференциальный, и абсолютный рентный доходы.

Дифференциальный рентный доход создается на лучших по плодородию и местоположению землях. Величина его равна разности между оценочной продуктивностью 1 га сельскохозяйственных угодий и ценой производства валовой продук-

ции. Он соответствует суммарной дифференциальной ренте I и II, учитывающих и качество земель и уровень интенсивности земледелия. **Дифференциальный рентный доход (ДРД)** как стоимость дополнительного прибавочного продукта на относительно лучших землях можно определить по формуле:

$$\text{ДРД} = \text{ОП} - \text{ОЗ} - \text{ЧД}_n \quad (3),$$

где ОП – оценочная продуктивность 1 га сельскохозяйственных угодий;

ОЗ – оценочные затраты на 1 га сельскохозяйственных угодий;

ЧД_n – необходимый чистый доход = 15% стоимости совокупных производственных фондов (основные фонды + оборотные фонды, по каждому виду угодия и культуре в размере всех затрат за вычетом амортизационных отчислений).

Применяют еще один метод определения дифференциального рентного дохода:

$$\text{ДРД} = \text{ОП} \times d, \quad (4)$$

где d – удельный вес дифференциального рентного дохода в валовом продукте, определяется по формуле:

$$d = \frac{\text{ОКЗ} - 1,35}{\text{ОКЗ}}, \quad (5)$$

где ОКЗ – окупаемость затрат исчисляется путем деления оценочной продуктивности на оценочные затраты:

$$\text{ОКЗ} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОЗ}}. \quad (6)$$

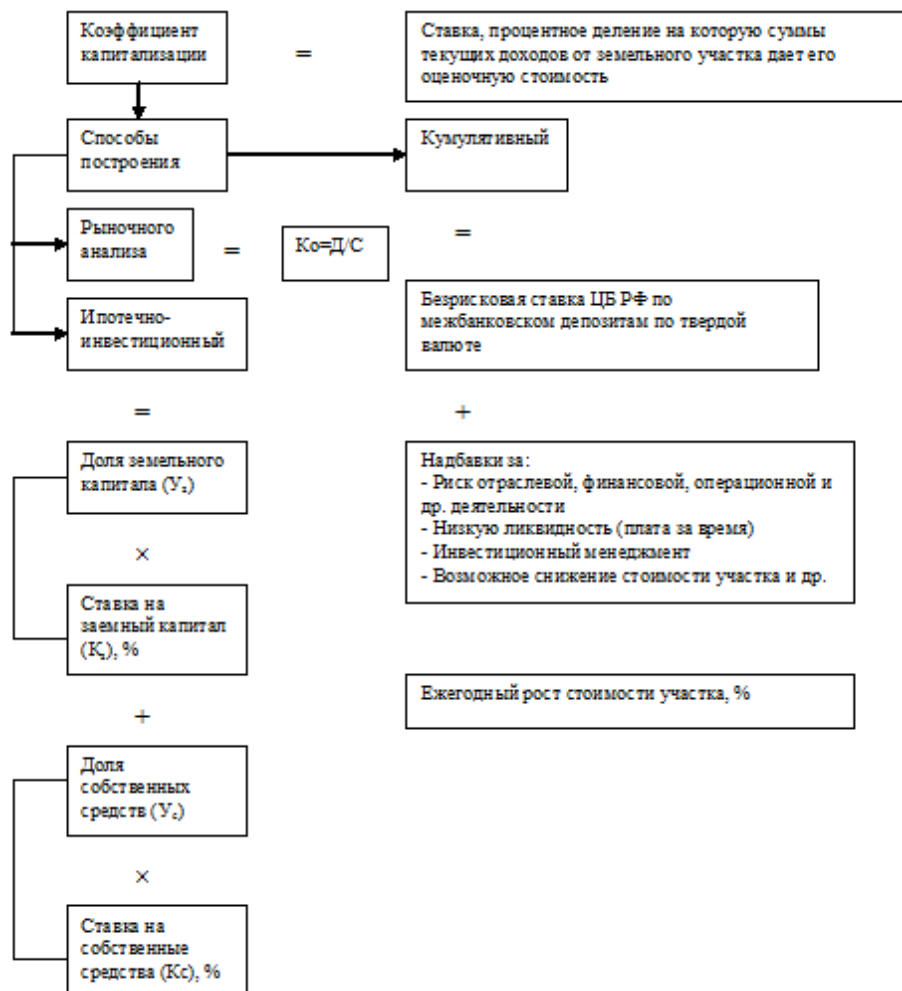


Рис. 2. Способы определения ставки капитализации

Дифференциальный рентный доход принимается равным нулю при окупаемости затрат в размере 1,35 стоимости продукции в кадастровых ценах в расчете на 1 руб. затрат. Кадастровая цена по видам продукции земледелия состоит из себестоимости единицы продукции на худших землях ее производства в стране и безрентного прибавочного продукта, составляющего 35% по от-

ношению к себестоимости продукции[3].

В сельском хозяйстве земля функционирует одновременно и как орудие труда и как предмет труда. При воздействии на землю как предмет труда человек переводит естественное плодородие почв в экономическое, которое определяется уровнем его искусственного плодородия и количества произведенной продук-

ции на 1 га, формирующим дифференциальную ренту II. Как орудие труда земля выступает, когда человек использует ее плодородие. И чем лучше почвенное плодородие земли, тем выше урожайность сельскохозяйственных культур и меньше требуется затрат на производство единицы продукции. Следовательно, урожайность характеризует землю лишь как предмет труда, затраты – показатель качества земли в форме предмета труда, а экономические показатели (окупаемость затрат, производство валовой продукции, дохода и др.) отражают совокупную особенность земли как средства производства.

Абсолютный рентный доход – минимальный доход, устанавливаемый без учета плодородия и местоположения земель в размере 1% стоимости валовой продукции с 1 га сельскохозяйственных угодий в среднем по стране – 12 руб.

Кадастровая стоимость 1 га сельскохозяйственных земель рассчитывается путем умножения расчетного рентного дохода в среднем по субъекту РФ на 33 – срок капитализации. Если на землях не получается дифференциального рентного дохода (районы Севера), кадастровая стоимость сельскохозяйственных угодий определяется на основе только абсолютного рентного дохода в размере 400 руб. за 1 га (12 руб.

× 33 года).

В основу расчета **оценочной продуктивности** и других показателей берется средняя фактическая урожайность основных сельскохозяйственных культур и сенокосов за три последних года при сложившейся структуре посевов и средних ценах реализации за год, в котором проводится оценка эффективности использования земель в соответствующем субъекте РФ. Продуктивность кормовых культур определяется по цене 1 ц фуражного зерна. Расчеты в стоимостном выражении проводятся путем взвешивания оценочной продуктивности пашни, сенокосов и пастбищ на их долю в общей площади сельскохозяйственных угодий субъекта РФ.

Оценочные затраты на 1 га сельскохозяйственных угодий определяются также путем взвешивания оценочных затрат на 1 га пашни, сенокосов и пастбищ на их долю в общей площади сельскохозяйственных угодий. По пастбищам оценочные затраты на 1 га учитываются в размере 20% оценочных затрат на 1 га сенокосов. При определении оценочных затрат применяются фактические затраты и структура посевных площадей за последние 3 – 5 лет.

Цена производства валовой продукции с 1 га сельскохозяйственных угодий определяется путем увеличения

оценочных затрат в соответствующем регионе на 15% дохода, минимально необходимого для расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве.

По конкретному земельному участку фактический или ожидаемый чистый доход от его использования целесообразно определять по стоимости произведенной валовой продукции, по закупочным ценам на каждый вид продукции за минусом всех статей затрат за соответствующий период. При этом можно определять **текущую** доходность использования земли (D_T) как отношение чистого дохода полученного с единицы земельной площади (D_3) за год (период) к затратам всех видов ресурсов в фактических ценах (Z_T) и конечную доходность (D_K), которая включает чистый доход за год (D_T) и изменение стоимости земель в соответствующем районе в этот период ($C_2 \pm C_1$), т.е.

$$D_T = \frac{D_2}{Z_T} \text{ и}$$

$$D_K = \frac{D_2 + (C_2 \pm C_1)}{Z_T} \quad (7),$$

где C_1 – цена единицы площади земельного участка на начало года;

C_2 – на конец года.

Эффективность использования **застроенных** земельных участков определяется по остаточной продуктивности (производительности), т.е. по размеру чистого дохода после оплаты затрат труда (заработной платы) и других факторов. Поскольку земля недвижима, то труд, капитал и управление, как активные мобильные факторы, применяются к ней в процессе предпринимательской деятельности, и расходы их (этих трех факторов) возмещаются в первую очередь, и только остаток дохода в виде ренты относится к земле (см. табл. 2).

Табл. 2. **Факторы предпринимательской деятельности и формы их компенсации**

Факторы производства	Формы возмещения
1. Труд	Заработная плата, премии
2. Капитал	Комиссионные
3. Менеджмент	Дивиденды, проценты
4. Земля	Прибыль, вознаграждение управляющим Земельная рента

Остаточная (добавочная) продуктивность возникает потому, что земля как “пассивный” неподвижный фактор поз-

воляет в соответствующем месте получать дополнительный доход за счет максимизации выручки, минимизации затрат

или удовлетворения особых потребностей. Только по внешней форме – по технике исчисления – земельная рента выглядит “остаточной”, а не добавочной доходностью. Например, максимизация дохода обеспечивается, если магазин бытовой техники размещается на земельном участке в установленном районе города, а минимизация затрат по складскому помещению достигается при его размещении вблизи транспорт-

ных магистралей.

На самом деле земля в предпринимательской деятельности незаменима и участвует в создании дохода в совокупности с присоединяемыми к ней факторами в любой сфере бизнеса. Например, два одинаковых земельных участка, один из которых при угловом расположении может приносить доход в 2 раза больше, чем при внутриквартальном размещении (табл. 3).

Табл. 3. Расчет доходности и стоимости земельных участков по добавочной продуктивности, у.е.

№ п/п	Показатели	Участки земли	
		угловой	внутриквартальный
1.	Валовый доход (выручка)	1100	1000
2.	Расходы на оплату труда	-300	-300
3.	Оплата капитала	-500	-500
4.	Доходы менеджера	-100	-100
5.	Доход, отнесенный к земле (рента)	200	100
6.	Ставка капитализации (в долях)	0,16	0,16
7.	Стоимость земли	1250	625

Следовательно, чем выше производительность (доходность) земли, тем выше ее стоимость и эффективность использования.

Эффективность использования земельных участков проявляется в двух основных формах:

1. В виде предпринимательского дохода (Π_d) лица, осуществляющего производственную или иную деятельность на участке. Его можно определить

по фактическим или денежным потокам по формуле:

$$\Pi_d = D_o + D_{и} + D_{ф} \quad (8),$$

где, D_o – денежные средства, получаемые от основной деятельности;

$D_{и}$ – денежный поток от инвестиций;

$D_{ф}$ – денежный поток от финансовой деятельности

$$D_o = N_{п} + A_o + T_a - O_t \quad (9),$$

где, $N_{п}$ – нераспределенная прибыль;

A_o – амортизационные от-

числения основных средств производства;

T_a – изменение текущих активов организации;

O_t – изменение суммы текущих обязательств.

Предпринимательский доход распределяется между землей и другими объектами недвижимости. Доля дохода, относящегося к недвижимости (D_n) определяется по формуле

$$D_n = C_n \cdot K_k \quad (10)$$

где, C_n – стоимость объектов недвижимости;

K_k – коэффициент капитализации.

Предпринимательский доход от земельного участка (D_3) равен доходу от основной деятельности (D_o) минус доход от недвижимости (D_n)

$$D_3 = D_o - D_n \quad (11).$$

2. В форме социального (общественного) дохода (D_c), который включает в себя: налоги на прибыль (H_n); взносы в пенсионный фонд, на социальное и медицинское страхование ($B_{пс}$); арендную плату или налог на землю (недвижимость) ($A_{пз}$); проценты по займам (Π_3); заработную плату персонала за расчетный период ($З_п$); пени, штрафы и другие платежи ($Ш_п$). Из этой общей суммы исключается сумма субсидий, если они предоставлялись органами власти пользователю земли (C_y), т.е.:

$$D_c = H_n + B_{пс} + A_{пз} + \Pi_3 Z_п + Ш_п - C_y \quad (12).$$

Общая эффективность ис-

пользования земельного участка (\mathcal{E}_3) определяется по сумме предпринимательского и социального дохода в расчете на единицу площади земли (m^2 , га)

$$\mathcal{E}_3 = (\Pi_d + D_c) : S \quad (13).$$

Для повышения эффективности земли следует определять возможное наиболее выгодное и доходное использование функциональных возможностей земельного участка, обеспечивающее самую высокую его стоимость для собственника и учет общественных интересов. Выбор наиболее эффективного использования производится среди альтернативных вариантов, которые:

- физически осуществимы, т.е. размер, форма, местоположение земельного участка и его транспортные условия позволяют осуществить возможные способы использования;

- соответствуют законодательным нормам, градостроительным и другим требованиям и ограничениям;

- финансово-экономически обоснованы по показателям окупаемости инвестиций;

- обеспечивают максимальную стоимость земельного участка и наибольшую доходность владельца (рис. 3, 4).

Эффективность использования земли во многом также определяется оптимальным размером площади земельного участка, который наилучшим образом соответствует рыночным предпочтениям, типу земле-

пользования, преобладающим условиям внешней среды и необходимым для эффективного использования различных видов недвижимости. Недостаточный по размеру участок снижает стоимость предприятия из-за нехватки места для различных целей (складирования, парковки и др.), а избыточный – не приносит соответствующего дохода. Например, в районе застройки одноэтажных домов участок в 15 соток считается достаточным и общепринятым. Если же он будет уменьшен до 8-7 соток, то цена его может упасть в 2 и более раз. В то же время если увеличится участок

до 40 соток, а дом до 4 этажей, что не будет соответствовать преобладающему экономическому размеру в данной местности, то может не произойти пропорционального увеличения стоимости недвижимости. Но если два небольших участка (по 6-8 соток) по цене 6 и 10 тыс. ед. объединить в один массив, то его стоимость может превысить сумму стоимости составляющих частей. Например, стоимость объединенного массива 30 тыс. ед., стоимость участка № 1 – 15 тыс. ед., участка № 2 – 10 тыс. ед. Прирост стоимости всего земельного массива составят 5 тыс. ед.

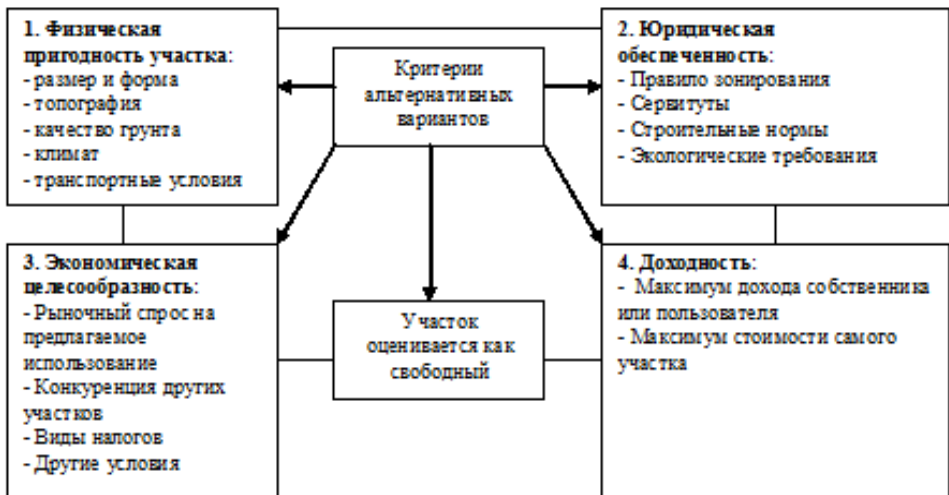


Рис. 3. Критерии выбора лучшего и наиболее эффективного использования земли

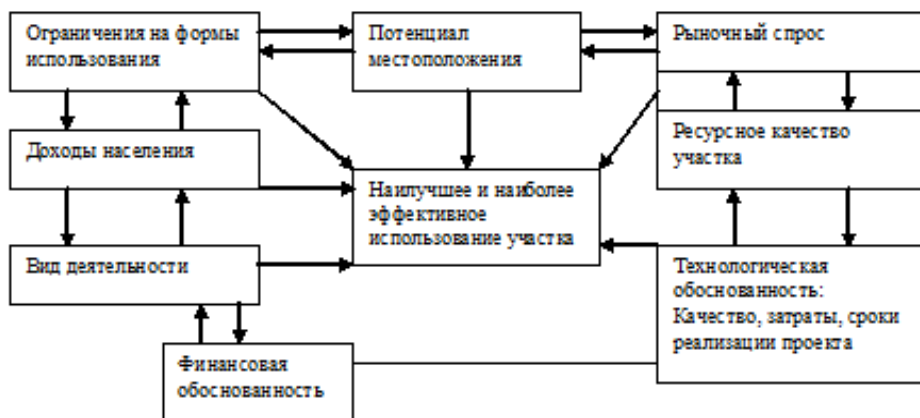


Рис. 4. Критерии выбора лучшего и наиболее эффективного использования земли

Литература

1. Горемыкин В.А. Сделки на земельном рынке. Ярославль – Королёв.. 2010
2. Закон РФ от 02.01.2000г. №28 « О государственном земельном кадастре»
3. Чешев А. С., Фесенко Н. П. Земельный кадастр. М., 2000. С. 116

Направления совершенствования внутреннего контроля в агропромышленных холдингах

Е.Е. Коба, к.э.н.,

профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

В статье дано определение объекта и субъекта внутреннего контроля в агропромышленных холдингах. Рассмотрена система контроллинга, как управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. Определены основные направления совершенствования внутреннего контроля.

Объекты и субъекты внутреннего контроля, агропромышленный холдинг, дочерние организации, контроллинг.

Directions of perfection of internal control in agroindustrial holdings

E.E. Koba, candidate of economic sciences,

professor in the department of accounting and audit,
State educational institution

of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

In article definition of object and the subject of internal control in agroindustrial holdings is made. The controlling system, as management for maintenance of long functioning of the enterprise and its structural units is considered future. The basic directions of perfection of internal control are defined.

Objects and subjects of internal control, agroindustrial holding, the affiliated organizations, controlling.

Развитие внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях агропромышленного холдинга обусловлено расширением объектов и субъектов контроля. Объектив-

ное понимание и применение в практике категорий «объект» и «субъект» контроля позволит более эффективно решить задачи, стоящие перед внутренним контролем. Объектом внутрен-

него контроля агропромышленного холдинга является управляемая система организации, воспринимающая контрольные воздействия субъектов контроля. Укрупненными объектами внутреннего контроля являются финансовые, материальные, нематериальные, человеческие, информационные ресурсы; процессы, происходящие в организации; результаты функционирования структурных подразделений; управленческие решения и обратная связь позволяющая контролировать выполнение принятых решений и др.

Укрупненные объекты контроля на практике детализируются на трудовые, материальные, финансовые, производственные ресурсы, а также процесс производства по его стадиям. Кроме того, объекты внутреннего контроля необходимо детализировать по отраслям и центрам ответственности. М.Я. Штейнман и П.И. Гайдуцкий считают, что «объектами наблюдения являются не сами по себе производственные ресурсы и процессы расширенного воспроизводства, а действия лиц, ответственных за обеспечение сохранности и эффективное использование средств производства, рациональное использование трудовых ресурсов и соблюдение законности в процессе производства» [7,с.7].

При осуществлении внутреннего контроля, по нашему

мнению, объектами проверки в агропромышленных холдингах являются: снабжение, производство, реализация (сбыт), центры ответственности.

А к субъектам внутреннего контроля М.Я. Штейнман [7,с.33] относит руководителя организации, обеспечивающего общее руководство финансово-хозяйственной деятельностью. Он является организатором и координатором всей системы внутреннего контроля, обеспечивая ее стройность и слаженность, внутреннюю и внешнюю координацию, последовательность и регулярность. Утверждая должностные инструкции соответствующих работников хозяйства, он устанавливает каждому должностному лицу, каждому сотруднику аппарата управления его контрольные функции и объекты контроля. К субъектам внутреннего контроля относятся главный экономист, работники планово-экономического отдела, руководители структурных подразделений, материально – ответственные лица, ревизионные комиссии. В контроле принимают участие специалисты – технологи и организаторы производства и возглавляемые ими службы (отделы), осуществляющие технологическое, техническое, организационно-экономическое руководство соответствующей отраслью сельскохозяйственного производства.

Особыми субъектами внутреннего контроля, и прежде всего, самоконтроля, являются трудовые коллективы. Самоконтроль и взаимный контроль должны занимать существенное место в организационной структуре контроля, организаций, входящих в состав агропромышленного холдинга в процессе производства. Такой контроль, как показывает практика, является высокоэффективным контролем, обеспечивающим предельную ответственность, сведение к минимуму возникающих проблем. Для каждого работника сельского хозяйства должно быть выгодно не только не допускать брак в производстве, но и выявлять его при ближайшем контроле. Самоконтроль базируется не только на рациональных основаниях (доводах разума), но и на силе воли; он должен стать и осознанной необходимостью, и привычкой, особенно в условиях рыночной экономики с использованием экономических методов управления, системы стимулов и мотиваций труда работников.

Автор придерживается такого мнения и считает, что целесообразно в центрах ответственности из числа работников создавать группы общественного контроля. Другие же экономисты считают, что круг субъектов внутреннего контроля весьма обширен и видят в этом «распыление» функции кон-

троля, его «бесхозность» и предлагают в этой связи создать на каждом предприятии специализированный отдел, занимающийся контролем [4,с.8]. П.Л. Белобжецкий к субъектам внутреннего контроля относит бухгалтерскую, финансовую, юридическую, другие функциональные (экономические и технические) службы предприятия в пределах установленной компетенции [1,с.59].

Рассмотрев позиции различных экономистов, мы полагаем, что необходимо внести определенность в понятие субъектов внутреннего контроля. Под субъектом внутреннего контроля организации следует понимать работника или участника организации, в функциональные обязанности которых входит осуществление контрольной деятельности, а именно: контроль за рациональным использованием ресурсов, контроль за ходом производственного процесса и формированием его результата, либо совершающего контрольные действия только на основании соответствующих прав.

Таким образом, субъект внутреннего контроля характеризует уровень иерархии системы внутреннего контроля или состав всех работников и специалистов, работающих в рамках полномочий определенного уровня. Объекты и субъекты контроля тесно связаны между собой и взаимообуслов-

лены. Каждый объект связан с деятельностью людей: материально-ответственных лиц, руководителей структурных подразделений, специалистов - технологов и организаторов производства, бухгалтерами, экономистами и др. Объектом внутреннего контроля является деятельность всех без исключения работников предприятия.

В агропромышленных холдингах функции управления предприятием делегированы его отделам и службам, следовательно, целесообразна система контроллинга. Контроллинг – это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц [3]. Службы контроллинга стремятся так управлять процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей, чтобы по возможности исключить ошибки, отклонения и просчеты, как в настоящем, так и в будущем.

В литературе существует много различных его определений. Одни считают, что контроллинг – это внутренний контроль, другие – что контроллинг есть разновидность аудита. Специалисты в области автоматизированных систем управления предприятиями (АСУП) полагают, что контроллинг – это практически то же самое, что и АСУП, но может функционировать лишь с учетом новых условий хозяй-

ствования. Нередко контроллинг сравнивают с системой программно-целевого планирования. Однако чаще всего контроллинг отождествляют с управленческим учетом либо последний считают доминирующим компонентом контроллинга» [3,с.2]. По мнению А. Дайле, основателя и идеолога концепции контроллинга известной школы (Академия контроллинга, Германия) «контроллинг это процесс, понимаемый как овладение экономической ситуацией на предприятии. Каждый менеджер несет ответственность за реализацию контроллинга» [2,с.11]. В Германии под контроллингом часто понимают систему учета и анализа затрат и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

К задачам контролера по американской концепции относятся следующие: внутрифирменное планирование, составление отчетов об исполнении планов, консультирование, разработка налоговой политики, составление отчетов для государственных служб, ревизия, народнохозяйственные исследования [6].

Следовательно, можно сделать вывод, что в настоящее время не существует однозначного определения понятия «контроллинг», однако практически никто не отрицает, что это новая концепция управления, порожденная практикой

современного менеджмента. Контроллинг обобщает в себе понятия самых различных элементов управления, это понятие, которое гораздо шире понятия внутреннего контроля. Контроллинг не завершается контролем. Таким образом, контроллинг шире по своему содержанию внутреннего контроля, поэтому следует считать, что контроллинг представляет систему, включающую внутренний контроль, как ее элемент, то есть основную часть.

В России интерес к контроллингу проявился в начале 90-х годов прошлого столетия, что обусловлено рыночными принципами ведения финансово-хозяйственной деятельности. Контроллинг, как концепция системы управления, позволит изменить внешние условия функционирования агропромышленных холдингов и их дочерних организаций. Контроллинг должен обеспечить адаптацию традиционной системы учета в организациях холдинга к информационным потребностям менеджеров всех уровней, принимающих экономические решения.

Цели контроллинга вытекают из целей деятельности организации и выражаются в динамичном развитии бизнеса и достижении запланированного уровня прибыли, рентабельности или производительности труда, позволяющих повысить финансовую устойчивость хол-

динга и его организаций. Функции контроллинга определяются поставленными перед организацией целями и включают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей. Это может быть бухгалтерский финансовый, управленческий учет, поддержка процесса планирования, бюджетирования и контроль за выполнением планов, смет, оценка осуществляющих фактов хозяйственной деятельности, выявление отклонений, их причин, виновников и разработка мероприятий по устранению причин, вызвавших отклонения, а также ответственность виновников причин.

В холдингах целесообразно создавать специализированную службу контроллинга, или функции контроллинга возложить на руководителя организации холдинга, либо его заместителя.

Большинство авторов в литературных источниках, посвященных вопросам контроллинга, подразделяют его на оперативный и стратегический.

По характеру выполнения задач выделяют еще инвестиционный и финансовый контроллинг [5, с.54].

Основная задача стратегического контроллинга – эффективное использование преимуществ и создание нового потенциала для успешной деятельности в будущем, помощь и регу-

лирование в выработке стратегических целей и стратегического плана развития хозяйствующего субъекта. Целью стратегического контроллинга является обеспечение развития организации и достижения главных глобальных его целей. Методами стратегического контроллинга выступают: метод дерева решений, метод логистической структуры, GAP-анализ, анализ сильных и слабых сторон, метод мозговой атаки, метод куба идей, метод экспертных оценок, портфельный анализ и др..

Основная задача оперативного контроллинга – оказывать помощь (координацию, регулирование) в достижении запланированных текущих (оперативных) целей, которые выражаются в виде количественных значений, выполнения оперативного плана организации. Методами оперативного контроллинга являются метод расчета маржинального дохода, анализ отклонений, ABC - анализ, XYZ - анализ, частичный бюджет, безубыточный бюджет, метод дерева решений, метод экспертных оценок.

Стратегический контроллинг определяет цели и задачи для оперативного контроллинга, то есть ставит нормативные рамки. Оперативный контроллинг реализует свои функции в краткосрочный период времени (до года), стратегический контроллинг – в среднесрочный и

долгосрочный период.

Стратегический контроллинг ориентирован на потенциал, а оперативный – на конкретный результат. Контроль предпосылок, успеха и результата имеет различное значение для обоих направлений контроллинга. Объекты планирования и контроля в оперативном контроллинге совпадают, а в стратегическом они не идентичны. В оперативном контроллинге доминирует контроль со стороны отдела контроллинга, а в стратегическом – самоконтроль.

На практике стратегический и оперативный контроллинг достаточно тесно взаимодействуют друг с другом в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Служба контроллинга как правило является координатором между головной организацией холдинга и его организациями при разработке стратегических и оперативных планов, бюджетировании, а также осуществляет контроль за их выполнением.

Оперативному контроллингу не достаточно данных бухгалтерского финансового учета, так как учет ориентирован, прежде всего, на внешнего пользователя, следовательно оперативность контроллинга возможно обеспечить посредством информации управленческого учета по центрам ответственности.

Целью инвестиционного контроллинга является коорди-

нирование инвестиционного процесса, который включает планирование, контроль, реализация инвестиционного проекта, эксплуатация инвестиционного объекта и помощь при принятии инвестиционных решений. Основные методы инвестиционного контроллинга – метод дерева целей, метод логистической структуры, ABC - анализ, XYZ-анализ, анализ сильных и слабых сторон, частичный бюджет, безубыточный бюджет, простой инвестиционный анализ, метод дерева решений, метод мозговой атаки, метод куба идей, метод экспертных оценок.

Целью финансового контроллинга является поддержание рентабельности и обеспечение ликвидности. Основными методами финансового контроллинга выступают мониторинг финансовой деятельности организации, бюджетирование, инвестиционный анализ.

Контроллинг интегрирует все функции управления и информационные потоки для принятия оперативных и стратегических управленческих решений, регулирования хозяйственно-финансовых процессов.

Внутренний контроль является элементом системы контроллинга и, как известно, он необходим для предотвращения потерь производственных ресурсов и принятия рациональных мер по внедрению «нано» технологий. В отличие от внут-

реннего контроля в данной системе осуществляется детальный контроль сохранности активов, оценивается качество менеджмента. В результате исследования автором по схеме: «внутренний контроль – внутренний аудит – управление производством – контроллинг» установлено, что внутренний контроль как функция управления была эффективна до 1990 года. В стране изменились регулируемые государством взаимоотношения – это ценообразование и т.п., что обусловило потребность во внутреннем аудите, которую автор считает наиболее развитой подсистемой внутреннего контроля. Следовательно, содержание внутреннего аудита имеет существенные отличительные особенности, в частности при проведении анализа финансово-экономической деятельности организации, входящих в агропромышленный холдинг. Конкретное содержание управления производством организациями агропромышленного холдинга определяется реализацией конкретных подфункций. Таким образом, в систему управления производством целесообразно включить функцию внутреннего аудита. Следовательно, в результате этого система внутреннего контроля может быть трансформирована в систему контроллинга, как интегрирующего инструмента совокупности осуществляемых функций

управления производством, позволяющего увеличить жизненный цикл организации и защитить ее экономическую безопасность.

Функционирование любой системы предполагает наличие: входа системы; выхода системы; механизма – устройства, приводящего систему в действие; работы механизма, переводящей вход системы в ее выход; условий (обстановки) работы механизма.

Совокупность взаимосвязанных центров ответственности и методология контроля составляют механизм внутреннего контроля. Входная и выходная информация составляют основу взаимодействия различных центров ответственности.

Работа механизма внутреннего контроля заключается в контрольной деятельности на основе используемой методологии внутреннего контроля (цель, задачи, принципы, фор-

мы, типы, методы). Работа механизма контроля выражается в осуществлении установленных процедур контроля и в функционировании системы учета.

Исследование автором организационных и методологических особенностей внутреннего контроля в агропромышленных холдингах и их организациях позволяют определить основные направления его совершенствования, что отражено в таблице 1.

Совершенствование системы внутреннего контроля, является непрерывным процессом, заключающимся в обосновании и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания и развития, а также в выявлении ее «узких мест» на основе оценки ее адекватности внутренним и внешним условиям функционирования деятельности организации.

Табл.1. Направления совершенствования системы внутреннего контроля в организациях агропромышленных холдингов

Направления совершенствования внутреннего контроля.	Объекты, цели, задачи, принципы и допущения совершенствования внутреннего контроля.
1. Определение объектов контроля, целей и задач их проверки в соответствии с информационными потребностями системы управления агрохолдингом	1.1. Объекты контроля: растениеводство, животноводство, вспомогательное, промышленное производство, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, процессы снабжения и сбыта; 1.2. Формулирование целей внутреннего контроля. Определение задач и их решения для осуществления функций контроля. 1.3. Соблюдение основополагающих принципов контроля и требований (научность, понимаемость, доступность и др.).

<p>2. Организация системы внутреннего контроля. Разработка документов внутренней регламентации контроля.</p>	<p>2.1. Определение менеджеров, осуществляющих внутренний контроль. 2.2. Определение компетентности и квалификации менеджеров, осуществляющих внутренний контроль. 2.3. Разработка положений о внутреннем контроле, инструкций работников, осуществляющих внутренний контроль, с указанием прав, обязанностей и ответственности за исполнение ими функций контроля; 2.4. Разработка плана общих и локальных детализированных программ контроля по центрам ответственности, включая производство, затрат на производство.</p>
<p>3. Организация работы и взаимодействия менеджеров, разработка методических и технологических аспектов контроля.</p>	<p>3.1. Оснащение менеджеров всеми необходимыми средствами для осуществления контроля; 3.2. Создание алгоритмов контроля за деятельностью каждого центра ответственности; 3.3. Разработка конкретных методик контроля процессов снабжения, производства, продажи, сохранности и эффективности использования ресурсов организации.</p>
<p>4. Организация и разработка методики эффективности использования производственных ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) в организациях холдинга.</p>	<p>4.1. Определение целей и задач управления производственным потенциалом. 4.2. Организация контроля эффективности использования производственных ресурсов. 4.3. Выработка вариантности принятия управленческих решений и обеспечение ими менеджеров ответственных за принятие управленческих решений.</p>
<p>5. Рационализация информационной базы контроля и управления производством организаций агропромышленного холдинга</p>	<p>5.1. Компьютеризация первичного и управленческого учета в организации, создание форм первичных документов, схем учета; 5.2. Совершенствование методики управленческого анализа, определение применяемых аналитических процедур в осуществлении контроля. 5.3. Организация экономических методов управления и разработка системы стимулирования, мотиваций работников в организации.</p>
<p>6. Создание службы внутреннего аудита (вместо контрольно-ревизионного управления)</p>	<p>6.1 Определить качественный состав аудиторов службы; 6.2 Разработать регламент деятельности службы внутреннего аудита; 6.3 Разработать методику внутреннего аудита, определить: объекты аудита, включая и внутреннюю отчетность по центрам ответственности; методы сбора доказательств и порядок их обобщения; аналитические процедуры, позволяющие исследовать динамику развития бизнеса холдинга и его структурных организаций и факторы, влияющие на прибыль; 6.4 Разработать форму отчетности по результатам проверки внутренних аудиторов; 6.5 Разработать вариантность мероприятий по устранению недостатков в процессе аудита.</p>

Совершенствовать систему внутреннего контроля необходимо исходя из внутренних и внешних условий, а также степени ее развития.

Литература

1. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм. - М.: Финансы и статистика, 1989. - 255 с.
2. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 336 с.
3. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 251 с.
4. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. - М.: Экономика, 1983. - 216 с.
5. Матвейчев П.Н. Контроллинг на предприятиях АПК. - М. Учебно-издательский центр «Земля России» экономического факультета МСХА, 1999. - 97с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 800 с.
7. Штейман М.Я., Гайдуцкий П.И. Внутрихозяйственный контроль на сельскохозяйственных предприятиях. - М.: ВО Агропромиздат, 1990. - 143 с.
8. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. - М.: Финансы и статистика, 2001.

Теоретические основы формирования инновационно-внедренческой среды современного образовательного учреждения

В.В. Андреев, аспирант,
ФГБОУ ВПО
«Российский государственный социальный университет»,
г. Москва,
заместитель директора ГОУ «Колледж предпринимательства №11»
по учебно-воспитательной работе и молодежной политике,
доцент кафедры экономики и финансов,
Евразийский открытый институт

В данной статье освещены основные теоретические вопросы формирования инновационно-внедренческой среды и инновационного потенциала современных образовательных учреждений. Даны основные понятия и определена сущность создания инновационно-внедренческой и образовательной среды в учреждениях системы ВПО, СПО и НПО. Материалы статьи являются результатом авторского научно-исследовательского исследования, в котором анализируется необходимость разработки теоретических и практических основ управления российскими учебными заведениями как части экономической науки, а именно, экономики образования в условиях рыночных отношений.

The theoretical basis for the formation of innovation and innovative environment of the modern educational institutions

V.V. Andreev, post-graduate student,
Russian State Social University,
director's deputy of the SEI College of Business №11
on educational and youth policy of Moscow,
associate professor of economics and finance department,
Eurasian open Institute

This article presents the basic questions of the formation of innovation and innovative environment and innovation potential of modern educational institutions. Given the basic concepts and define the essence of the creation of innovative educational environment in the institutions of the HPE, the ACT and NGOs. Materials of this article are the result of the author's research study, which analyzed the need to develop theoretical and practical foundations of managing the Russian educational institutions as part of economic science, namely, the economics of education in market conditions.

В условиях глобализации во все сферах жизни человека, включая образование, происходят качественно новые преобразования. Начиная со второй половины XX века, в мире происходят глобальные изменения во многих областях. На данный момент глобализация является характерной чертой многих мировых процессов, особенно это касается технологической сферы. Роль образования заключается в возможности научить действовать людей в совершенно новых условиях и принимать нестандартные решения. Для этого необходимо преобразовать имеющуюся сегодня систему образования, так как образование составляет основу прогресса человечества.

Социально-экономическая ситуация в стране и переход экономики на инновационный путь развития требует переосмысления некоторых приоритетов, царящих в политике и концентрации внимания на построении нового типа общества, основанного на развитии и интеграции друг в друга трех основных элементов: образования, инноваций и исследований.

Уровень социально-экономического развития страны и уровень высшего образования населения проживающего в этой стране являются взаимобуславливающими элементами развития общества. Однако

приоритет, безусловно, принадлежит научно-образовательному потенциалу государства, ибо именно он в условиях информационного общества выступает важнейшим фактором воспроизводства национального богатства и является его необходимым элементом. Уровень образования населения, его состояние и качественные характеристики лежат в основе социально-экономического понимания уровня и качества жизни, а также учитываются в определении индекса развития человеческого потенциала.

Актуальность проблемы развития инноваций во всех отраслях и направлениях деятельности современного общества, а также противоречия в проблеме создания и внедрения инновационной системы в РФ нашло свое отражение на заседании президиума Государственного совета «О развитии инновационной системы Российской Федерации», где президент РФ Д.А. Медведев констатировал: «В развитых странах развитая инновационная система включает в себя не только инновационные проекты и реализующий их впоследствии инновационный бизнес, но и исследовательский сектор, сферу образования - все это находится в одном большом кластере. Инновационная система - это такой

приводной механизм научно-промышленного развития, который применяется в большинстве современных государств. Ее главная задача - обеспечить эффективное прохождение всего инновационного цикла. Именно на это работает целая совокупность правовых, экономических, организационных и финансовых инструментов. И именно к этой модели мы сегодня и стремимся. Что касается нашей системы, российской инновационной системы, у нас, с одной стороны, созданы и уже работают ее основные элементы, однако мы прекрасно понимаем: инструменты поддержки инноваций сегодня слабо увязаны друг с другом. Отдельные циклы инновационного производства разобщены и плохо состыкованы друг с другом. И мы просто вынуждены открыто констатировать, что сегодня, по сути, системой они не являются. Хотя мы и используем этот термин «инновационная система», но, по сути, пока это не система: это набор близких, но пока ещё достаточно разнородных элементов».

Одной из ключевых задач современного развития России является формирование инновационной среды и ее главных компонентов - субъектов инновационного развития.

Образование составляет основу прогресса человечества. Социально-экономическая ситуация в стране и переход эко-

номики на инновационный путь развития требует переосмысления некоторых приоритетов, царящих в политике и концентрации внимания на построении нового типа общества, основанного на развитии и интеграции друг в друга трех основных элементов: образования, инноваций и исследований.

Уровень социально-экономического развития страны и уровень высшего и среднего образования населения проживающего в этой стране являются взаимообуславливающими элементами развития общества.

Переход к новой системе образования должен рассматриваться с позиции инновационных решений. Следовательно, целью инновационного образования является формирование и развитие у человека инновационной способности. В новой системе образование очень важна связь теоретических знаний и их практического применения. Инновационное образование предполагает преобразование всего учебного процесса, который сможет не только развивать творческие способности человека, но стимулировать отклик на возникающие в обществе проблемы. Для инновационной системы основной задачей является формирование успешной, обладающей высоким уровнем профессионализма, широким кругозором и способной адаптироваться даже в

самых трудных условиях личности. Одной из главных задач в инновационном образовании является формирование творческого мышления, которое может способствовать созданию совершенно новых и оригинальных идей, а также их реализации. В условиях инновационной образовательной среды важно заложить в личность способность непрерывного самосовершенствования, а также развития творческого потенциала. Необходимо создание личности, способной к самообразованию и саморазвитию. Ключевым моментом в развитии инновационного образования является совершенствование технологий обучения. Новые технологии влияют на улучшение взаимодействия в процессе обучения. Использование инновационных технологий способно решить проблемы с подго-

товкой специалистов, отвечающих всем критериям современного общества.

Результатом инновационного образования должно стать создание личности способной видеть то, что не видят другие, осознавать то, что увидели, иметь потенциал и создавать что-то новое, а также иметь возможность преодолевать проблемы, с которыми постоянно сталкивается человек в динамично меняющемся мире.

Для создания инновационной образовательной среды необходимо определить:

1) как организовать систему средств гуманитарных (технических) информационных технологий в рамках одного пространства: на основе идеи автоматизированного рабочего места (АРМ),

2) каковы необходимые информационные ресурсы.



Рис. 1.

Образовательная среда является современной и инновационной только тогда, когда в ней обеспечивается полноценная поддержка самостоятельной работы обучающихся и профессиональной и научной деятельности преподавателей.

Эффективная экономика развитых стран современного мира – во многом следствие того внимания, которое уделяется проблеме внедрения достижений науки в рыночную экономику. Одним из наиболее удобных и экономичных способов решения этой задачи стало создание в университетах научно-технологических парков – технопарков.

Система образования призвана обеспечивать достаточно высокий качественный уровень

выпускаемых специалистов, в особенности, в рамках системы профессионального вузовского образования. Определяющим в системе глубины и качества такой подготовки должен стать инновационный процесс, который по своему содержанию является сложным, взаимовлияющим и взаимообогащающим процессом. Выбор инновационно ориентированного пути развития способен обеспечить системе образования высокое качество подготовки специалистов и повысить уровень интеграции рынка образовательных услуг в рынок труда. Это позволит ориентировать современную систему высшей школы не столько на образовательную деятельность, сколько на наукоемкую технологически выдер-

жанную систему подготовки и переподготовки специалистов.

Информационная, научно-исследовательская среда формирует творческую активность высших учебных заведений. Формирование инновационной политики должно способствовать разработке комплекса мероприятий в системе вузовского профессионального образования организующих и стимулирующих инновационную деятельность высшей школы и способствовать интеграции высшей школы в научно-техническое пространство. Именно этот процесс интеграции послужит основой формирования стратегии и тактики инновационного развития России.

Оценивая современное состояние и тенденций эволюции высшей школы в российских условиях трансформации социально-экономических отношений необходимо отметить, что именно в этой среде стали наиболее динамично и интенсивно проявляться взаимодействие инновационного прогресса и процесса подготовки научно-технических кадров высшей квалификации.

Рыночно-ориентированная деятельность университетов на всей территории России является существенным фактором проявления их научно-технического потенциала.

С позиций социально-экономического развития имен-

но высшая школа является центром науки, культуры и образования. Для системы вузовского профессионального образования характерна широкопрофильная, фундаментальная подготовка студентов, что позволяет продолжать обучение в стенах данного университета на всех уровнях, включая аспирантуру и докторантуру. В объеме учебной нагрузки высших учебных заведений значительная доля принадлежит различным формам самостоятельной работы и индивидуальным формам обучения. Смещение акцента от образовательной деятельности к научному аспекту позволяет решить многие проблемы подготовки и переподготовки специалистов с учетом современных требований.

Научно-образовательная деятельность высшей школы базируется на концентрации инновационного потенциала объединенного именно в системе высших учебных заведений, следовательно, и стратегические и тактические ориентиры вузов построены на научно-инновационном фундаменте.

Модернизация системы высшего профессионального образования ориентирована на то, что наука является одной из основных составляющих в деятельности вуза. «Наука – инновации» в этой среде, безусловный элемент получения хорошего образования, качественной подготовки специалистов, а

также улучшения финансово-экономического положения вуза.

На сегодняшний момент рыночные законы определяют потребности товаров предлагаемых производителями, именно спрос является основным фактором, регулирующим объемы предложений производителя. Высшее образование – это наука, обучение посредством науки и наука как результат и цель инновационного развития. Формирование стратегии и тактики развития каждого конкретного вуза с учетом, и на основе их инновационного потенциала. Это позволит на всех стадиях инновационного цикла укрепить их конкурентные преимущества и занять свою нишу в условиях формирования механизма инновационного развития, то есть прогнозировать потребности в объемах и формах образовательных услуг, разрабатывать и тиражировать на рынок продукты инновационной деятельности.

Деятельность высшей школы в настоящих экономических условиях достаточно серьезно ориентирована на особенности сложившиеся в существующем научно-образовательном пространстве, при этом вузы осваивают механизмы выживания и устойчивого развития, пути развития этих

вузов различны, но идея и стратегические ориентиры во многом похожи, так как ориентированы на инновационное развитие. Эти вузы создают разные формы устойчивого развития и сотрудничества:

- ориентация студентов и преподавателей на участие в проведении научных исследований;
- комплексная подготовка специалистов;
- формирование инжиниринг центров;
- взаимодействие с партнерами при создании инновационно-инвестиционных связей на основе экономико-инвестиционной паспортизации инноваций.

Создание высоких, наукоемких технологий возможно только путем аккумуляции и мобилизации интеллектуального капитала учреждений науки и образования, при этом достаточно весомое положение в этом процессе отводится высшей школе. При ставке на наукоемкие и высокие технологии, имеющие особое значение для инновационного прогресса, задачи интеграции науки и высшего профессионального образования становятся приоритетными для процесса инновационного развития России (см. рис. 1).

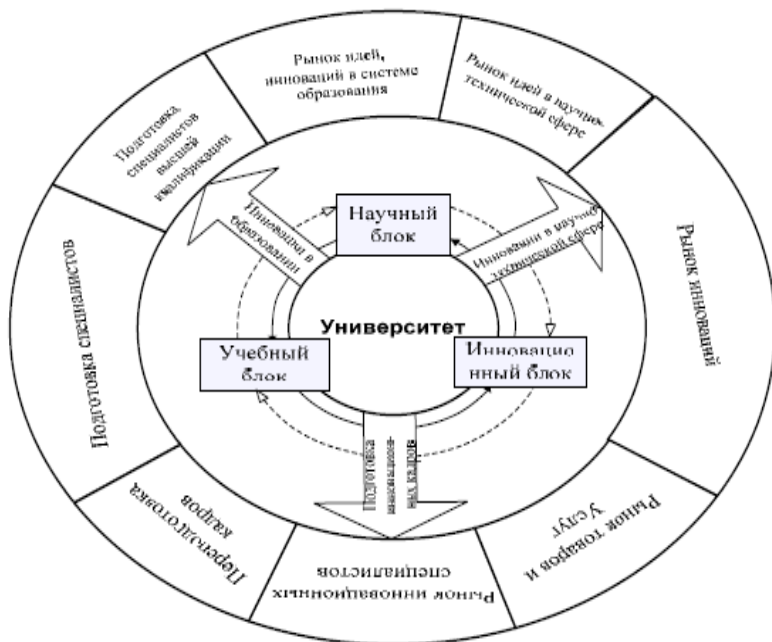


Рис. 2. Процесс инновационного развития вуза

На рубеже XX и XXI столетий университеты столкнулись с новыми глобальными проблемами, вызванными радикальными изменениями в мировой политической и экономической системах. На первое место среди многоплановых проблем отношений университета и общества выдвинулась проблема отношения университета с глобальным рынком. Новая социально-экономическая внешняя среда вынуждает университеты трансформироваться в сторону организационной модели, дающей университетским преподавателям дополнительные свободы. Это, прежде всего, свобода активной деятельности, направленной на удовлетворение современных запросов рынка образования и науки, целью которой яв-

ляется экономическое развитие университета. Задача высшей школы на современном этапе заключается в поиске такой новой формы существования, которая, сохраняя основные функции и главные традиции университетов, позволяет интегрировать в себя новое рыночное измерение свободы университетской деятельности.

Наиболее активные университеты уже приняли стандарты новой социально-экономической системы, и нашли инновационные подходы к организации научной и образовательной деятельности. Накопленный в мировой и российской практике разносторонний опыт нового университетского управления уже позволяет перейти к его систематизации и анали-

зу. Практики и теоретики менеджмента пытаются сформулировать некоторые общие подходы к трансформации университета в университет инновационного типа, адекватный новым внешним условиям. Другими словами, в настоящее время активно разрабатываются методы стратегического управления вузами и целевые организационные модели.

Современный подход к реформированию системы высшего образования заключается в необходимости адекватного настоящим условиям управления высшими учебными заведениями, поскольку богатство современных государств определяется не природными и технологическими параметрами, а в первую очередь, человеческим капиталом и образованием, особенно высшее, становится важнейшей компонентой экономического развития. Организационные особенности и сущность гуманитарных университетов заключается в том, что они должны служить удовлетворению потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии, а также удовлетворению социально-экономических потребностей общества, научно-технический и социальный прогресс которого немислим без всесторонне образованных и профессионально подготовленных специалистов всех уровней, поэтому технические университеты должны выступать связующим звеном, обес-

печивающим взаимодействие образования и науки.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что совершенствование инновационной деятельности в гуманитарном университете должно начинаться в научном секторе вуза и базироваться на поиске и освоении нововведений-продуктов, нововведений-технологий, модернизации продуктов. Широкое внедрение новых экономических структур – инновационных центров, научных и технологических парков, инвестиционных фондов и т.д. - способствует развитию рыночных механизмов в высшей школе, созданию новых рабочих мест в сфере науки, научно-технического предпринимательства и научного обслуживания, расширению международных связей с аналогичными структурами зарубежных вузов. Целесообразен симбиоз передового отечественного и зарубежного опыта в трансформации ведущих гуманитарных вузов страны в инновационные университеты.

В ближайшей перспективе возможно поэтапное преобразование ряда ведущих гуманитарных вузов страны в инновационные университеты, где этот доминирующий вид деятельности все в большей степени будет осуществляться на платной основе, адекватной формирующемуся инновационному рынку. Объективная возможность и необходимость такого рода трансформаций обусловлены наличием той самой

ниши, которую отраслевая наука вынужденно освободила для вузов, в особенности гуманитарных университетов, обладающих научно-инновационным потенциалом, который обеспечивает им наиболее полное и эффективное внедрение инновационно ориентированного управления их деятельностью.

Проанализировав методы и подходы к управлению гуманитарным университетом в условиях рыночных отношений, можно сказать, что новые условия, в которых работают сегодня университеты, требуют новых подходов к организации их деятельности, требуют более эффективного гибкого управления. Функциональные особенности и содержательная сущность управления вузами в системе рыночных отношений характеризуется необходимостью создания адекватной организационной структуры, мониторинга внешней и внутренней сред университета, развития вуза на основе принципов обучающейся организации.

В этих условиях качественно меняется характер, содержание и технология образовательной, научно-исследовательской, финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности вуза, что, естественно, требует соответствующих изменений в системе управления деятельностью вуза:

- децентрализации и демократизации управления;

- расширения автономии высших учебных заведений с одновременным усилением их подотчетности и ответственности перед обществом;

- движения в сторону рыночных моделей организации, управления и финансирования высшего образования.

Думается, что адекватным ответом на эти проблемы будет являться становление и развитие гуманитарных университетов в качестве важнейшей составляющей развития учебно-научно-инновационной деятельности в формирующуюся инновационную экономику России.

Одним из решающих факторов, определяющим инновационную составляющую в развитии гуманитарного университета, является стратегия развития высшего учебного заведения и составление на основе ее инновационной миссии университета, отражающей основные направления развития, задачи в области образовательной, научной, инновационной деятельности. Инновационная деятельность должна пронизывать все уровни управления университетом, вовлекая в образовательную, научную, инновационную деятельность сотрудников университета, студентов, аспирантов, докторантов, такой подход позволит развивать инновационную инфраструктуру, тиражировать наукоемкие технологии на рынок, обучать студентов на основе их вовлечения в конкретную научно-инновационную

деятельность. Выявленные функциональные особенности и содержательная сущность управления вузами в системе рыночных отношений, определяет приоритетность инновационной составляющей как ведущего фактора в управлении гуманитарным университетом, с учетом которой должен проводиться выбор и обоснование стратегии его развития на основе инновационно ориентированного управления.

Суммируя вышесказанное, можно с высокой долей уверенности предположить, что система гуманитарных университетов наиболее восприимчива к инно-

вационно ориентированному развитию и, следовательно, этот фактор должен быть ведущим в их структуре, поэтому необходимо поэтапное преобразование гуманитарных университетов в инновационно ориентированные университеты, учитывающих современные требования рынка.

Организационная структура университета, осваивающего новые сферы и направления деятельности, погружающегося в новые внешние условия и вынужденного адаптироваться к ним, безусловно, должна меняться и сама.

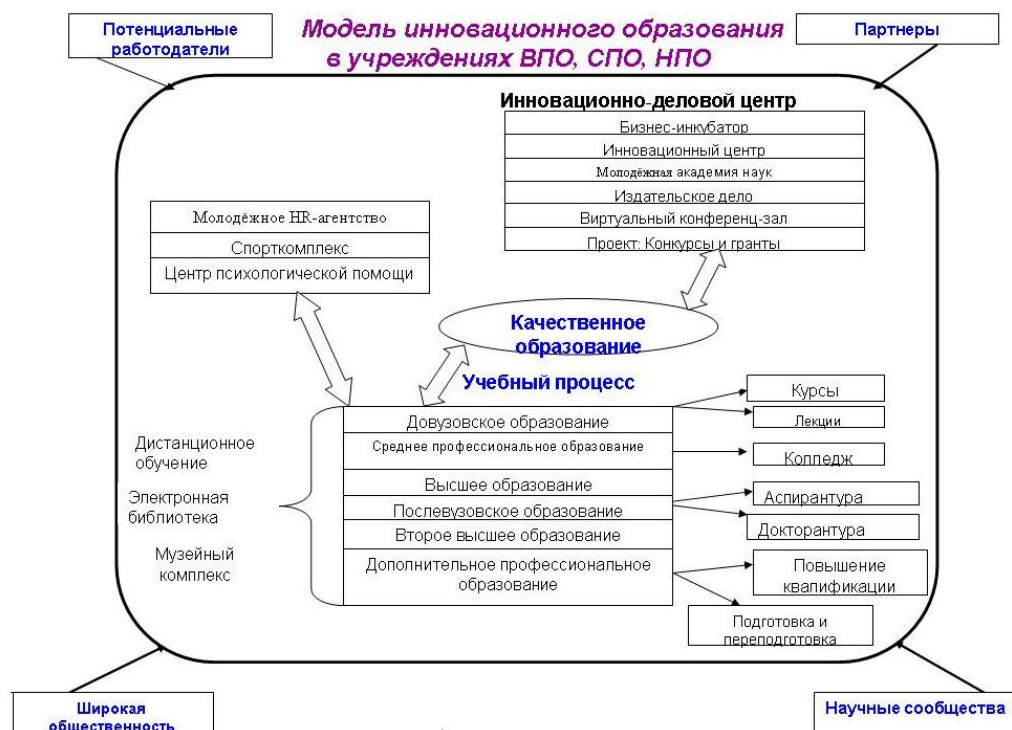


Рис. 3.

Поэтому, анализируя общую структуру организации, меняя и совершенствуя ее, мы по сути дела занимаемся своеобразным проектированием этой структуры. Система гуманитарных университетов наиболее восприимчива к инновационно ориентированному развитию и, следовательно, этот фактор должен быть ведущим в их структуре.

Формирование структуры управления университетом должно базироваться на научно-инновационном потенциале, составляющем основу формирования стратегии развития гуманитарных университетов.

Инновационно ориентированная составляющая в данном случае является одним из факторов, обеспечивающим процесс управления и стратегическое развитие гуманитарных университетов, а также совершенствование системы управления гуманитарным университетом в рамках реализации и инновационно ориентированной стратегии развития. При этом в разработку комплекса мероприятий по реализации стратегии развития университета встраивается система инновационно ориентированного управления, основанная на согласовании интересов образовательной и научной деятельности.

Создание учебно-научно-инновационных комплексов на базе гуманитарных университе-

тов позволит позиционировать их как базовообразующие элементы научно-инновационного развития национальной экономики, поскольку деятельность данных комплексов будет способствовать ускорению процессов инновационной модернизации высокотехнологичных разработок во всех отраслях национальной экономики, повышению устойчивости и обеспечению конкурентных преимуществ ее развития на долгосрочную перспективу за счет активного вовлечения в практику и продвижения на рынок перспективных результатов научно-технической и инновационной деятельности.

Процесс интеграции научно-образовательного пространства способен обеспечить инновационное развитие страны в части подготовки специалистов и вовлечения в хозяйственный оборот результатов научно-инновационной деятельности, что окажет соответствующие позитивные изменения в экономике России.

В рамках проблемы экономического управления вузом особое место должен занимать вопрос введения управленческого учета как метода совершенствования экономического управления вузом. Особое место должно отводиться рассмотрению вопросов бюджетирования вуза как о необходимом условии его экономической устойчивости.

Противоречивость и нечеткость нормативных и законодательных актов в области высшего и послевузовского образования мешают осуществлению эффективной финансовой деятельности учреждения, снижают оперативность исполнения принятых управленческих решений. Используя опыт предыдущих лет, необходимо на всех уровнях власти, предварительно консультируясь со специалистами вузов, создавая рабочие группы, решать сложившиеся проблемы путем внесения дополнений в федеральные законы, иные нормативно-правовые документы, которые не в полной мере или противоречиво отражают существующую действительность.

Эффективное управление учебным заведением предполагает разработку структуры управления, адекватной структуре видов деятельности по количеству управленческого персонала, затрачиваемым материальным ресурсам и, в конечном итоге, по объему финансирования каждого вида деятельности. Актуальность этой проблемы повышается в современных условиях, когда учебные заведения активно включаются в систему рыночных отношений и имеются определенные трудности в формировании доходной части бюджета, как источника финансирования производственной сферы.

Инновационное развитие научно-образовательной сферы на современном этапе в России имеет следующие особенности: качественное изменение экономических, социальных, политических и правовых условий развития науки и образования в современном российском обществе, глубокое влияние рынка и всей рыночной среды на структуру, функции, содержание современной науки и образования; быстрое, при этом совершенно стихийное, развитие рынка интеллектуального труда, сферы образовательных услуг и корпоративной науки, нуждающиеся в прогнозе потребностей общества в интеллектуальных кадрах.

В новых условиях актуально органичное включение сферы науки и образования в экономическую жизнь и возможность на этой основе действенной интеграции фундаментальной науки и высшего образования. Требуется усиление конструктивной роли бизнеса в развитии образования и науки, в развитии новых форм их организации и интеграции, в переориентации науки и образования на инновационность и коммерциализацию.

Система образования на всех этапах должна совершенствоваться и быть ориентированной на внедрение инновационных процессов. В настоящее время в России разрабатываются инновационные программы в

образовании. Для этого необходимо создание специальных центров, помогающих студентам проложить себе дорогу в будущее. Тем не менее, совершенствование подготовки профессорско-преподавательского состава на всех этапах эволюционирования образования достаточно важно.

Создание инновационной образовательной среды в учреждениях системы ВПО, НПО и СПО является неотъемлемой частью процессов, происходящих в образовании. Сегодня мир требует подготовки наиболее квалифицированных кадров, способных ориентироваться в информации. Целью инновационного образования является формирование и развитие у человека инновационной способности. Огромную роль в становлении квалифицированных специалистов является преобразование образовательной системы с помощью внедрения инноваций, способствующих формированию развитой личности, которая сможет ори-

ентироваться в мире и преодолевать трудности, возникающие на ее пути. Важным моментом в развитии инновационного образования является совершенствование технологий обучения. Подкрепление всех теоретических знаний практическим опытом, способствующим переход личности на новый этап. Использование инновационных технологий способно решить вопрос подготовки специалистов, отвечающих критериям общества в наше время. То есть специалистов, которые в полной мере смогут проявить себя в профессии и быть конкурентоспособными в динамично меняющемся мире.

Таким образом, в современных условиях становится необходимой разработка теоретических и практических основ управления российскими учебными заведениями, которые бы стали частью экономической науки, а именно, экономики образования в условиях рыночных отношений.

Литература

1. Образование для инновационных обществ в XXI веке. Документ, принятый на саммите «Группы восьми» в Санкт-Петербурге, 16 июля 2006. <http://www.mon.gov.ru>
2. См. Багаутдинова Н.Г. Высшая школа сегодня, вчера и завтра. Пути преодоления кризиса. – М.: Экономика, 2003.
3. Заседание президиума Государственного совета «О развитии инновационной системы Российской Федерации» URL: <http://www.sci-innov.ru/>

Исследование зависимости гранулометрического состава от скорости вращения

Д.А. Логачева, аспирант,
заместитель начальника отдела организации научных исследований,
А.И. Логачёва, к.т.н.,
профессор-исследователь,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области,
«Королевский институт управления, экономики и социологии»,
г. Королев, Московская область

Статья посвящена результатам исследования зависимости гранулометрического состава порошковых материалов от скорости вращения заготовки в процессе центробежного распыления. Центробежное распыление является ключевой стадией металлургии гранул и позволяет получать жаропрочные никелевые и титановые сплавы с повышенными эксплуатационными характеристиками. Развитие порошковой металлургии является основой создания перспективных образцов космической техники и новых материалов, конкурентоспособных по сравнению с международными аналогами.

Центробежное распыление, гранулярная металлургия, гранулометрический состав, жаропрочность.

Research of powder grading – rotation rate relation

D.A. Logacheva, post-graduate student,
deputy head of research and development department,
A.I. Logacheva, candidate of technical science,
professor-researcher,
State educational institution
of higher professional education of Moscow region
“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,
Korolev, Moscow Region

The article is concerned with research results of powder grading - rotation rate relation of powder materials produced by the plasma electrode rotating process. Rotating process is the main stage of granular metallurgy and allows getting heat-resistant Nickel and Titanium alloys with high level of operating characteristic. Evolvement of powder metallurgy is the base of advanced spacecrafting and development of new power competitive materials.

PREP, granular metallurgy, powder grading, heat-resistance.

Прогрессивные технологические решения влияют одновременно как на уровень конструкторских, так и материаловедческих разработок, обеспечивая новые возможности реализации более высоких показателей изделий и эксплуатационных характеристик используемых материалов, а также повышение экономической эффективности.

Жаропрочные никелевые и титановые сплавы, созданные в 40-х годах прошлого века, и сегодня остаются основными материалами для производства наиболее ответственных деталей газотурбинных и ракетных двигателей, а также установок для газоперекачки, энергетики и др.

Постоянное повышение жаропрочности и связанное с этим усложнение состава сплавов привело к тому, что получение из них заготовок дисков, валов и других деталей оказалось весьма проблематичным.

Гранульная металлургия стала той технологией, которая обеспечила надежное изготовление сложнопрофильных заготовок из титановых и никелевых жаропрочных сплавов.

Успехи гранульной металлургии оказались столь впечатляющими, что в настоящее время создание новых двигателей, установок и других изделий в значительной мере связано с её применением.

По темпам развития рост мирового производства гранульных материалов превышает 10 % в год. [1] Вместе с тем ее успешное использование требует решения ряда проблем, влияющих на уровень получаемых эксплуатационных характеристик.

Возрастающие требования к качеству гранул и изделий из них, особенно по неметаллическим включениям, обуславливают необходимость уменьшения крупности гранул с целью снижения количественного содержания и размера включений, а также, с целью получения равномерной мелкозернистой структуры для обеспечения высоких эксплуатационных свойств изделий.

Уменьшение крупности гранул предлагается осуществить за счет увеличения частоты вращения электрода, поэтому проведено исследование зависимости гранулометрического состава от скорости вращения.

Сущность метода центробежного распыления расходуемой заготовки заключается в том, что один торец быстро вращающейся цилиндрической заготовки-электрода оплавляют потоком плазмы. Образующаяся на торце пленка расплава разбрызгивается под действием центробежных сил, а капли кристаллизуются в инертной

атмосфере с образованием сферических гранул.

Размер гранул, образующихся при центробежном распылении, подчиняется следующей закономерности:

$$d = \frac{2\sqrt{3}\eta}{\omega} \sqrt{\frac{\sigma}{\rho D}} \quad (1)$$

где ω – угловая частота вращения заготовки; D – \varnothing распыляемой заготовки;

σ и ρ – поверхностное натяжение и плотность расплава; η – коэффициент отрыва.

Поскольку η , σ и ρ для конкретного сплава величины постоянные, а \varnothing всех слитков – электродов не изменяется ($d = 60\text{мм}$), то наибольшее влияние

на крупность гранул *оказывает частота вращения заготовки ω* .

Общая особенность методов вращающейся заготовки заключается в возможности саморегуляции, что позволяет получать сравнительно небольшой разброс по гранулометрическому составу порошка. Средний диаметр капли (микрo-гранулы) обратно пропорционален угловой скорости вращающейся заготовки. Это дает возможность достаточно точно регулировать гранулометрический состав порошка путем изменения числа оборотов заготовки. Для практических целей удобно использовать номограммы (рисунок 1).

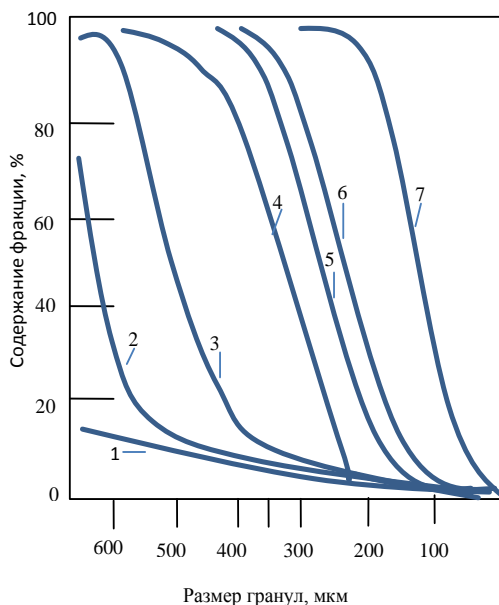
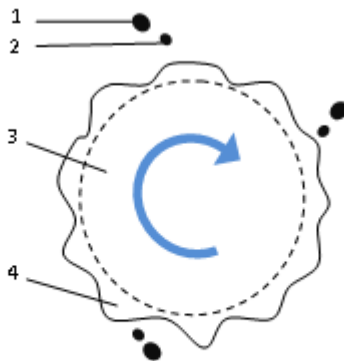


Рис. 1. Зависимость фракционного состава гранул от скорости вращения э электрода, об/мин, при диаметре электрода 15 (1...5), 30 (6,7) 60 мм (8): 1 – 6000; 2 – 8000; 3 – 10000; 4 – 12000; 5 – 15000; 6 – 16000; 7 – 17000; 8 – 25000

Кинетика образования сферических гранул при торцевом расплавлении вращающейся заготовки является объектом исследования многих ученых, так как одним из преимуществ процесса центробежного распыления становится возможность точного соблюдения условий распыления, что обеспечивает высокую однородность получаемого сферического порошка.

В процессе распыления расплавляемый металл под действием центробежной силы те-

чет от центра на периферию торца вращающейся заготовки, скапливаясь там, в виде тороида (рис. 2). Форма и размеры частиц получаемого порошка зависят от характера распыления этого жидкого тороида. При этом возможны три механизма образования частиц порошка: прямое образование капель расплава, образование вытянутых частиц и образование жидкой пленки с последующим ее разрушением.



1 – главная частица; 2 – вторичная частица; 3 – анод; 4 – «протуберанцы»

Рис. 2. Схема образования микрогранул при центробежном распылении

При прямом образовании капель расплава на периферии жидкого тора образуются протуберанцы, которые затем удлиняются, приобретают грушевидную форму и, наконец, отрываются в виде капель, из которых в свободном полете образуются сферические микрогранулы. [3] Перед

отрывом капли связаны с тором жидкой нитью, которая после отрыва от нее капли, сама тоже отрывается, образуя так называемую вторичную гранулу, значительно меньшую по размерам, чем основная. Наличие вторичных гранул доказано экспериментально, а соотношения размеров первичных и вто-

ричных гранул видно на рисун-

ке 2.

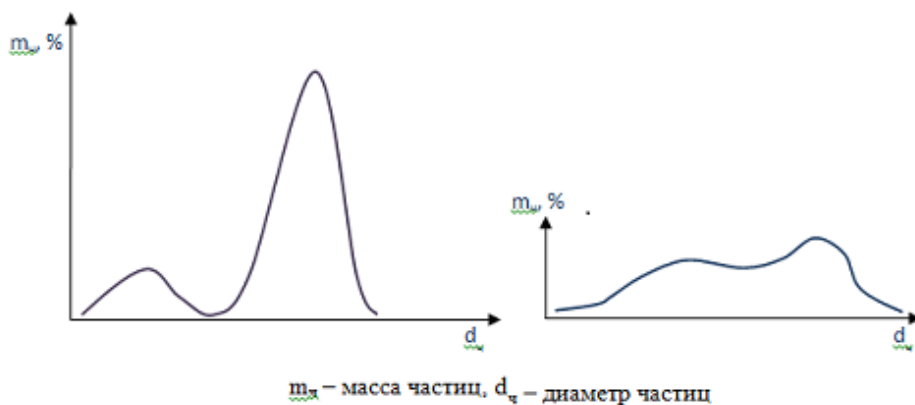


Рис. 3. Кривая гранулометрического состава с двумя максимумами и с размытым максимумом

В соответствии с этим, на частотной кривой гранулометрического состава отмечается два максимума. Можно предполагать, что при получении более мелких гранул (менее 150 мкм), вторичные гранулы не будут образовываться.

Основным режимом гранулирования является такой, при котором действует механизм прямого образования капель, так как при этом обеспечивается сферическая форма гранул, наиболее удобная в технологическом отношении. В частности, сферические гранулы наиболее легко трансформируются и имеют наибольшую насыпную массу.

Титановые сплавы в подавляющем большинстве являются твердыми растворами и не содержат фаз с большой разницей в температурах плавления. [2] Поэтому в данном случае при центробежном методе диспергирования получается вполне однородный порошок, как по гранулометрическому, так и по химическому составам.

Для исследования рассмотренной выше зависимости было произведено экспериментальное распыление жаропрочного титанового сплава BT18Y при следующих скоростях вращения: 18000 об/мин и 22000 об/мин. Результаты представлены на рисунках 3 и 4.

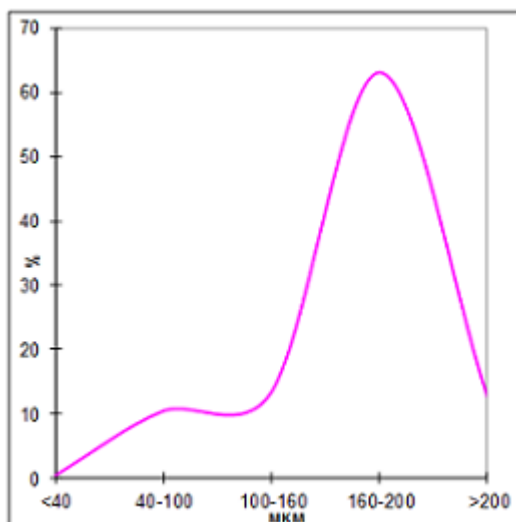


Рис. 4. Гранулометрический состав при скорости вращения электрода – **18000 об/мин**

На рисунке видно наличие размытого максимума, так как идет процесс образования вто-

ричных гранул. Кроме того, максимум смещен в область более крупных гранул.

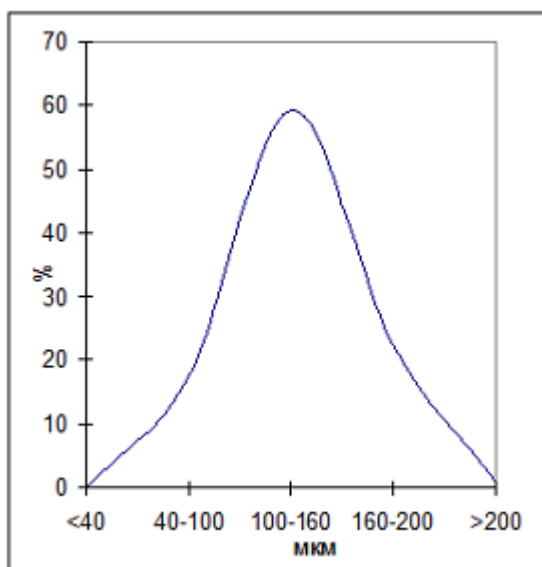


Рис. 5. Гранулометрический состав при скорости вращения электрода – **22000 об/мин**

При увеличении скорости вращения происходит образо-

вание только первичных гранул, максимум кривой находит-

ся в области более мелких гранул, таким образом, получается

порошок с лучшими технологическими свойствами.

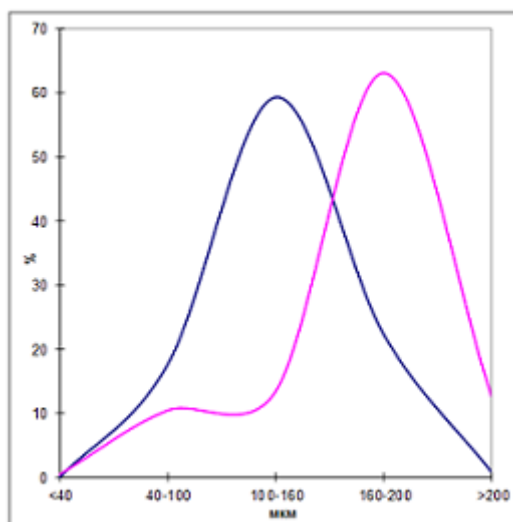


Рис. 6. Совмещенные кривые гранулометрического состава

На совмещенном рисунке 5 наглядно представлено, насколько существенны изменения в гранулометрическом составе порошка при повышении скоростей вращения электродов.

Таким образом, выбор режима гранулирования должен обеспечивать механизм прямого образования капель и отсутствие размытого максимума - то есть наличие вторичных гранул.

Повышение скоростей вращения позволяет получать только первичные гранулы.

На основе проведенного исследования для получения оптимального гранулометрического состава (с преобладанием более мелких фракций) рекомендованы следующие скорости вращения при центробежном распылении титановых сплавов типа ВТ18 У: 20000-22000 об/мин.

Литература

1. Leyens Christoph, Peters Manfred // Titanium and titanium alloys: fundamentals and applications /Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA.– Weinheim.– 2003.– P. 258-261.
2. Порошковая металлургия жаропрочных сплавов: пер. с англ. // Г. Х. Гессингер, ред.: Ю. В. Манегин, В. Н. Плечев. – Челябинск //Металлургия. – 1988. – 300-302.

-
3. Порошковая металлургия титановых сплавов // монография / С. Г. Глазунов, К. М. Борзцовская. – М. : Металлургия, 1989. – С. 122-127.
 4. Parth J. Shah and Naveen Mandava, in *Law, Liberty and Livelihood, Making a Living on the Street* (New Delhi: Academic Foundation in association with the Centre for Civil Society, 2005). – p. 28.
 5. *The Puffin History of India*, Roshen Dalal, Puffin Books, New Delhi, 2003, Volume 2: 1947 to the Present. – p. 376; Annual Report, RBI, 2005/06. – p.23.

Духовно-нравственные основы российского предпринимательства: история и современность

Т.И. Бузмакова, к.п.н.,

доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,

Т.Ю. Кирилина, д.социол.н.,

профессор кафедры гуманитарных и социальных дисциплин,

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования Московской области,

«Королевский институт управления, экономики и социологии»,

г. Королев, Московская область

В статье анализируются духовно-нравственные аспекты развития предпринимательства в современной России. Авторы пытаются ответить на вопрос: «Каким образом возможно совместить нравственность и прибыльность предпринимательского дела в России?» Отмечается, что в историческом опыте России есть пример успешного предпринимательства, основанного на высоких духовно-нравственных принципах, – предпринимательское движение русских старообрядцев. В статье анализируется специфика «старообрядческого капитализма».

Авторами рассматриваются важнейшие нравственные принципы ведения дел в дореволюционной и современной России.

Моральная атмосфера современного российского общества; «старообрядческий капитализм»; предпринимательство старообрядцев; этические основы предпринимательства.

The morale aspects of the entrepreneurship development in Russia: the history and the present

T.I. Buzmakova, candidate of pedagogic sciences,

Docent in the department of humanitarian and social disciplines,

T.Y Kirilina, doctor of sociological sciences,

Professor in in the department of humanitarian and social disciplines,

State educational institution

of higher professional education of Moscow region

“Korolev Institute of Management, Economics and Sociology”,

Korolev, Moscow Region

The article analyses the morale aspects of the entrepreneurship development in modern Russia. The authors attempt to answer the question: “How the morality and the profitability of business in Russia can

matched?” It is marked, that in the Russian historical experience, there is an example of successful business based on high moral principles. It was an enterprising movement of Russian Old Believers. The article analyses specificity of the “Old Believe capitalism”.

Authors take into consideration the most important moral principles of the business management in pre-revolutionary and modern Russia.

The moral atmosphere of Russian society; “Old Believe capitalism”; Old Believe enterprise; ethical foundations of enterprise.

Экономическое процветание любого общества во многом обусловлено опорой экономики на исконные национальные традиции. Если национальные традиции не учитываются в экономической деятельности всех уровней, то это ведет к застою.

В современной России сложилась очень непростая ситуация. С одной стороны развивается предпринимательская свобода, позволяющая людям реализовать свои деловые качества, с другой стороны – финансовые махинации, обман, воровство, взяточничество, ведущие к формированию отрицательного отношения к этой деятельности.

Власть денег, циничное стремление к личному обогащению несправедным путем разлагает общество, ведет к нравственному падению человеческой личности и общества в

целом. Безусловно, что общество не может называться честным, справедливым, сплочённым, если в нём чиновник-министр или представитель какого-либо крупного финансово-промышленного капитала имеют годовой доход сотни миллионов рублей, а зарплата врача, учителя, инженера в этом же государстве, за то же время на несколько порядков ниже.

Исследование, проведенное с участием более 700 студентов Москвы и Подмосковья, выявило озабоченность значительной части молодых людей ослаблением моральных устоев. Ниже представлено распределение мнений респондентов относительно материальных, социальных и нравственных потерь российского общества в результате его качественных изменений в конце XX – начале XXI века (см. таблицу 1).

Табл. 1. Ответы на вопрос: «Что, на Ваш взгляд, стало самой большой потерей для российского общества в результате его качественных изменений в к. XX – н. XXI века?» (отметить 1-3 варианта ответов)

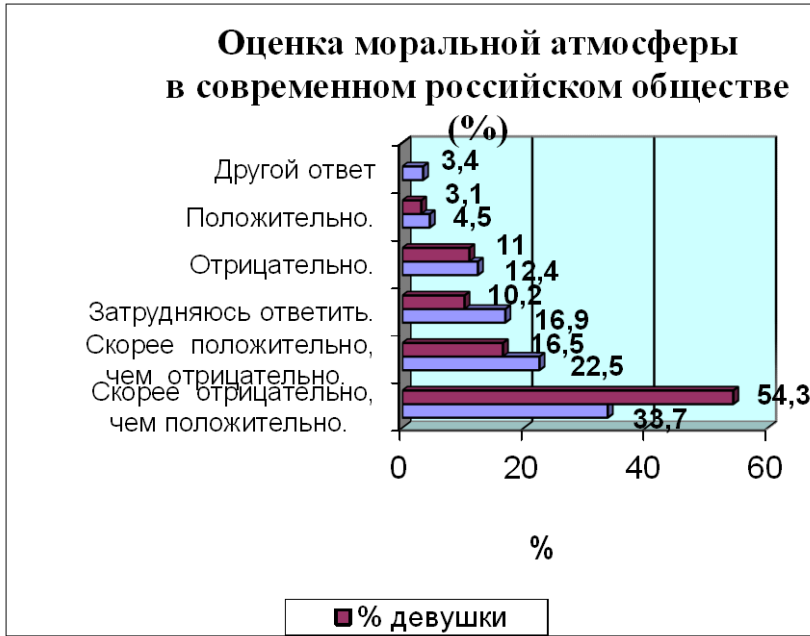
Потери российского общества	% от числа опрошенных
Рост преступности	62,7
Снижение уровня жизни населения	61,6
Падение моральных устоев	53,5
Повышение уровня агрессивности	45,7
Снижение престижа России на международной арене	45,4
Ослабление честности	35,7
Рост цинизма	33,1
Снижение доброжелательности	30,4
Утрата бескорыстия	28,4

Более половины респондентов отметили, что именно падение моральных устоев явилось самой большой потерей российского общества за последние 15 лет. Только рост преступности (62,7 %) и снижение уровня жизни населения (61,6 %), по мнению студентов, стали более значимыми утратами.

Уместно отметить, что рост преступности и агрессивности в нашем обществе напрямую связан с нравственным кризисом, поразившим наше общество в конце XX века. Поэтому неудивительно, что более трети участников исследования отметили значительную утрату в нашем обще-

стве таких качеств, как честность и доброжелательность.

Серьезно задуматься о нравственном здоровье нашего общества заставляет также тот факт, что менее четырёх процентов опрошенных оценили моральную атмосферу в современном российском обществе положительно (см. диаграмму на рис. 3), более половины респондентов (57,4%) – скорее отрицательно, чем положительно. Каждый третий уверен в том, что для выживания в современном обществе, о нравственности нужно забыть; 63,5% молодых людей убеждены, что в России бизнес и нравственность – понятия несовместимые.



**Рис. 1 Оценка молодёжью моральной атмосферы
в современном российском обществе**

Более 70% опрошенных (см. табл. 2) убеждены, что скромность препятствует достижению успеха. Более трети молодых людей считают, что совесть, благородство и милосердие являются преградой для преуспевания в бизнесе, а вот способствуют достижению успеха такие качества как ответственность (73,4%) и самообладание (69,7%), что на пер-

вый взгляд противоречит предыдущим показателям. Однако респонденты, скорее всего, понимают ответственность как антоним безалаберности, но не как синоним обязательности, порядочности, готовности отвечать за свои действия и, в том числе, социальной ответственности, т.е. высоконравственные категории.

Табл. 2. Распределение ответов на вопрос: «Помогают или препятствуют нравственные качества личности достижению успеха в бизнесе?»

Нравственные качества	Помогают	Скорее помогают, чем препятствуют	Скорее препятствуют, чем помогают	Препятствуют
Ответственность	73,4	21,6	2,3	0,5

Самообладание	69,7	18,8	4,1	1,4
Мужество	45,9	37,6	4,1	1,4
Чувство долга	39,2	36,2	13,8	3,2
Достоинство	33,5	37,6	13,3	5,0
Честность	31,7	34,9	18,8	7,8
Верность	28	36,2	16,5	4,1
Справедливость	29,4	30,3	22,5	7,3
Совесьть	26,1	30,3	23,9	9,6
Честь	25,2	44	16,1	3,7
Благородство	24,3	32,1	22,9	9,2
Милосердие	17,4	31,7	22	13,8
Скромность	3,7	14,7	34,9	35,8

Предпринимательская деятельность – это, прежде всего, интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, используя материальные ценности, обращает в реальность полезные и интересные идеи, решения. Именно предпринимательство развивает деловую активность, бизнес, коммерцию.

Предприниматель готов добровольно брать на себя весь риск, связанный с реализацией новых идей, проектов и решений. Извлекая пользу для самого себя, он действует на благо общества, если при этом не забывает про такие этические категории как честь, совесть, достоинство, формирующие нравственный стержень человека. Этот стержень удерживает его действия и поступки, от которых зависят судьбы людей и, в конечном счете, настоящее и будущее России, в нравственном русле.

Возможно ли, и если «да», то, каким образом совместить

нравственность и прибыльность предпринимательского дела в России? Этот вопрос совсем не праздный, особенно в аспекте бизнес-образования.

Для этого важно понять, имеется ли в историческом опыте России доказательство того, что русские люди способны к успешному предпринимательству, причем основанному на высоких духовно-нравственных принципах?

На сегодняшний день существует большое количество исследований личности предпринимательского типа. В современной науке этнометрии появились понятия капиталистической и антикапиталистической ментальности. Согласно исследованиям М.Вебера, Й.Шумпетера, Г.Хофстеда к капиталистической ментальности относится следующий набор качеств: индивидуализм (самостоятельность), конкурентность, прагматизм (нацеленность на результат), стремление к равенству возможностей (низ-

кая социальная дистанция), готовность к риску (приятие неопределенности), стремление к лидерству (маскулинность), ориентация на будущее, стремление к богатству (стремление зарабатывать и инвестировать), честность (готовность выполнять взятые на себя обязательства), самодисциплина.

Соответственно, отсутствие или противоположность этим качеств рассматривается как антикапиталистическая ментальность. Многие исследователи считают, что Россия принадлежит именно к антикапиталистической ментальности. Такой ментальности свойственны следующие качества: эмоциональность, превалирование иных ценностей над прагматической выгодой, нежелание рисковать, отсутствие личной ответственности, коллективизм, отсутствие ориентации на будущее.

В целом доминирование в России антикапиталистических качеств личности над капиталистическими не вызывает сомнений. Действительно, начиная с классических работ Н.А.Бердяева мы знаем, что россиянам свойственна эмоциональность в противоположность рационализму, коллективизм в противоположность индивидуализму, «феминность» в противоположность «маскулинности», плутоватость в противоположность честности, высокая социальная дистанция и

отсутствие традиций демократии, общинная кооперация в противоположность конкурентности, жизнь сегодняшним днем в противоположность ориентации на будущее, отрицательное отношение к богатству (как следствию аморальности), своеобразная готовность к риску при отсутствии личной ответственности (или возлагании ответственности на удачу/судьбу), любовь к «вольнице» в противоположность самодисциплине [1].

В начале XX века М.Вебер восславил деловую активность протестантов. Здесь уместен небольшой экскурс в историю протестантизма для лучшего понимания условий формирования «капиталистической ментальности» Запада [2].

Адаптированную к антропоцентрическому мировоззрению религию первым предложил настоятель кафедрального собора города Виттенберга в Саксонии Мартин Лютер, и она тут же была подхвачена многими богословами в немецких землях, в Швейцарии, Голландии, а потом и в Англии. 1517 год ознаменовал начало цепной реакции, охватившей Европу и повернувшей её на новый путь развития. Не сумев истребить заразу на корню, папа прислал Лютеру буллу, отлучавшую бунтаря от Церкви, а тот публично её сжёг – и его популярность сильно возросла. В 1529 году на 2-м Шпейерском рейхстаге Церковь осуди-

ла лютеран, как еретиков, и они тут же подали на это официальный протест, после чего и стали именоваться протестантами.

Ниже приведены основные постулаты догматики нового верования, которое сразу же было принято Северной Европой на ура, как нечто давно ожидаемое и весьма желанное.

1. Войдёт в Царство Божие тот, и только тот, кто имеет в своём сердце веру во Христа, даже если эта вера ни в каких делах не выражается и потому о ней никто не знает, кроме его самого.

2. Всякий мирянин может самостоятельно изучать Евангелие и понимать его так, как считает правильным.

3. Никаких «тайнств» не существует – это выдумки Церкви (исключение некоторые протестантские толки делают только для крещения).

4. Институт монашества является вредным, не спасательным и должен быть упразднён.

На более мелких вероисповеднических положениях В.Н. Тростников не останавливался, тем более что относительно их нет единого мнения среди самих протестантов, быстро разбившихся на бесчисленное множество сект. Дух протестантизма, выраженный его догматикой, как всё, обладающее свойством овладевать миллионными массами, предельно прост, в нём смешаны три различные установки: антицерковности, индивидуализма и меркантильности. Эти

установки значительно упрощают протестантам решение возникающих при взаимодействии с окружающим миром проблем. Простота же решений есть комфорт, а к комфорту как раз больше всего и привыкаешь после того, как его испытаешь [6].

Религиозная санкция на любой род деятельности, данная протестантизмом, немедленно привела к принципиальному изменению всего уклада жизни в Северной Европе – к возникновению там капитализма. Существование тут прямой причинно-следственной связи как раз и доказал М.Вебер (1864-1920) в своей блестящей работе «Протестантская этика и дух капитализма». Немецким ученым было заявлено: «Дух капитализма был порожден особой системой ценностей и смыслов – так называемой, этикой протестантизма. ... Ни одна другая цивилизация не породила ничего подобного» [2, С. 64-65].

Капитализм, по Веберу, возник в Европе потому, что протестантизм благословил сразу два необходимых для его развития рода деятельности (наряду с любыми другими) – ростовщичество и эксплуатацию трудящихся, которые раньше считались греховными, осуждались Церковью и потому не могли получить широкого распространения. Теперь любителям наживы

были развязаны руки и они развернулись вовсю, вовсе не чувствуя себя нарушителями заповедей, обречёнными на вечную муку. Так новая религия, продолжая называть себя христианской, подготовила индустриальную революцию.

Между тем, недалеко от его родины, в России, существовало мощное предпринимательское движение, основанное на строгих духовно-нравственных нормах. Это было предпринимательство русских старообрядцев.

Многие русские успешные предприниматели, в том числе и основатели знаменитых семейных династий, были выходцами из старообрядческой среды. Гучковы, Хлудовы, Морозовы, Рябушинские, Прохоровы, Зимины, Солдатенковы и многие другие были представителями старообрядцев. Каждый из них являлся организатором грандиозных производств, снабжавших своей продукцией до сотен тысяч людей по всей России и за границей.

Именно предприниматели-староверы смогли воплотить в русской истории национальный идеал богатства. Причем успех в промышленном или торговом деле приобретал для них смысл лишь тогда, когда результаты предпринимательства использовались в служении высшим идеалам и Родине. Они ощущали себя лично ответственными за свое Дело,

судьбы других людей, интересы своей страны.

Русские предприниматели достигали значительных успехов, отличаясь и богатством, и духовностью, и благотворительностью, и служением национальным интересам. Они не только были предприимчивыми, но и решительно отстаивали традиционные русские ценности и национальные устои перед экономической агрессией Запада.

Успех русских предпринимателей-старообрядцев был бы немыслим без солидарности и взаимопомощи в коммерческих рисках, стойкости в убытках на пути к благой деловой цели, совестливости и добросовестности в получении прибыли. Мечтой жизни большей части русских предпринимателей было желание построить храмы. Так в сознании русского человека отражалась идея искупления за богатство, которое всегда связано с грехом. До 50% доходов было принято жертвовать на помощь бедным. Однако сами они отнюдь не стремились быть бедными.

Необходимо отметить принципиальные отличия «старообрядческого капитализма» от «протестантского». Во-первых, старообрядческая вера догматически не отличается от ортодоксально православной. Существуют некоторые отличия лишь в обряде, а не в сути веры. Старообрядцы всегда

считали себя подлинными носителями традиционного православия и русского менталитета. Данная традиция испокон веков проповедовала общинность и крайне настороженное отношение к богатству. В этой связи жизненная этика старообрядчества представляет собой не что иное, как жизненную этику православия.

Во-вторых, «старообрядческий капитализм» не был капитализмом в западном понимании. С одной стороны, это был капитализм для «внешних», а с другой – коммунизм для «своих». Любовь, милость и благотворительность были обращены в первую очередь к «своим». Коммерсанты-староверы на своих предприятиях стремились строить отношения на семейных принципах.

В руках представителей старообрядчества к началу XX века было сосредоточено 64% всего российского капитала. Составляя в общей численности населения России менее 1,5%, старообрядцы дали России свыше 2/3 всех предпринимателей – миллионеров [4]. В России сложился уникальный экономический механизм, обеспечивающий население страны всем необходимым и позволяющий ей почти полностью быть независимой от других стран. Главными чертами русской цивилизации являлись культ добротолубия и правдолюбия, нестяжательства, преобладание

духовно-нравственных приоритетов жизни над материальными, развитие самобытных форм трудового самоуправления, воплотившихся в общине и в артели.

Предопределяющим в православном подходе к делу является нравственное соотношение целей предпринимательской деятельности с принципами христианской морали.

Русские предприниматели осуждали все виды ростовщического, спекулятивного капитала и в соответствии с негласным кодексом чести делились на три группы: на две почтенных и одну непочтенную, презираемую. К первой почтенной группе причислялись фабриканты, промышленники, крупные торговцы-оптовики, владевшие собственными промышленными предприятиями, финансисты и предприниматели в сфере страхования и кредита. Ко второй – торговцы, ведущие честно свои дела. К презираемой группе относились разнообразные спекулянты, процентчики, перекупщики, стремившиеся нажиться путем различных махинаций.

Нравственные принципы ведения дел были выработаны в России на собрании российских предпринимателей в 1912 г., почти 100 лет тому назад. Они гласили: уважай власть; будь честен и правдив; уважай право частной собственности; люби и уважай человека; будь верен

своему слову; живи по средствам; будь целеустремлен [3].

Современное российское общество приходит к пониманию того, что без прочного нравственного основания успешное развитие экономики невозможно. В феврале 2004 года в Москве состоялся VIII Всемирный Русский Народный Собор, который сформировал и раскрыл «Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании». Они основываются на десяти заповедях, данных Богом, на историческом опыте их усвоения христианством и другими религиями, традиционно исповедуемыми в России. Ниже перечислены эти нравственные принципы и правила хозяйствования.

1. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и отчизны.

2. Богатство – не самоцель. Оно должно служить созиданию достойной жизни человека и народа.

3. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике.

4. Человек – не «постоянно работающий механизм». Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.

5. Государство, общество, бизнес должны вместе забо-

таться о достойной жизни тружеников, а тем более тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование – это социально ответственный вид деятельности.

6. Работа не должна убивать и калечить человека.

7. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым. В экономике нет места коррупционерам и другим преступникам.

8. Присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.

9. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать пороки и инстинкты.

10. Нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность. При умелой организации дела предпринимательство должно давать гарантированную прибыль, но ничто не должно заставлять нарушать Христовы Заповеди [5].

Важно подчеркнуть, что «Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании»

был принят на форуме общественных организаций, хотя и связанных в своей деятельности с церковью, но не состоящих у неё в подчинении.

Свод имел целью показать то, что и в условиях современной России вполне реально заниматься предпринимательской деятельностью, опираясь на библейские принципы и оставаясь при этом успешным и конкурентоспособным.

Именно этике православия, отмечает Л.М.Миронов, директор Центра исследований духовного наследия России Института экономических стратегий РАН, дано сформировать в современном российском обществе новый тип социально-

экономических отношений, а также особую модель гражданского общества и политической власти, способную более эффективно решать современные проблемы общественного развития.

Играя по правилам западных школ бизнеса, мы всё больше отдаём инициативу и преимущество в руки иностранного капитала, за которым стоят те силы, которые вновь стремятся покорить Россию теперь уже с помощью финансовых механизмов. Сегодня необходимо взять на вооружение собственные предпринимательские традиции, закладывая тем самым основы национальной экономики.

Литература

1. Бердяев Н.А. Судьба России. М.: Изд-во АСТ. – 2010.
2. Вебер. М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма. – Москва: РОССПЭН. – 2006.
3. Ветошкин А.П., Каратеева Н.А., Миняйло А.М. Духовно-нравственная экономика / Монография. - Екатеринбург: Издательство КрГУ. – 2008.
4. Казутин Д. Камень, который отвергли строители. Размышления по поводу одной публикации в журнале «Вопросы философии»// Московские новости, 1992, №16.
5. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании// Православная беседа. – № 2. – 2004.
6. Тростников В.Н. Быть русским – наша судьба. – М.: Грифон. – 2009.

