

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средствам массовой коммуникации

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-56404 от 11 декабря 2013 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы региональной экономики» включен в Перечень ведущих периодических изданий ВАК

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор
Семенов А.К.

Над выпуском работали:
Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых материалов ссылка на журнал «Вопросы региональной экономики» обязательна

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, в том числе рекламных, предоставленных авторами для публикации

Материалы авторам не возвращаются
Подписано в печать
20.06.2014

Отпечатано
в типографии РПК ООО «Фирменный стиль»
141068, Московская область,
г. Королев, ул. Горького 12а
Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- Л.Г. Азаренко, С.Г. Вокина
О КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВАХ СИНТЕЗА СИСТЕМЫ УСКОРЕННОГО ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.....3
- Н.В. Бабина
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА.....12
- Т.С. Бронникова, А.С. Ковалёва
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТРЕНДОВЫХ МОДЕЛЕЙ.....19
- С.Л. Быков, В.А. Горемыкин
КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....28
- Д.К. Варданян
СИСТЕМА МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....38
- Ж.Д. Даулетханова
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....43
- Е.В. Докукина, И.В. Мухоморова
К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ.....51
- Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....56
- В.Л. Машков, А.К. Семенов
РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ.....61
- Е.П. Сергеев
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СОЦИУМА.....72
- И.В. Сидоренкова
КОНФЛИКТЫ КРИТЕРИЕВ ПРИ ОТБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....78
- В.Н. Строителев, Е.А. Жидкова
МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....84
- Е.М. Таран, М.А. Таран
ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....92

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. *Старцева Татьяна Евгеньевна*
2. *Аксаков Валерий Евгеньевич*
3. *Клейнер Георгий Борисович*
4. *Крикунова Татьяна Михайловна*
5. *Крымов Вячеслав Борисович*
6. *Макаров Валерий Леонидович*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. *Шутова Татьяна Валерьевна*
2. *Артемьев Владимир Юрьевич*
3. *Белый Владимир Михайлович*
4. *Васильев Николай Александрович*
5. *Веселовский Михаил Яковлевич*
6. *Вокин Григорий Григорьевич*
7. *Друганов Сергей Петрович*
8. *Ковальская Ольга Вячеславовна*
9. *Котрин Вадим Владимирович*
10. *Красикова Тамара Ивановна*
11. *Нефедьев Вячеслав Владимирович*
12. *Соколов Сергей Викторович*
13. *Строителев Владислав Николаевич*
14. *Суглобов Александр Евгеньевич*
15. *Христофорова Ирина Владимировна*
16. *Шепелев Геннадий Васильевич*

А.В. Федотов
СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО.....98

Е.Г. Ягупа
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК КАТАЛИЗАТОР НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА УРОВНЕ РЕГИОНА.....107

УПРАВЛЕНИЕ

М.С. Абрашкин
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА.....115

В.А. Горемыкин, Е.С. Сафронова
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....121

Г.Ж. Есенова, Ж.Д. Даулетханова
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....130

А.А. Подрезов
ЗНАЧЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....137

Д.А. Савельев
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ, КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....144

О концептуальных основах синтеза системы ускоренного внедрения инноваций в продукцию предприятий региона

Л.Г. Азаренко, д.э.н., доцент кафедры «Управление и информационные технологии в космических системах»,

С.Г. Вокина, к.э.н., доцент кафедры «Управление и информационные технологии в космических системах»,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

На основе анализа особенностей развития и формирования инновационного научно-технического потенциала предприятий ниже определяются роль, содержание и место процессов внедрения научно-технических инноваций (НТИ) в продукцию предприятий как основы прогрессивного и экономически устойчивого их развития в условиях рыночных отношений.

Инновации, ускоренное внедрение, концепция построения системы, предприятия промышленности.

About the Conceptual Basics System Architecture for Accelerated Implementation Innovations in the Industry Production

L.G. Azarenko, Dr.Econ.Sci., associate professor «Management and information technologies in space systems»,

S.G. Vokina, Cand.Econ.Sci. «Management and information technologies in space systems»,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Based on the analysis of development and evolution phenomena of innovative scientific and engineering potential features of rocket and space industry enterprises the role, subject and place of scientific and technological innovations (STI) implementation in the production as the basic for progressive and sustainable economic development of enterprises on the market are formulated below.

Innovation, accelerating, the introduction, the concept of the system, enterprises of industry.

В современной экономической ситуации региональные принципы в управлении промышленными предприятиями приобретают исключительно важное значение, так как предприятие рассматривается в данном случае не только как отдельный хозяйствующий субъект, и не только как элемент народнохозяйственного комплекса в целом, но и как звено определенной региональной структуры, испытывающее соответствующее специфическое воздействие внешнего окружения. Рассмотрение предприятий ракетно-космической промышленности (РКП) в качестве органичной (в некоторых регионах и определяющей) части региональных экономических структур позволяет значительно расширить спектр подходов к организации их хозяйственной деятельности.

Для эффективного осуществления

своей хозяйственной деятельности промышленное предприятие, в том числе и предприятие РКП, должно иметь соответствующую стратегию экономического развития, способную обеспечить достижение поставленных целей и задач [1, 2]. При этом очень важно, чтобы стратегия опиралась на инновационные элементы, ориентированные на эффективную реструктуризацию. Выделяя инновации в качестве определяющего элемента совершенствования промышленного производства, связанного с принципиальным улучшением качественных характеристик выпускаемой продукции, следует обратить внимание на «динамичность» этого понятия. Инновация, трактуемая как идея создания чего-то нового, имеет право на существование лишь в какой-то определенный момент времени. Инновация, как идея, доведенная

до момента начала производства промышленного продукта, является процессом. И в данном случае необходимо говорить уже непосредственно об инновационном процессе [3]. Понимание инновации как особого процесса в рамках промышленного производства требует выделения его специфических характеристик, основные из которых могут быть сформулированы следующим образом:

- высокая степень неопределенности (включая технический, технологический и коммерческий аспекты) параметров инновационного проекта (объемы инновационных вложений, контрольные сроки и т.д.);

- невозможность достаточно точной финансово-экономической оценки на этапе инициации проекта, что ведет за собой применение иных дополнительных критериев оценки и последующего выбора проектов;

- ориентированность на достаточно длительные сроки решения поставленных задач;

- возможность привлечения уникальных ресурсов (например, некоторых видов интеллектуальной собственности) и получения на базе их использования уникальных результатов.

Как показывает научно-технический анализ и практика внедрения инноваций улучшение свойств выпускаемой продукции и ее конкурентоспособных качеств не возможно достигнуть без целенаправленной организации комплекса научно-технических работ даже в условиях рыночных отношений [4]. Обладая некоторой инерционностью, как и любая другая форма общественных отношений, рынок без внешнего целенаправленного воздействия, иногда не способен обеспечить внедрение инноваций в кратчайшие сроки [8].

К настоящему времени созрели условия для определения состава организационных структур и комплекса, выполняемых ими научно-технических работ, которые в совокупности могут обеспечить

ускоренное внедрение инновационных проектов в промышленное производство. В качестве организационно-экономического механизма ускоренного внедрения НТИ предлагается создавать в масштабе предприятия структурно-функциональную систему управления, которая должна включать следующие основные взаимосвязанные подсистемы:

- обучения персонала методам ускоренного внедрения инноваций в изделия, например, ракетно-космической техники (РКТ);

- сбора и хранения данных об актуальных для предприятий инновационных предложениях;

- научного и технико-экономического анализа и отбора инноваций, целесообразных для внедрения на предприятии;

- определения ожидаемых научно-технических возможностей инноваций и адаптация их к потребностям ракетно-космических изделий;

- проектно-конструкторских разработок и технико-экономических оценок ожидаемой эффективности от внедрения НТИ;

- инженерно-технологических работ по изготовлению опытных образцов изделий РКТ с использованием научно-технических инноваций (НТИ);

- выбора стратегии предприятия и мер, нацеленных на эффективное коммерческое использование НТИ в условиях рыночной конкуренции;

- формирования комплекса стимулов и системы организационно-экономических мер по обеспечению оперативного внедрения инноваций в изделия РКТ с учетом интересов предприятия и его работников в условиях рыночной среды;

- компьютерной поддержки и мониторинга процессов внедрения НТИ на предприятиях промышленности;

- оценки ожидаемого эффекта от использования предложенной системы

менеджмента по внедрению НТИ в изделия РКТ на предприятиях отрасли.

Одним из важнейших элементов рассматриваемой структурно-функциональной системы управления является подсистема отбора инновационных проектов, избираемых для реализации. Исходя из того, что любой инновационный проект обычно представляет собой проект инвестиционный, то это требует учета многообразных факторов, способных оказать существенное влияние на экономические показатели деятельности предприятия. Факторы и соответствующие условия целесообразно оценивать в рамках нормативных моделей оценки инновационных проектов. При использовании указанных моделей рассматриваемые оценки базируются на анализе вклада инновационного объекта (полученного в результате реализации инновационного проекта) в прибыльность предприятия РКП. При том, что в данных методах невозможно учесть все существующие в реальной экономической практике условия и факторы, которые характеризуют исходные параметры проекта и параметры его реализации, в эти модели и методы вводится понятие многофакторности, проецирующее влияние всех параметров проекта на временную динамику. Среди известных критериев оценки используются обычно следующие: финансово-экономические; нормативные; ресурсные; критерии конкурентоспособности; стратегические.

Финансово-экономические критерии включают: общую стоимость инновационного проекта, источники его финансирования (бюджетные, внебюджетные), рентабельность, период окупаемости, чистая текущая стоимость, внутренний коэффициент эффективности (последние два еще недостаточно широко используются в российской практике). Если РКП реализует одновременно несколько инновационных проектов, то следует проводить оценку воздействия реализации различных стадий определенного инновационного проекта на другие проекты, составляющие «инновационный

портфель» предприятия. Важным финансово-экономическим критерием выступает предполагаемый объем реализации нового инновационного объекта. Системный подход в данном случае обеспечивается согласованием с показателями конкурентоспособности объекта инновации. Выполнение любого инновационного проекта предполагает затраты на НИОКР, капитальные вложения в основные фонды и оборотные средства. Между объемами этих вложений существуют определенные зависимости. Говоря о будущих доходах, о потребных вложениях, сроках достижения контрольных показателей необходимо учитывать их неопределенность и невозможность их оценки с достаточно высокой долей вероятности. Поэтому здесь широко применяются экспертные методы, методы аналогии, методы моделирования. Введение показателей вероятности становится желательным при определении любых названных ранее критериев (экономического эффекта, рентабельности, периода окупаемости и т.д.) [2]. Нормативные критерии включают требования стандартов международного, федерального, регионального и отраслевого уровней; легитимные требования; экологические стандарты; патентные требования. Ресурсными критериями оцениваются возможности успешной реализации инновационного проекта. Критерии определяются по избираемым группам ресурсов. Выделяются научно-технические ресурсы (имеющийся научно-технический задел, профессионально-квалификационный уровень кадрового потенциала); производственные ресурсы (производственные мощности, которые будут загружены при реализации инновационного проекта); технологические ресурсы (наличие конкурентоспособных технологий мирового уровня); финансовые ресурсы (оценка собственных финансовых средств, привлекаемых для реализации инновационного проекта, и возможностей привлечения дополнительных ресурсов в случае недостаточности собственных). Как уже отмечалось, реализация любого инно-

вационного проекта связана с определенной вероятностью риска. Проект может в результате оказаться полностью нереализованным, частично реализованным (не все намеченные цели достигнуты), менее эффективным, чем планировалось. Возможны различные причины недостижения поставленных целей инновационного проекта. Они могут подразделяться на две группы: внутренние (главным образом это – ошибки оценок на стадии инициации инновационного проекта) и внешние причины. Последние очень важны. Поскольку само научно-техническое достижение (изобретение, новая технология и т.д.) не гарантирует коммерческого успеха, то необходима особая маркетинговая стратегия для каждого инновационного проекта. Степень риска при реализации инновационного проекта с большой долей вероятности связана с масштабностью и общей стоимостью проекта [7]. Степень риска значительно больше у масштабных, долгосрочных и дорогостоящих инновационных проектов. Именно таковыми и является большинство инновационных проектов, инициируемых к реализации предприятиями РКП. Таким образом, оценка и отбор инвестиционных проектов могут ориентироваться на самые разные критерии, выбор которых коррелируется со спецификой инициируемого инновационного проекта, отраслевыми стандартами и т.п. Предпочтительным является многофакторный анализ, так как каждый из предложенных критериев может оказаться решающим для принятия решения по поводу инициируемого инновационного проекта.

Еще один важнейший элемент рассматриваемой структурно-функциональной схемы – это подсистема выбора стратегии предприятия и мер, нацеленных на эффективное коммерческое использование НТИ в условиях рыночной конкуренции. Под стратегией в данном случае понимается обобщенная модель последовательных действий, необходимых для достижения выдвинутых целей (повышение прибыльности, конкурентоспо-

собности предприятия РКП и др.) путем значительного обновления отдельных составляющих производства промышленной продукции. На рисунке 1 приведена схема формирования стратегии предприятия и мер, нацеленных на эффективное коммерческое использование НТИ в условиях рыночной конкуренции.

Предприятием РКП для различных инновационных объектов могут избираться в зависимости от законодательных требований, задач развития региона его дислокации, собственных интересов и возможностей, конкурентной позиции на рынке различные виды стратегий. Например:

- товарная стратегия (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих качественные характеристики, объемы выпуска и перечень производимой предприятием промышленной продукции);

- рыночная стратегия (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих характер поведения данного предприятия на региональном, внутриотраслевом и международном рынках);

- ресурсная стратегия (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих направления распределения ресурсов предприятия, включая поведение на рынке производственных и финансовых ресурсов, в том числе и регионального уровня);

- технологическая (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих векторные ориентиры развития технологий, применяемых в производственном процессе промышленной продукции);

- интеграционная (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих архитектуру взаимодействия предприятия и другими субъектами хозяйственной деятельности, в том числе в рамках промышленности региона);

- финансовая (совокупность инновационных стратегических решений, опре-

деляющих методы и способы эффективно-го движения денежных средств предприятия РКП);

- социально-управленческая (совокупность инновационных стратегических решений, определяющих профессио-

нально-квалификационный состав работников, занятых при реализации проекта, а также методы принятия управленческих решений, в том числе и интересах поддержки эффективного развития региона).



Рисунок 1 – Схема формирования инновационной стратегии предприятия

Говоря о подсистеме компьютерной поддержки и мониторинга процессов внедрения НТИ на предприятиях промышленности нужно иметь в виду, что применяемые экономико-математические модели должны обеспечить, прежде всего, стабильность процесса управления при реализации инновационной идеи. В данном ключе формирование инновационной идеи может рассматриваться двояко: как целенаправленный процесс и как стохастический процесс. В первом случае, когда инновационная идея трактуется как целенаправленный процесс, предприятие несет затраты по двум направлениям: затраты на маркетинговые исследования, ориентированные на выявление существующих потребностей на рынке, и затраты, связанные с проведением научных исследований по формированию «портфеля инновационных

проектов», способных удовлетворить существующие на рынке потребности. Во втором случае, когда информационная идея трактуется как стохастический процесс затраты могут быть исчислены как доля плановых затрат предприятия РКП на НИОКР.

В инновационном проекте могут быть выделены следующие компоненты жизненного цикла [6]:

- аналитический выбор цели инновации;
- инициация и выбор объекта проектирования инновационной идеи;
- НИОКР;
- реализация инновационного проекта;
- рыночная апробация инновационного объекта;
- диффузия результатов реализа-

ции инновационного проекта;

- широкомасштабная экспансия с ориентацией, в том числе и на региональный рынок;
- моральное старение результатов инновационного проекта и сокращение

платежеспособного спроса.

На рисунке 2 приведена функциональная блок-схема выбора оптимального состава инновационных проектов на стадии стратегического планирования для предприятия промышленного региона.



Рисунок 2 – Функциональная блок-схема выбора оптимального состава инновационных проектов на стадии стратегического планирования

Для каждой инновационной идеи из «инновационного портфеля» прогнозируются этапы и границы жизненного цикла предполагаемых к получению результатов. В момент времени t_0 (когда происходит формирование целей) определяется прогнозное значение рентабельности R реализуемого инновационного проекта:

$$R = \frac{\int_{t_1}^{t_2} \frac{CF_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt}{\int_{t_0}^{t_1} \frac{I_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt},$$

где $CF_t^0(t)$ – прогнозируемая функция объемов денежных поступлений от реализации предполагаемых результатов реализации инновационного проекта в период времени с момента времени t_1 – начала фазы их распространения на рынке и до момента времени t_2 – окончания фазы морального устаревания; $I_t^0(t)$ – прогнозируемая функция потребных инвестиций в период времени с момента времени t_0 –

начала фазы инициации i -й инновации до момента времени t_1 – окончания фазы реализации результатов инновационного проекта; $k(t)$ – функция изменений коэффициента дисконтирования в рассматриваемый период времени (обычно берется в соответствии с индексами-дефляторами Минэкономки РФ).

Описанный алгоритм контрольно-аналитических и расчетных операций повторяется по окончании каждой фазы жизненного цикла инновационного объекта. При этом уточняются прогнозирующие функции в зависимости от получаемых отклонений контролируемых значений.

Очень важна названная подсистема сбора и хранения данных об актуальных для предприятий инновационных предложениях. Желательно, чтобы эта подсистема, с одной стороны формировалась как традиционная база данных, а с

другой одновременно обеспечивала бы накопление так называемой «конкурентной информации». Последняя делает упор на поддержание конкурентных преимуществ предприятия РКП и представляет собой объединенную базу данных и механизмов, посредством которых важная информация об интересных инновационных идеях и предложениях может быть получена и обработана (возможно, в соответствии с новыми алгоритмами). В качестве источников такой информации могут привлекаться: техническая литература (публикации в открытой печати), результаты опросов соответствующих групп лиц (акционеров предприятия, потребителей, поставщиков, руководителей различного уровня и др.); сетевые базы данных. Когда предприятие делает попытку расширить область своей деятельности, источниками инноваций могут явиться традиционные для других отраслей технологии и процессы. Источником инновационных идей может служить также и другая страна, имеющая отличные от российских экономические условия и легитимные стандарты (в частности в вопросах интеллектуальной собственности).

В соответствии с концептуальным замыслом построения рекомендуемой организационно-экономической системы все упомянутые подсистемы увязаны, координируются и управляются центральным звеном системы. При этом следует подчеркнуть, что упомянутые выше подсистемы отражают, прежде всего, этапы внедрения НТИ и совсем нет необходимости выделять их специально в оргштатной структуре. В зависимости от конкретной ситуации на предприятии упомянутые этапы можно интегрировать, объединять или возлагать их исполнение на одного или нескольких специально обученных работников одной или нескольких организационных структур.

В комплексе научно-технических работ, направленных на обеспечение ускоренного внедрения инноваций в изделия следует выделить, в первую очередь, три

совокупности работ, включающих следующие научно-технические работы и мероприятия, реализуемые соответствующими подразделениями и звеньями предлагаемого организационно-экономического механизма ускоренного внедрения инноваций.

1. Анализ путей совершенствования основных составных частей выпускаемой продукции и повышения на этой основе их технико-экономических характеристик:

- анализ направлений развития ключевых составных частей выпускаемой продукции и определение требований, предъявляемых к их перспективным образцам;

- сравнительный анализ достигнутых и требуемых в перспективе уровней основных характеристик изделий и выявление проблемных вопросов;

- выявление критичных составных частей изделий;

- новые технологии и анализ принципиальных возможностей использования их для улучшения технико-экономических характеристик изделий.

2. Разработка и обоснование предложений и научно-технических решений по улучшению характеристик критичных составных частей изделий на основе использования потенциальных возможностей новых технологий:

- проведение поисковых исследований и разработка принципиальных научно-технических решений по улучшению характеристик критичных составных частей изделий;

- разработка расчетно-экспериментальных моделей критичных элементов изделий с учетом использования при их создании новых технологий;

- математическое моделирование процессов функционирования критичных элементов с учетом использования технических решений, разработанных на базе внедрения новых технологий;

– создание опытных образцов, проведение их испытаний и оценка уровня характеристик изделий с учетом внедрения новых технологий;

– разработка предложений по внедрению полученных результатов в производство;

– формирование предложений по проектированию и производству изделий с учетом использования новых технологий.

3. Разработка комплексной методики оценки ожидаемой технико-экономической эффективности использования новых технологий при создании критичных составных частей изделий:

– формирование структуры и определение состава комплексной методики технико-экономической оценки эффективности использования потенциальных возможностей новых технологий при создании изделий;

– разработка частных методик оценки технико-экономических характеристик критичных составных частей изделий, создаваемых с использованием новых технологий;

– оценка ожидаемого эффекта от использования новых технологий при создании конкретных изделий предприятием.

Очевидно, что названные в переч-

нях работы выполняются по принадлежности соответствующими тематическими подразделениями системы ускоренного внедрения инноваций.

Изложенные концептуальные основы построения организационно-экономической системы ускоренного внедрения инноваций носят общий характер, но при использовании их на конкретном предприятии требуется, естественно, учет специфических особенностей как структуры предприятия, так и состава и назначения выпускаемой продукции. При этом можно утверждать, что без учета общих концептуальных положений и без использования комплексного подхода маловероятно ожидать, что будет создана эффективная система внедрения инноваций.

Как показывает анализ, выстроенная таким образом схема управления процессами внедрения НТИ в изделия, например, РКТ на различных этапах их реализации позволит оперативно, целенаправленно и организованно добиваться улучшения качества изделий и характеристик конкурентоспособности продукции предприятия, способствуя тем самым достижению, в частности, экономического благополучия предприятия в условиях рыночных отношений.

Литература

1. Веселовский, М. Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М. С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С. 107-115.
2. Авдеенко, В. Н., Котлов, В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов // М.: Экономика. – 1999. – 240с.
3. Бауэр, Р., Коллар, Э., Тан, В. Управление инвестиционным проектом: опыт IBM [Текст] / Р. Бауэр, Э. Коллар, В. Тан // М.: ИНФА-М. – 1995. – 201с.
4. Кочетов, В. В. Методы оценки конкурентоспособности продукции и производства [Текст] / В. В. Кочетов // Стандарты и качество. – 2006. – № 6. – С. 62-64.
5. Омельченко, И. Н. Методология, методы и модели системы управления организационно-экономической устойчивостью наукоемкого производства интегрированных структур [Текст] / И. Н. Омельченко // М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана. – 2005. – 240с.
6. Перерва, О. Л. Экономика, организация и управление инновационными процессами на промышленном предприятии: теория, методология, практика [Текст] / О. Л. Перерва // М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана. – 2005. – 280с.
7. Птускин, А. С. Инвестиционная модель стратегического развития предприятия [Текст] / А. С. Птускин // Вестник Московского Государственного Технического Университета. Машиностроение. – 2004. – № 1(54). – С. 123-127.

-
8. Секерин, В. Д. Формы государственного стимулирования развития малого инновационного предпринимательства [Текст] / В. Д. Секерин, М. Я. Веселовский, А. Е. Горохова // Вопросы региональной экономики. – 2014. – №1. – С. 138-144.

Направления повышения надежности кредитного портфеля банка

Н.В. Бабина, к.э.н., доцент,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье предлагаются для внедрения такие пути повышения надежности кредитного портфеля банков как применение современного метода ценообразования, основанного на дифференцированном подходе к определению стоимости кредита для каждого конкретного заемщика, исходя из уровня предполагаемого для него кредитного риска и расширение продуктовой линейки банковских кредитов за счет перекредитования.

Надежность и устойчивость кредитных организаций, розничный бизнес, кредитный риск, рефинансирование, перекредитование.

Directions of increase of reliability of credit portfolio of the Bank

N.V. Babina, PhD in Economic Sciences, associate professor,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The paper proposes to implement such ways of increase of reliability of credit portfolio of banks as the use of a modern method of pricing based on differentiated approach to determining the cost of credit for each particular borrower, according to the level estimated for him credit risk and product line expansion of Bank loans through refinancing.

Reliability and stability of credit institutions, retail business, credit risk, refinancing, refinancing.

В условиях жесткой конкуренции в банковском секторе, а также сохраняющегося роста доходов населения, развития технологий и подходов к управлению бизнес-процессами, розничный банковский бизнес – это ключевое направление деятельности кредитных организаций.

Наблюдается рост объемов потребительского кредитования. Только за февраль 2014 года российские банки выдали кредиты населению на сумму более 90 млрд. рублей, что соответствует объему потребительского кредитования в 2010 году за квартал.

Грамотное выстраивание работы розничного направления кредитования становится важнейшей целью для банков.

Одним из направлений развития российской банковской системы является повышение надежности и устойчивости ее элементов. Кредитование как основной источник дохода кредитных организаций нуждается в связи с этим в постоянном развитии. В 2013 году количество элементов российской банковской системы

уменьшилось на 32 участника. В этом году, согласно расчетам рейтингового агентства «Эксперт РА», уйти с рынка могут еще 50 кредитных организаций. Банкам необходимо разрабатывать адекватную внешней среде кредитную политику, определяя стратегию и тактику размещения ссудного капитала.

В качестве условия поддержания устойчивости кредитной организации можно рассматривать надежность кредитного портфеля банка. Под надежностью кредитного портфеля понимается способность сохранять во времени в установленных пределах значение кредитного риска.

На фоне общих тенденций на рынке потребительского кредитования банкам можно рекомендовать такие пути повышения эффективности кредитной политики как снижение кредитных рисков с помощью современного метода ценообразования и внедрение такого кредитного продукта как перекредитование.

Основное направление снижения кредитного риска – это формирование на-

дежного состава клиентов, имеющих счета в данном банке. Поэтому оценка кредитоспособности клиента в любом банке является важнейшим этапом в процессе кредитования, и любому банку необходимо придавать огромное значение разработке современной методологической базы оценки кредитоспособности, тестированию уровня квалификации кредитных специалистов.

Низкое качество оценки кредитоспособности клиента может привести к повышению кредитного риска, что в свою очередь будет способствовать негативной динамике ликвидности банка и, в конечном счете, привести к банкротству.

Для обеспечения стабильной кредитной деятельности путем эффективного распределения кредитных ресурсов между потенциальными заемщиками с различными уровнями кредитных рисков рекомендуется внедрение модели Risk-Based Pricing.

Risk-Based Pricing (RBP) – в переводе с английского «модель цены, основанной на риске», подход банков при оп-

ределении кредитной ставки, когда окончательное предложение цены заимствований определяется исходя из надежности заемщика.

Risk-Based Pricing - это современный метод ценообразования, в основе которого лежит дифференцированный подход к определению стоимости кредита для каждого конкретного заемщика, исходя из уровня предполагаемого для него кредитного риска.

Для кредитных организаций главный критерий надежности заемщика - это своевременная уплата процентов и возврат в срок кредита. Если банк будет применять Risk-Based Pricing, то значительно снизит риски по потребительскому кредитованию, следовательно, уменьшится размер просроченных задолженностей, а добросовестные заемщики могут рассчитывать на кредит по минимальным рыночным условиям.

Наглядно это можно увидеть в таблицах 1,2 и на рисунке 1.

Таблица 1 – Доходность банка при классическом подходе

Клиент	Сумма кредита, руб.	Ставка, %	Расходы на резерв %	Трансфер, %	Издержки, %	Маржа, %	Маржа, руб.	% расходы клиента руб.
Клиент А	100 000	15	10	5	1	-1	1000	15 000
Клиент Б	100 000	15	5	5	1	4	4000	15 000
Клиент В	100 000	15	1	5	1	8	8000	15 000
Всего						4	11 000	

В данном случае трем клиентам предлагаются кредиты по одинаковой ставке. Изначально, без расчета вероятности дефолта заемщика и учета расходов, связанных с формированием резерва (столбец «Расходы на резерв»), банк ведет прибыльную кредитную деятельность. В частности, по клиенту А маржа составит: $15\% - 5\% - 1\% = 9\%$.

Однако под этот кредит банку необходимо сформировать резерв в размере

10%, а это уже означает убытки. При этом расходы для всех клиентов являются одинаковыми (15 000 руб.), хотя клиент В кредитоспособен, кредитные риски по операциям с ним практически отсутствуют, а следовательно, уровень доходности достаточно высок (8%).

Таким образом, клиент В компенсирует банку потери от клиента А, обеспечивая тем самым средневзвешенный уровень маржи в 4%.

Таблица 2 – Доходность банка от осуществления кредитных операций при RBP-подходе

Клиент	Сумма кредита, руб.	Ставка, %	Расходы на резерв, %	Трансфер, %	Издержки, %	Маржа, %	Маржа, руб.	Процентные расходы клиента, руб.
Клиент А	100 000	20	10	5	1	4	4000	20 000
Клиент Б	100 000	15	5	5	1	4	4000	15 000
Клиент В	100 000	11	1	5	1	4	4000	11 000
Всего						4	12 000	

В данном случае банк фиксирует для себя не клиентскую процентную ставку по кредиту, а маржу – 4%. Исходя из нее, а также других компонентов, например уровня покрытия возможных убытков (путем формирования резервного фонда на основе расчета вероятности дефолта), банк рассчитывает разные процентные ставки для каждого клиента.

В результате для клиента В, кредитование которого связано с наименьшим уровнем вероятности просрочки и дефолта в целом, ставка оказывается ниже, чем при стандартном ценообразовании. Таким образом, интерес клиента удовлетворяются в большей степени, а в долгосрочной перспективе повышается его лояльность к Банку.

Более того, RBP представляет собой действенный механизм по удержанию клиентов, так как в оценке вероятности дефолта немаловажную роль играет кредитная история, которой обладает банк.

Если банк будет располагать данными о заемщиках и использовать метод RBP, он окажется серьезным противником для банков, использующих стандартную схему ценообразования, так как может переориентировать наиболее надежных клиентов с помощью более выгодных процентных ставок, тем самым ухудшая каче-

ство и стабильность кредитного портфеля конкурента.

Клиент В, ведущий бизнес более эффективно, получает более дешевые кредитные ресурсы, что обеспечивает ему более высокую конкурентоспособность и дает возможность повышения уровня рентабельности либо реинвестирования дополнительной прибыли в расширение бизнеса.

Клиент Б, чье финансовое положение можно охарактеризовать как относительно устойчивое (возможна временная нестабильность), получает кредит по такой же ставке, как и при стандартной схеме ценообразования. А вот клиент А получит кредит под повышенную процентную ставку. И тут возможны три варианта:

⇒ банк примет решение не кредитовать такого клиента, а направить эти деньги на кредитование других клиентов с более низким уровнем риска (ведь на марже банк ничего не теряет; остается только найти таких клиентов, как клиент Б или клиент В);

⇒ заемщик откажется брать кредит по ставке, которая может превысить уровень его рентабельности;

⇒ заемщик пойдет в другой банк – а вслед за ним туда переместится и потенциальная угроза его дефолта.

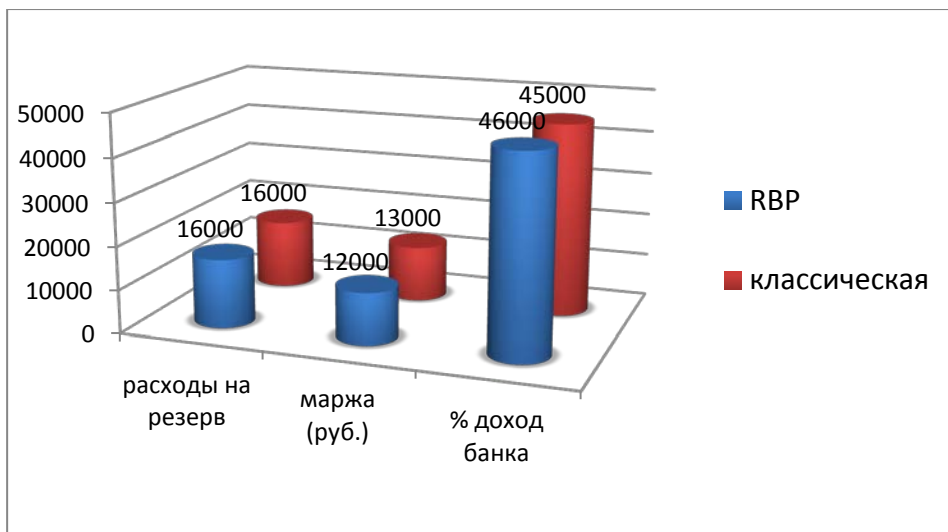


Рисунок 1 – Отличие RBP-подхода от классического подхода

Из рисунка 1 видно, что при использовании модели RBP банк не только снизит риски, но и получит больше прибыли.

При использовании данного подхода банковский кредитный продукт, как правило, предлагается с двумя возможными ставками: минимальной и максимальной. Окончательное значение определяется в результате анализа платежеспособности и кредитной истории клиента.

Модель RBP в обязательном порядке должна учитывать кредитную историю, источником которой могут быть данные БКИ или сведения, предоставленные самим заемщиком, с дальнейшей проверкой. Бюро кредитных историй (БКИ) – компания, оказывающая в соответствии с законодательством услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов.

Таким образом, для эффективного формирования кредитного портфеля банку необходимо применять передовые технологии для оценки потенциальных заемщиков. Благодаря этому приобретаются конкурентные преимущества на кредитном рынке.

Еще одним методом повышения

надежности кредитного портфеля является внедрение новых кредитных услуг (например, рефинансирование).

Рефинансирование кредита (перекредитование) – получение в банке нового займа на более выгодных условиях для полного или частичного погашения предыдущего. Рефинансирование может происходить как в прежнем банке-кредиторе, так и в каком-либо другом.

Говоря о рефинансировании в России, стоит заметить, что наиболее популярными стали перекредитование долгосрочных автокредитов и ипотечных займов, которые были оформлены ранее на невыгодных условиях. В настоящее время имеет место тенденция повышения привлекательности условий кредитования для розничных заемщиков (снижение процентной ставки). В Европе практика перекредитования существует давно, поэтому все схемы рефинансирования отработаны. У нас выбор и условия не так и многообразны.

С помощью внедрения данной услуги кредитная организация привлечет к себе новых добросовестных заемщиков и увеличит объем своей прибыли. Для наибольшей выгоды банкам рекомендуется использовать 4 вида

рефинансирования (рис. 2).

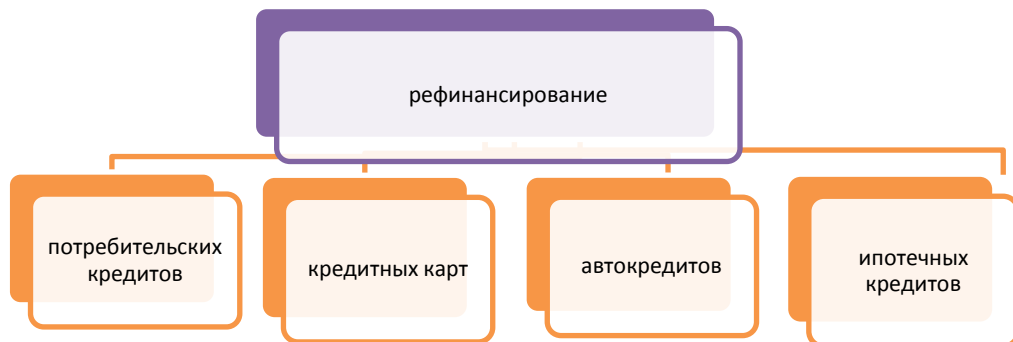


Рисунок 2 – Виды рефинансирования

Рефинансирование целесообразно не только для клиента, а и банка, ведь Банк получит от клиентов прибыль в виде уплаты процентов, комиссий и так далее. Услуга по рефинансированию – это узкая услуга, которая нужна не заемщику, а уже должнику. Она востребована в тот момент, когда получатель кредита из разряда добросовестного заемщика переходит в разряд должника. В этих условиях заемщику необходима программа, которая снизит его финансовую нагрузку.

Большим спросом пользуется рефинансирование кредитов наличными, а также кредитных карт. Минимальные процентные ставки составляют около 16%. Для заемщиков появляется возможность снизить ежемесячные платежи, за счет более низкой процентной ставки, чем по текущему договору. Владельцы кредитных карт, благодаря рефинансированию, будут иметь постоянный график платежей с точными ежемесячными платежами.

Так же можно рефинансировать и автокредиты. Для многих заемщиков тяжелым бременем стали автокредиты. Популярное сегодня рефинансирование автокредита может помочь уменьшить расходы по его обслуживанию и сохранить автомобиль. Рефинансирование автокредита также происходит с увеличением срока пользования кредитными средствами, что

уменьшает ежемесячный платеж. Предлагая такую услугу, банк сможет привлечь определенную категорию платежеспособных клиентов, которых по каким-либо причинам не устраивают условия кредитования в том банке, где они взяли кредит, причем это может быть не только процентная ставка, а например, валюта займа или даже условия обслуживания. Банки, реализуя подобную услугу, контролируют платежную дисциплину физического лица, а это сокращает уровень риска, что позволяет предложить данному клиенту более выгодную процентную ставку.

Заемщики могут перекредитоваться с целью снижения ежемесячного платежа при долгосрочном кредитовании. Однако обычно, чем больше срок ссуды, тем выше оказывается ставка. Поэтому увеличение срока может привести к повышению стоимости кредита.

Так же заемщик может полученный автокредит в иностранной валюте, рефинансировать в автокредит в рублях. В таком случае банк сможет предложить клиентам оформить кредит в согласии с действующими условиями.

Ипотечное рефинансирование это возможность заемщика обратиться в другой банк, который готов погасить всю кредитную задолженность заемщика в первом банке единовременным платежом.

Порядок действий при рефинансировании ипотеки представлен на рисунке 3.

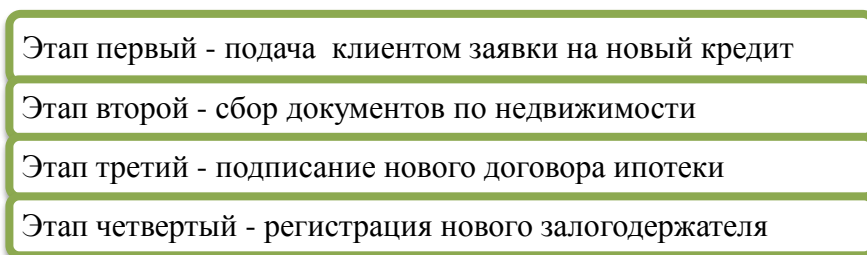


Рисунок 3 – Этапы действий при рефинансировании ипотеки

Чтобы максимально снизить риски банкам рекомендуется включить в свои программы рефинансирования такие условия, как залого, поручительства и т.п. При рефинансировании ипотеки, с момента её получения, должно пройти более пяти лет. Соответственно, не каждый ипотечный кредит получится рефинансировать.

Требования к заёмщикам:

- ⇒ необходимо наличие действующего кредитного договора с первым банком;
- ⇒ срок пользования кредитом в первом банке должен составлять не меньше 3 месяцев;
- ⇒ обязательно положительная кредитная история по рефинансируемому кредиту, отсутствие текущего долга;
- ⇒ отсутствие в первом банке моратория на досрочное погашение кредита.

Необходимые документы для заёмщика: оригинал кредитного договора, или документ, который подтверждает кредитный договор, график платежей и справка из первого банка-кредитора, в которой должна быть информация:

- ⇒ сумма для полного досрочного погашения, которая включает в себя сумму задолженности, проценты, комиссии и другие платежи по договору;
- ⇒ данные о заёмщике по отношению к кредиту в первом банке (наличие просроченных платежей, продолжительность,

суммы и количество просрочек);

- ⇒ реквизиты первого банка, для перечисления суммы кредита на текущий счет;
- ⇒ согласие первого банка – кредитора на досрочное погашение кредита.

При рефинансировании кредита банк обязательно должен оценить платежеспособность заёмщика так же, как и при обычном кредитовании. Учитывая доступность населению интернета, можно упростить услугу получения рефинансирования в банке путем заполнения анкеты на официальном сайте Банка.

В настоящее время перекредитование кредитов является эффективной услугой для банков, позволяющей увеличивать объем и повышать качество кредитного портфеля. Проводя перекредитование кредитов, банки уменьшают долю просроченных кредитов, а также привлекают клиентов других банков к себе на обслуживание.

Таким образом, совершенствование розничного банковского бизнеса заключается не только в улучшении качества предоставляемых продуктов и услуг населению, поиске новых решений в отношении возникающих потребностей со стороны клиентов, развитии применяемых информационных технологий и программных продуктов, но и в совершенствовании подходов к развитию розничного банковского бизнеса.

Литература

1. Афанасьева, О. Н. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики [Текст] / О. Н. Афанасьева // Банковское дело. – 2012. – № 4. – с. 34-37.
2. Бабина, Н. В. Оценка кредитоспособности как основной элемент системы управления кредитными рисками (статья) [Текст] / Н. В. Бабина // Московский государственный университет сервиса // Сборник статей конференции «Наука – сервису», секция «Антикризисное управление». – 2007.
3. Бабина, Н. В., Самошкина, М. В. Мониторинг рисков потребительского кредитования как элемент системы корпоративного управления банком (статья) [Текст] / Н. В. Бабина, М. В. Самошкина // Саратовский государственный технический университет // Сборник статей международной научно-практической конференции «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества» – 2009.
4. Бабина, Н. В. Скоринг как метод оценки кредитного риска потребительского кредитования (статья) ФГОУ ВПО «РГУТиС» [Текст] / Н. В. Бабина // Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, соискателей и студентов кафедры Корпоративного управления и электронного бизнеса Российского государственного университета туризма и сервиса. – 2011.
5. Бабина, Н. В., Самошкина, М. В. Риск-менеджмент розничного кредитного процесса в системе корпоративного управления банком (статья) ФГОУ ВПО «РГУТиС» [Текст] / Н. В. Бабина, М. В. Самошкина // Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, соискателей и студентов кафедры Корпоративного управления и электронного бизнеса Российского государственного университета туризма и сервиса. – 2011.
6. Бабина, Н. В., Баширова, С. В. Оптимизация использования залогов при кредитовании [Текст] / Н. В. Бабина, С. В. Баширова // Вопросы региональной экономики. – № 3(12). – 2012. – с.15-21.
7. Заернюк, В. М. Экономическая модель развития рынка банковских услуг: концептуальный подход [Текст] / В. М. Заернюк, Л. И. Черникова // Финансы и кредит. – 2012. – № 7. – С. 41-48.
8. Науменко, А. А. Развитие услуг коммерческих банков для розничных клиентов: автореф. канд. экон. наук: 08.00.05 [Текст] / А. А. Науменко // Саратов. гос. соц.-экон. ун-т, Волж. ун-т им. В. Н. Татищева. – Саратов, 2009. – 18 с.
9. Фаизова, Г. Р. Совершенствование розничного банковского бизнеса в России (методический аспект): автореф. канд. экон. наук: 08.00.10 [Текст] / Г. Р. Фаизова // Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный университет туризма и сервиса» Московская обл., Пушкинский р-он, пос. Черкизово. – 2014.
10. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.bankru.info/>.

Прогнозирование инновационной активности предприятий регионов с использованием трендовых моделей

Т.С. Бронникова, к.э.н., с.н.с., профессор кафедры экономики,
А.С. Ковалёва, студентка,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье проведено моделирование состояния инновационной деятельности в ряде регионов России на основании статистических данных в динамике по затратам и объёмам инновационной продукции, эффективности инноваций и сделан краткосрочный прогноз развития инновационной активности с использованием трендовых моделей.

Инновации, инновационная активность, трендовые модели, прогнозирование.

Forecasting of innovative activity of enterprises of the regions with the trend models

T.S. Bronnikova, candidate of economic sciences, senior researcher,
professor in the department of economics,

A.S. Kovaleva, a student,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article deals with the simulation of state innovative activity of a number of regions of Russia on the basis of statistical data in the dynamics of the cost and volume of innovative products, the effectiveness of innovations and made a short-term forecast of development of the innovative activity with the trend models.

Innovations, innovative activity; trends model; forecasting.

Под инновационной деятельностью понимается деятельность, связанная с внедрением результатов научных исследований и разработок в новую или усовершенствованную продукцию, реализованную на рынке и новый или усовершенствованный технологический процесс, внедрённый в производство.

Инновации являются движущей силой развития современной экономики и обеспечивают конкурентоспособность экономики предприятия, региона, страны. На современном этапе развития экономики России особенно четко видна необходимость перехода от экспортно-сырьевой модели к инновационной. В связи с этим, в России инновационной деятельности уделяется особое внимание на современном этапе.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020»,

утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 227-р направлена на стимулирование инновационной активности и превращения России в мирового лидера инноваций по следующим показателям:

- занятие значительной доли (5-10%) на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5-7 пунктам;
- увеличение с 10,9 до 17-20% доли высокотехнологичного сектора в ВВП;
- повышение в 5-6 раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности, а доли инновационно активных предприятий до 40-50% [9, С.19].

Реализовывать направления Стратегии предполагается в два этапа:

- на первом этапе (2011—2013 годы) должна быть решена задача повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям в целом;

-на втором этапе (2014—2020 годы) предполагается проведение масштабного перевооружения и модернизации промышленности, формирование работоспособной национальной инновационной системы.

Рассмотренная Стратегия является предпосылкой для ускорения инновационного развития регионов.

В данной статье проведён анализ статистических данных о состоянии инновационной деятельности ряда промышленно развитых регионов России и составлен краткосрочный прогноз инновационной активности анализируемых регионов с использованием экономико-математических методов.

Прогноз инновационного развития экономических систем включает:

- анализ в динамике тенденций инновационной активности;
- обоснование предпосылок для ускорения инновационного развития;
- оценку затрат, ожидаемых результатов и эффективности инновационной деятельности;
- разработку прогноза тенденций развития инновационной деятельности.

Основными этапами прогнозирования активности инновационной деятельности в экономических системах [6, С.31] являются:

- выявление общих тенденций изменения прогнозируемых показателей в динамике;
- выбор функциональных зависимостей, адекватных выявленным тенденциям;
- предварительная обработка рассматриваемых значений (с использованием методов экономико-математического моделирования);
- построения прогнозов исследуемых показателей на заданном интервале;
- оценки возможностей и последствий осуществления сценариев инновационной деятельности экономических систем;

тем;

- оценки точности и достоверности результатов прогнозирования инновационной деятельности;

- принятия решения о развитии инновационной деятельности по результатам прогнозирования.

Критерием моделирования и прогнозирования инновационной деятельности регионов в данном исследовании является эффективность инновационных затрат.

Выявление общих тенденций изменения прогнозируемых показателей в динамике по регионам осуществлено на основе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [5].

Выбор функциональных зависимостей, адекватных выявленным тенденциям, является одной из основных задач, возникающих при анализе динамических рядов, и состоит из установления закономерности изменения уровней изучаемого показателя во времени.

Условность расчленения уровней рядов динамики на компоненты позволяет выявить тенденцию развития явления во времени (тренд). Основную тенденцию можно представить либо аналитически – в виде уравнения (модели) тренда, либо графически [7, С137-140].

Самыми распространенными способами выявления тренда являются:

- Метод укрупнения интервалов, в котором осуществляется переход от менее продолжительных к более продолжительным интервалам.
- Метод скользящей средней, в котором абсолютные данные динамики заменяются средними арифметическими за определенные периоды.
- Метод аналитического выравнивания, в котором уровни ряда динамики выражаются в виде функций времени по формулам:

$$f(t) = a_0 + a_1 t - \text{линейная зависимость}$$

$f(t) = a_0 + a_1t + a_2t^2$ – полиномиальная зависимость второй степени
 $f(t) = a_0 + a_1t + a_2t^2 + a_3t^3$ – полиномиальная зависимость третьей степени

• Альтернативные методы прогнозирования социально-экономических показателей, рассмотренные в работе [10, С.31-43].

Для оценки параметров трендовой модели в данной статье используется наиболее распространенный метод наименьших квадратов.

Трендовые модели целесообразно использовать для краткосрочных прогно-

зов, т.е. сложившиеся в прошлом тенденции можно экстраполировать на прогнозируемый период.

На основе трендовой модели можно измерить устойчивость инновационного развития региона во времени. Устойчивость измеряется коэффициентом аппроксимации: отношение среднеквадратичного отклонения к среднему за период уровню по формуле:

$$K = \frac{\sigma_{y-y_t}}{\bar{y}},$$

$$\text{где } \sigma_{y-y_t} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_t)^2}{n}} \text{ – среднеквадратичное отклонение}$$

y_i – фактические уровни ряда

y_t – уровни тренда

\bar{y} – среднее значение уровней ряда

n – число уровней ряда

Анализ инновационной активности ряда промышленно развитых регионов России: Московской, Ленинградской, Нижегородской, Самарской и Челябинской областей проведён за период с 2006 до 2011 годы.

Факторами для анализа выбраны статистические данные по затратам и объёмам инновационной деятельности рассматриваемых регионов. Критерием оценки инновационной активности является эффективность затрат (инвестиций).

Московская область, обладающая огромным научным и промышленным по-

тенциалом, не располагает какими-либо значительными природными ресурсами и имеет перспективу развития только при условии развития инновационной деятельности, наращивания инвестиций в инновационные сектора экономики.

В таблице 1 представлены статистические данные по затратам на технологические инновации и объёмам инновационных товаров организаций в Московской области в динамике. Эффективность затрат на инновационную деятельность рассчитана по формуле:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Объёмы} - \text{Расходы}}{\text{Расходы}}$$

Таблица 1 – Статистические данные инновационной деятельности Московской области

Показатель	Шаг расчета (год)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты организаций (млрд. руб.)	7,455074	13,717195,9	11,4226805	11,3769861	12,1344626	13,2364798
Объёмы инновационных товаров (млрд. руб.)	56,471632	84,3828458	104,0675925	86,4965833	90,2312513	104,8546535
Эффективность затрат	6,5749	5,1516	8,1106	6,6028	6,4359	6,9216

Результаты прогнозирования развития инновационной деятельности Московской области с использованием трендовых моделей приведены на рисунке 1.

Полученные результаты показывают, что полиномиальная модель более точно описывает имеющиеся данные, так как коэффициенты достоверности аппроксимации R^2 , показывающие степень соот-

ветствия трендовой модели исходным данным, в этой модели значительно выше аналогичных коэффициентов в линейной модели.

На основании полученного полиномиального тренда можно прогнозировать положительное развитие инновационной активности организаций в Московской области.

Московская область

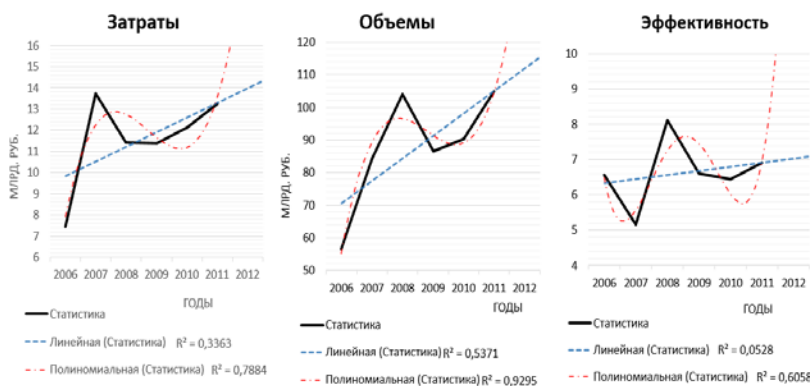


Рисунок 1 – Тренды развития инновационной деятельности Московской области

Развитию инноваций в Ленинградской области придается большое значение. Большинство проводимых исследований и разработок направлены на совершенствование критических технологий федераль-

ного уровня. В таблице 2 представлены статистические данные по затратам на технологические инновации и объемам инновационных товаров организаций Ленинградской области.

Таблица 2 – Статистические данные инновационной деятельности Ленинградской области

Показатель	Шаг расчета (год)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты организаций (млрд. руб.)	2,059198	3,8907668	2,0945096	8,0419746	5,8474889	8,8673567
Объемы инновационных товаров (млрд. руб.)	0,8920209	1,0336196	4,933673	5,5942347	9,9591822	11,7706195
Эффективность затрат	-0,5668	-0,7343	1,3555	-0,3044	0,7032	0,3274

Результаты прогнозирования развития инновационной деятельности Ленинградской области с использованием

трендовых моделей приведены на рисунке 2.

Анализ полученных данных пока-

зывает минимальную разницу между линейной и полиномиальной моделями, как в тренде по затратам организаций на технологические инновации, так и в тренде объ-

емов инновационных товаров. Коэффициент достоверности аппроксимации достаточно высокий, что свидетельствует о точности приближения.

Ленинградская область

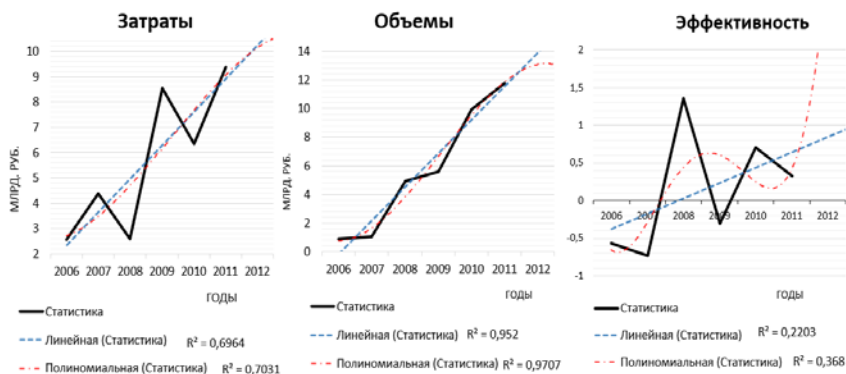


Рисунок 2 – Тренды развития инновационной деятельности Ленинградской области

Линейный и полиномиальный тренды совпадают и можно прогнозировать устойчивое положительное развитие инновационной активности организаций в Ленинградской области.

Однако в оценке эффективности инновационной деятельности данного региона коэффициент достоверности аппроксимации достаточно низкий и в линейной, и в полиномиальной моделях. Такой результат объясняется тем, что рост объемов от инноваций происходит после осуществления всех затрат в предшествующие периоды.

На территории Нижегородской области существуют уникальный научно-технический потенциал оборонно-промышленного комплекса в сочетании с мощной образовательной базой, что позволяет ей занимать 4 место в России (после Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области) по инновационному потенциалу. Многие достижения нижегородцев имеют мировую известность: пер-

вый в мире промышленный реактор на «быстрых нейтронах», радиолокационные станции пятого поколения, мировое лидерство в проектировании судов на подводных крыльях и экранопланов и т.д. Доля инновационно активных предприятий за три года выросла и достигла 15%. В таблице 3 представлены статистические данные по затратам на технологические инновации и объемам инновационных товаров Нижегородской области.

Результаты прогнозирования развития инновационной деятельности Нижегородской области с использованием трендовых моделей приведены на рисунке 3, где четко прослеживается положительная тенденция развития инновационной активности в этой области. Коэффициенты достоверности аппроксимации R^2 достаточно высоки как в линейной модели, так и в полиномиальной. Однако эффективность затрат на инновационную деятельность достовернее описывает полиномиальное приближение.

Таблица 3 – Статистические данные инновационной деятельности Нижегородской области

Показатель	Шаг расчета (год)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты организаций (млрд. руб.)	5,860106	8,3577571	9,7453492	23,8050301	18,7502531	30,3333458
Объемы инновационных товаров (млрд. руб.)	22,8678137	16,4504854	22,4797262	37,2955066	76,4675053	153,2218477
Эффективность затрат	2,9023	0,9683	1,3067	0,5667	3,0782	4,0513

Нижегородская область

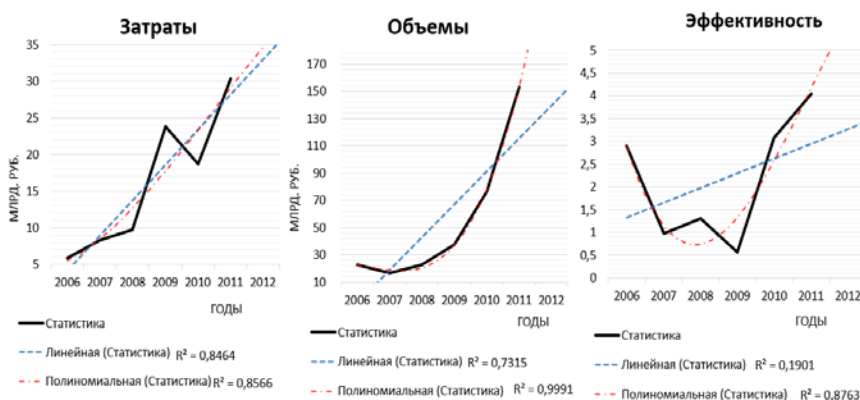


Рисунок 3 – Тренды развития инновационной деятельности Нижегородской области

Самарская область является одним из лидеров Приволжского федерального округа и Российской Федерации по развитию инновационной деятельности. По комплексной оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», по уровню инновационного потенциала регион занимает 6-ое место среди всех субъектов РФ, по выпуску инновационной продукции – первое место в Приволжском федеральном округе.

В таблице 4 представлены статистические данные по затратам на технологические инновации и объемам инновационных товаров в Самарской области.

Полиномиальное приближение показывает сложную реальную ситуацию в 2008-2009 г.г. и дальнейшую положительную тенденцию развития, основанную на государственной поддержке (инвестирование в автопром).

Таблица 4 – Статистические данные инновационной деятельности Самарской области

Показатель	Шаг расчета (год)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты организаций (млрд. руб.)	17,248374	11,7850764	10,3962641	7,9230861	9,4459269	17,3517566
Объемы инновационных товаров (млрд. руб.)	129,0992077	152,9109916	142,2751183	90,8015026	96,2374581	185,4682498

Эффективность затрат	6,4847	11,9750	12,6852	10,4604	9,1882	9,6887
----------------------	--------	---------	---------	---------	--------	--------

Тренды затрат, объёмов, деятельности Самарской области эффективности инновационной приведены на рисунке 4.

Самарская область

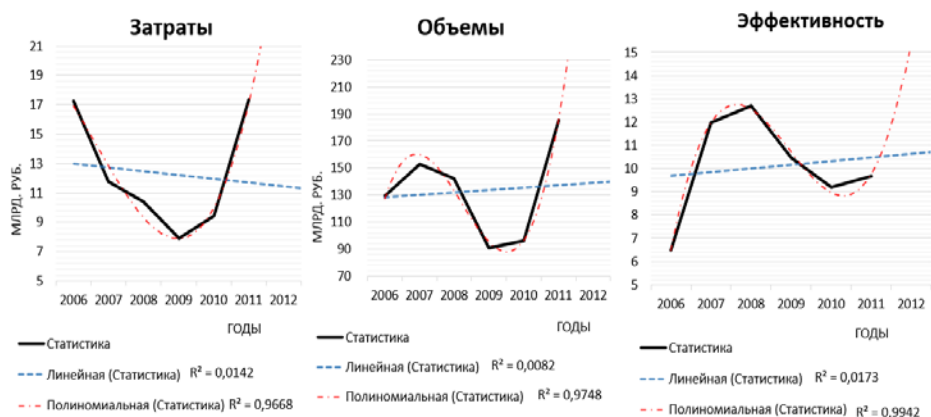


Рисунок 4 – Тренды развития инновационной деятельности Самарской области

Целями инновационной политики Челябинской области являются:

- формирование условий, направленных на создание, развитие и эффективное использование инновационного потенциала области;
- стимулирование инновационной деятельности в регионе;

- развитие инновационной инфраструктуры (инновационных технопарков);
- подготовка кадров для инновационной деятельности и др.

В таблице 5 представлены статистические данные по затратам на технологические инновации и объемам инновационных товаров в области.

Таблица 5 – Статистические данные инновационной деятельности Челябинской области

Показатель	Шаг расчета (год)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Затраты организаций (млрд. руб.)	14,637661	15,2111144	27,418730	41,0327856	39,7211927	38,5319394
Объёмы инновационных товаров (млрд. руб.)	18,3829789	21,0921134	38,2999676	14,6461197	19,3516094	29,4427771
Эффективность затрат	0,2558	0,3866	0,3969	-0,6431	-0,5128	-0,2359

Тренды затрат, объёмов, деятельности Челябинской области эффективности инновационной приведены на рисунке 5.

Челябинская область

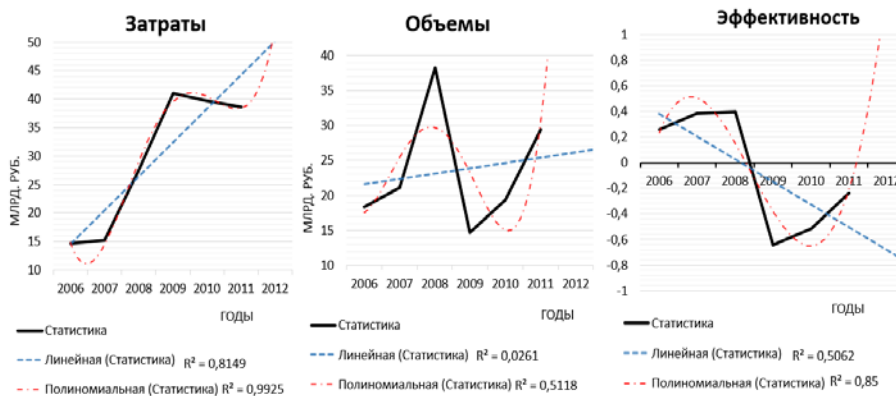


Рисунок 5 – Тренды развития инновационной деятельности Челябинской области

На представленных графиках четко видна положительная тенденция развития инновационной активности в Челябинской области по затратам организаций на технологические инновации. Тренд затрат, объемов и эффективности от затрат на инновационную деятельность достовернее описывает полиномиальное приближение.

Анализируя показатели инновационной деятельности рассмотренных промышленно развитых регионов, можно сделать вывод, о том, что инновационные потенциалы рассмотренных регионов используются эффективно, однако происходит в некоторые периоды спад активности, связанный с объективными причинами, в частности с последствиями мирового финансового кризиса и требуются мероприятия по активизации инновационной деятельности.

Результаты прогнозов с использованием трендовых моделей могут применяться для решения следующих задач:

- позиционирования инновационного развития регионов в динамике как основы для прогнозирования будущего развития;
- выявления направлений повышения эффективности инновационной политики в регионе на основе сравнения затрат (инвестиций) и результатов (объёмов), при этом надо учитывать, что результаты (объёмы) от инновационной деятельности имеют тенденцию значительного роста во времени, т.е. в последующие периоды;

разработка мероприятий, активизирующих инновационное развитие в регионе и обеспечивающих социально-экономическую эффективность.

- одним из таких мероприятий является развитие инновационных кластеров, характерные черты и альтернативные методы анализа которых рассмотрены в работе [4.стр.5-6].

Одним из таких мероприятий является развитие инновационных кластеров, характерные черты и альтернативные методы анализа которых рассмотрены в работе [4.стр.5-6].

В 2012 году Рабочей группой по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям отобраны программы развития 25 кластеров для их включения в проект перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров [8, С.17].

Отобраны 25 кластеров, которые располагаются на территориях с высоким уровнем научно-технического потенциала и развитой производственной деятельностью. Из них 14 кластеров, часть из которых входит в состав рассмотренных в статье регионов предполагается поддержать на первом этапе конкурсного от-

бора через предоставление субсидий из федерального бюджета. Это обстоятельство подтверждает достоверность прогнозирования инновационной активности предприятий рассмотренных регионов с использованием трендовых моделей полиномиального приближения.

Важнейшим условием развития

инновационной активности предприятий, входящих в кластер, является использование системного подхода к формированию инновационного потенциала объекта исследования (предприятия, кластера), методика которого рассмотрена в работах [1, С.18; 2].

Литература

1. Бронникова, Т. С. Системный подход в формировании структуры инновационного потенциала предприятия [Текст] / Т. С. Бронникова // Вопросы региональной экономики. – 2011. – №4(9). – С.6-20.
2. Бронникова, Т. С. Методология исследования потенциальных возможностей инновационного развития предприятия [Текст] / Т. С. Бронникова / Известия ИГЭА (БГУЭП) электронное издание. – 2012. – № 2, Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=6769я>.
3. Бронникова, Т. С., Зунтова, И. С. Прогнозирование конъюнктуры рынка с использованием трендовых моделей / Т. С. Бронникова, И. С. Зунтова // Экономика, управление, право. – 2012. – № 7 (31). – С.30-32.
4. Горемыкин, В. А., Соколов, С. В., Сафронова, Е. С. Кластеризация региональной экономики [Текст] / В. А. Горемыкин, С. В. Соколов, Е. С. Сафронова // Вопросы региональной экономики. – 2012. – № 2(11). – С.3-8.
5. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС): Электронный ресурс. Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=31039&referrerType=0&referrerId=1292991> дата обращения: 11.04.2013).
6. Дубик, Е. А., Котомина, Н. Г. Процедура прогнозирования инновационной деятельности в экономических системах [Текст] / Е. А. Дубик, Н. Г. Котомина // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2010. – №13-1. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/protsedura-prognozirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-ekonomicheskikh-sistemah> (дата обращения: 11.04.2013).
7. Неганова, Л. М. Статистика: конспект лекций [Текст] / Л. М. Неганова // М.: Издательство Юрайт, 2010.
8. Пилотные инновационные территориальные кластеры России. Электронный ресурс. Режим доступа: cluster.hse.ru (дата обращения: 11.04.2013).
9. Проект ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) Минэкономразвития России Москва... my-trust.ru/upload/iblock/374/fkztyxplj...bbx...2020...
10. Фиров, А. Н. Альтернативные методы прогнозирования социально-экономических показателей [Текст] / А. Н. Фиров // Вопросы региональной экономики. – 2011. – № 4(9). – С.31-42.

Классификация показателей внутрифирменного планирования

С.Л. Быков, аспирант кафедры экономики,
В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В данной статье рассматриваются сущность плановых показателей. Указана актуальность правильного выбора показателей для внутрифирменного планирования. Приведена классификация показателей планирования с точки зрения разных признаков классификации. В статье рассматриваются разные способы определения и измерения плановых показателей, иллюстрированные примерами расчёта.

Отмечены основные условия применения отдельных показателей. Наиболее подробно рассмотрено применение относительных показателей планирования, в том числе индексов. Содержится перечень дополнительных преимуществ при использовании индексных показателей во внутрифирменном планировании.

Внутрифирменное планирование, абсолютные показатели, относительные показатели, виды плановых показателей, индексы.

Classification's bulls of indicators of intrafirm planning

S.L. Bykov, graduate student of Ekonomiki chair,
V.A. Goremykin, professor of economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In given article are considered essence of planned targets. The urgency of a correct choice of indicators for intrafirm planning is specified. Classification of indicators of planning from the point of view of different signs of classification is resulted. In article different ways of definition and the measurements of planned targets illustrated by examples of calculation are considered.

The basic conditions of application of separate indicators are noted. Application of relative indicators of planning, including indexes is most in detail considered. The list of side benefits contains at use of index indicators in intrafirm planning.

Intrafirm planning, absolute indicators, relative indicators, kinds of planned targets, indexes.

Внутрифирменное планирование строится на использовании большого набора показателей, характеризующих прошлое, текущее положение предприятия и перспективы его развития. Классификация показателей, используемых во внутрифирменном планировании, позволяет учесть все дополнительные возможности более точного планирования и прогнозирования.

Плановый показатель – это качественно определённая переменная величина, которой может соответствовать множество количественных значений. Плановые показатели представляют собой количественную и качественную характеристику планируемого события. Для планирования широко используются статистические показатели, полученные при анализе резуль-

татов работы в предшествующие периоды.

Показатели можно определять на какую-то дату или по итогам планового периода. Поэтому по временному фактору их можно разделить на моментные и интервальные показатели. Первые характеризуют уровень показателя в конкретный момент времени. Например, численность работников предприятия на начало года. Вторые содержат суммарный результат за весь период в целом (год, квартал, месяц, неделю, день). Примером может послужить годовой объём произведённой продукции.

В планировании применяются следующие виды показателей: абсолютные, относительные и средние.

Основой для расчёта и анализа

плановых показателей является сбор статистических материалов о работе предприятия в предшествующий планированию период. Именно статистические данные служат базой для внутрифирменного планирования на последующих этапах. По результатам сбора статистических данных обычно имеются значения экономических показателей абсолютной величины.

Абсолютная величина – это размер или объем изучаемого процесса (явления), выраженный в свойственных этому процессу единицах измерения, в конкретное время, в конкретном месте.

Абсолютные величины бывают двух видов: индивидуальные и суммарные. Абсолютная индивидуальная величина характеризует отдельно каждую единицу совокупности. Абсолютная суммарная (или обобщающая) величина содержит информацию о нескольких единицах или о совокупности в целом.

Абсолютные величины имеют следующие формы:

- 1) натуральная – в физических единицах (штук, человек);
- 2) стоимостная – в денежных единицах;
- 3) условно-натуральная – используется для учёта объёма продукции широкого ассортимента с одинаковыми характеристиками потребительского качества.

Весь ассортимент продукции со сходными потребительскими характеристиками переводится в условно-натуральное измерение с помощью коэффициента пересчета ($K_{пер}$):

$$K_{пер} = \frac{ПК_{ф}}{\mathcal{Э}}$$

где $ПК_{ф}$ – фактическое потребительское качество;

$\mathcal{Э}$ – эталон, т.е. заранее заданное качество.

При рыночных товарно-денежных отношениях самое широкое применение и наибольшее значение приобретают стоимостные единицы измерения: доллары, евро, рубли и пр. При этом показатели могут определяться в текущих и сопоставимых ценах.

Абсолютные показатели имеют большое практическое значение во внутрифирменном планировании. Они дают полную информацию о наличии и потребности всех необходимых ресурсов на данном производстве. Абсолютные показатели являются основой для расчёта разнообразных относительных.

Абсолютные показатели являются основой всех форм учёта на предприятии и используются для всех приёмов количественного анализа. В зависимости от охвата временного периода абсолютные показатели делятся на интервальные и моментные.

Моментные абсолютные показатели отражают фактическое значение в конкретный момент времени: наличие оборотных средств, запаса сырья и материалов, величину незавершенного производства, численность работников и др. Абсолютные показатели называются интервальными, когда показывают суммарный накопленный итог за какой-то период, например, объём продукции, изготовленной за год, квартал, месяц, величину валового дохода, прирост численности рабочих за определенный период и др.

Однако абсолютная величина показателя не может дать полной информации об объекте или процессе: не показывает его развитие во времени, не раскрывает его структуру, не отражает соотношение его отдельных частей и не сравнивает его с другими аналогичными объектами. Абсолютные показатели не показывают взаимосвязи исследуемых величин с другими абсолютными величинами. Эти функции успешно выполняют относительные показатели, которые определяются путем преобразования абсолютных показателей.

Наряду с абсолютными величинами во внутрифирменном планировании используются также относительные показатели, которые рассчитаны в процентах или как коэффициенты.

Относительная величина в планировании – это показатель, представляющий собой меру количественного сопос-

тавления двух абсолютных, средних или ранее полученных относительных показателей [5, С. 752]. Так же как существует взаимосвязь между абсолютными показателями, одни относительные показатели определяются через другие относительные показатели.

Относительные показатели по способу получения являются производными (вторичными). Относительные показатели определяются как частное от деления одной величины, называемой текущей или отчётной, на другую базисную величину.

Главное условие правильного применения относительных величин во внутрифирменном планировании – это существование прямой связи между исходными показателями и сопоставимость их значений. Основное правило расчёта относительного показателя следующее:

$$V_{отн} = \frac{V_{срав}}{B},$$

где $V_{отн}$ – относительная величина; $V_{срав}$ – сравниваемая величина; B – базис.

Относительные показатели могут иметь следующие единицы измерения:

1) коэффициент, то есть безразмерная величина, при которой базой сравнения является единица:

$$ОП_{коэф} = \frac{AB}{B},$$

где $ОП_{коэф}$ – относительный показатель в виде коэффициента; AB – абсолютная величина;

B – базис.

2) процент – при этом за базу сравнения принимают 100:

$$ОП_{\%} = \frac{AB}{B} * 100,$$

где $ОП_{\%}$ – относительный показатель в процентах; AB – абсолютная величина;

B – базис.

3) промилле (‰), при этом за базу сравнения принимают 1000:

$$ОП_{пм} = \frac{AB}{B} * 1000,$$

где $ОП_{пм}$ – относительный показатель в промилле; AB – абсолютная величина;

B – базис.

4) продцимилле (°/000) – при этом за базу

сравнения принимаются 10000:

$$ОП_{пдм} = \frac{AB}{B} * 10000,$$

где $ОП_{пдм}$ – относительный показатель в продцимилле; AB – абсолютная величина;

B – базис.

5) просантимилле (°/0000) – при этом за базу сравнения принимают 100000:

$$ОП_{псм} = \frac{AB}{B} * 100000,$$

где $ОП_{псм}$ – относительный показатель в просантимилле; AB – абсолютная величина;

B – базис.

Относительной величиной, исчисляемой в промилле, является, например, показатель рождаемости, показывающий число людей, родившихся за год, на 1000 человек.

Продцимилле чаще всего является измерителем следующих показателей:

- обеспеченность населения учебными местами в вузах, койками в больницах и пр.;
- интенсивный показатель, указывающий на частоту данного явления в определенной среде. Значение этого показателя изменяется от 1/10000 до 1/100.

Просантимилле (°/0000) – одна тысячная процента. Просантимилле используется, когда относительная величина выражается в сотых долях целого.

В просантимилле выражают:

- интенсивный показатель, указывающий частоту данного явления в определенной среде. Значения этого показателя может изменяться от 1/100000 до 1/1000;
- заболеваемость относительно редкими болезнями.

По назначению существуют относительные показатели:

1. Динамики.
2. Структуры.
3. Координации.
4. Интенсивности.
5. Сравнения.
6. Планового задания.

7. Выполнения плана.

Относительный показатель динамики определяется как отношение уровня исследуемого явления в данном периоде к уровню этого явления в прошлом.

Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$ОПД = \frac{Y_1}{Y_0},$$

где ОПД – относительный показатель динамики; Y_1 – уровень показателя в текущем периоде; Y_0 – уровень показателя в предыдущем периоде.

С помощью этого показателя определяются интенсивность, структура и динамика характеристик данного объекта. По существу данный показатель демонстрирует, во сколько раз различаются текущий и базисный уровни.

С помощью показателя динамики определяется скорость (или темп) изменения явления во времени. Относительный показатель динамики может быть выражен кратным отношением исходных величин. В этом случае он называется коэффициентом роста или прироста. Если же он выражен в процентах, то называется темпом роста или прироста. Темп роста определяется как отношение величины экономического показателя за данное время к его величине за такое же непосредственно предшествующее время. Темп роста можно рассчитывать по отношению к величине за какое-либо другое аналогичное время, принятое в качестве базы сравнения [6, С 7].

Темп прироста является отношением абсолютного прироста показателя к его предыдущему уровню. Темп прироста также может быть рассчитан относительно любого другого (базисного) уровня [5, С. 1138].

Например, на предприятии в отчётном году численность работников составила 130 чел., а в предыдущем году – 120 чел.

Относительный показатель динамики численности персонала данного предприятия составит:

$$ОПД = \frac{y_1}{y_2} * 100 = \frac{130}{120} * 100 = 8,3 \%$$

В текущем году число работников возросло на 8,3 % от уровня прошлого года.

Показатели динамики могут быть рассчитаны базисным и цепным методами. Различие этих двух методов заключается в том, что для расчёта относительных показателей можно использовать постоянную или переменную базу сравнения.

Базисный метод связан с сопоставлением фактических сведений с показателями, принятыми за базу (нормативными, плановыми, прогнозными, стандартными, проектными, среднеотраслевыми, среднерегionalными и прочими показателями).

При базисном методе расчёта сравнение показателей происходит с одним и тем же базовым уровнем. Базисные показатели динамики отражают процесс за целый период времени. Показатели за все периоды сравниваются с одним базисным уровнем.

При цепном методе расчёта индекса проводится сравнение текущего значения показателя с предыдущим уровнем. Цепная подстановка осуществляется путём последовательной замены базисного значения каждого показателя на фактическое в отчётном периоде. Это даёт возможность оценить влияние разных факторов на изменение итогового показателя.

Поскольку при расчёте цепных показателей динамики каждый следующий интервал времени сравнивается с предыдущим периодом, можно утверждать, что такие показатели описывают изменение объекта внутри выбранного периода времени (табл.1).

Для вычисления относительных показателей динамики в качестве постоянной базы сравнения был принят IV квартал предшествующего года.

Базисные и цепные показатели динамики имеют между собой связь. Относительная величина, рассчитанная базисным методом, равна произведению всех

относительных величин, рассчитанных цепным методом: $1,311 \cdot 0,968 \cdot 1,125 \cdot 0,629 = 0,898$ (табл. 1).

Таблица 1 – Пример расчёта показателей динамики базисным и цепным методами

Период	Показатель	Показатели динамики	
		Базисные	Цепные
IV квартал	8,0	$8,0 / 8,9 = 0,898$	$8,0 / 6,1 = 1,311$
III квартал	6,1	$6,1 / 8,9 = 0,685$	$6,1 / 6,3 = 0,968$
II квартал	6,3	$6,3 / 8,9 = 0,708$	$6,3 / 5,6 = 1,125$
I квартал	5,6	$5,6 / 8,9 = 0,629$	$5,6 / 8,9 = 0,629$
IV квартал предшествующего года	8,9	-	-

Относительный показатель структуры (структуры) определяет долю (удельный вес) каждой части в общей величине. Относительные показатели структуры позволяют выявить соотношение части и целого.

Относительный показатель структуры рассчитывается следующим образом:

$$ОП_{стр} = \frac{П_ч}{П_с},$$

где ОП_{стр} – относительный показатель структуры; П_ч – показатель части совокупности; П_с – показатель всей совокупности.

Например, на предприятии работают 130 чел., в том числе 5 руководителей, 15 менеджеров и 110 рабочих. Доля каждой категории работников составит: руководителей – 3,9 %, менеджеров – 11,5 %, рабочих – 84,6 %.

Сумма всех показателей структуры должна составить 100 % или единицу.

Относительный показатель координации рассматривается как соотношение частей совокупности друг с другом. Базой сравнения выбирают имеющую наибольший удельный вес часть. База сравнения, как правило, имеет приоритет с экономической, социальной и других точек зрения.

Показатель координации рассчитывается следующим образом:

$$ОПК = \frac{П_ч}{П_б},$$

где ОПК – относительный показатель координации; П_ч – показатель части совокупности; П_б – показатель базовой части совокупности.

Относительная величина координации демонстрирует, во сколько раз каждая часть совокупности больше или меньше базовой. Показатель координации показывает, сколько процентов составляет выбранная величина от базовой величины, а также количество единиц одной части целого, приходящееся на 1, 10, 100, 1000, 10000 единиц базисной части. Например, мебельное предприятие за год выпускает 5 тыс. столов, 30 тыс. стульев и 2,5 тыс. диванов. Следовательно, на 1000 столов приходится $(30000/5000) \cdot 1000 = 6000$ стульев. Можно рассчитать, сколько приходится столов на 1 диван.

С помощью показателя координации обычно определяют отношение полученного эффекта к объёму затраченных ресурсов. Например, фондорентабельность как величина прибыли, полученной с 1 рубля основных фондов, рентабельность продукции как величина прибыли, полученной на 1 рубль затрат.

Относительный показатель интенсивности (эффективности) показывает степень распространения одного явления в среде другого явления.

Относительная величина интенсивности имеет разные единицы измерения (проценты, промилле) и может иметь натуральные измерители. Расчетная формула также может быть разной, поскольку зависит от экономической сущности показателя. Например, выход пиломатериалов с 1 м³ пиловочника, величина розничного товарооборота на 1 м² торговой площади. Обычно показатель интенсивности являет-

ся отношением численного значения результата деятельности предприятия к имеющемуся объёму пассивных основных фондов.

Относительными показателями интенсивности являются такие, как уровень экономического развития, плотность населения, коэффициенты рождаемости, смертности, выпуск продукции в единицу времени, затраты на единицу продукции, трудоёмкость, эффективность использования производственных фондов и др.

Показатели уровня экономического развития выполняют важнейшую роль в оценке развития экономики, отдельных отраслей или рынков. Уровень экономического развития определяется объёмом производства продукции и услуг за год, поделённым на численность населения, например, ВВП на душу населения страны.

Относительные величины интенсивности — это показатели, рассчитанные из разноимённых показателей, относящихся к одному объекту и одному периоду (моменту времени). Относительные показатели интенсивности рассчитываются подобно средним величинам. Поэтому показателями интенсивности можно считать средний уровень выработки, средние затраты труда, средние цены, среднюю себестоимость продукции.

Относительный показатель сравнения показывает с точки зрения одноимённых показателей соотношение разных совокупностей (объектов, процессов, явлений).

Этот показатель сравнения рассчитывается следующим образом:

$$ОП_{срав} = \frac{Q_1}{Q_2},$$

где $ОП_{срав}$ — относительный показатель сравнения; Q_1 — показатель, характеризующий одну совокупность; Q_2 — одноимённый показатель, характеризующий другую совокупность.

С помощью показателей сравнения можно сравнивать работу разных подразделений предприятия, отдельных работников или разных предприятий. На-

пример, объём выпущенной продукции цеха по производству диванов на конец года составил 22189 тыс. руб., а цеха по производству офисной мебели — 15915 тыс. руб.

Относительные показатели сравнения позволяют сопоставлять производительность труда рабочих в разных цехах, производственную мощность оборудования разных видов, объёмы производства продукции разными предприятиями.

Относительная величина сравнения двух цехов одного предприятия по объёмам выпущенной продукции составит

$$ОП_{срав} = \frac{Q_1}{Q_2} = \frac{22189}{10915} = 2,03,$$

где Q_1 — объём выпущенной продукции цеха по производству диванов; Q_2 — объём выпущенной продукции цеха по производству офисной мебели.

Объём выпущенной продукции цеха по производству диванов был в 2 раза выше, чем аналогичный показатель цеха офисной мебели.

Относительный показатель планового задания рассчитывается как отношение планового уровня показателя к достигнутому в предыдущем (базисном) периоде уровню данного показателя. Этот показатель характеризует перспективы развития предприятия и рассчитывается следующим образом:

$$ОППЗ = \frac{Y_{пл}}{Y_{ф}},$$

где ОППЗ — относительный показатель планового задания; $Y_{пл}$ — плановый уровень следующего периода; $Y_{ф}$ — фактический уровень отчётного периода.

Например, в отчётном году на предприятии работало 120 чел. в следующем году планируется сокращение работников до 100 чел. Относительная величина планового задания составит:

$$ОВПЗ = \frac{100}{120} * 100 = 83,3 \%$$

Предприятие планирует оставить 83,3 % численности персонала, то есть сократить численность работников на 16,7 %.

Относительный показатель выполнения плана показывает степень фактической реализации плана. Он является отношением фактически достигнутого уровня в данном периоде к запланированному уровню.

$$ОПВП = \frac{Y_{\phi}}{Y_{пл}}$$

где ОПВП – относительный показатель выполнения плана; Y_{ϕ} – фактический уровень в отчётном периоде; $Y_{пл}$ – плановый уровень.

Существуют два вида этого показателя, различные по методике расчёта:

- 1) сравнение фактического и планового уровней показателя;
- 2) проверка степени выполнения плана по установленной в плановом задании абсолютной величине прироста или снижения показателя.

Например, в плане предприятия – снижение себестоимости единицы продукции на 25 руб., а фактически себестоимость снизилась на 28,5 руб. Значит, план по снижению себестоимости перевыполнен в $28,5 : 25 = 1,14$ раза, или на 14,4 %.

В аналитических расчетах часто оценивается выполнение плана по уровню показателя. Такая оценка обычно приводится с целью иллюстрации, например, планируемого снижения всех видов расходов, абсолютного значения затрат, и т.д.

Предположим, что численность работников на конец года составила 120 чел., в следующем году планировалось сократить число работающих до 100 чел. В следующем году численность работников составила 130 чел. Показатель выполнения плана составит:

$$ОПВП = \frac{130}{100} * 100 = 130 \%$$

Это значит, что по факту численность работников оказалась на 30 % выше запланированного уровня.

Между относительным показателем выполнения плана и показателем планового задания есть связь:

$$ОПВП = \frac{ОПД}{ОППЗ}$$

где ОПВП – относительный показатель выполнения плана; ОПД – относительный показатель динамики; ОППЗ – относительный показатель планового задания.

Таким образом, статистические и плановые показатели связаны друг с другом. Для получения наиболее детальной информации об объекте, процессе или явлении, необходимо рассматривать систему более сложных показателей. Для определения взаимосвязей между показателями, применяемыми во внутрифирменном планировании, следует использовать относительные показатели.

Важнейшим видом относительных показателей являются индексы. Они обобщают информацию, представленную в виде достаточно большого диапазона абсолютных показателей, и позволяют соотносить разные показатели между собой. Их используют для характеристики динамики явлений, сравнений по различным объектам, при контроле и разработке плановых заданий.

Индекс представляет собой относительную величину, характеризующую протекание сложных процессов в пространстве, времени, а также относительно плановых заданий. Индексы – это безразмерные относительные величины. Индекс демонстрирует, насколько велико отличие уровня изучаемого явления в сегодняшних условиях от уровня этого явления в других условиях.

Индекс определяется путём сравнения двух одноименных величин, одну из которых называют величиной сравнения (числителя индексного отношения), а другую – базой сравнения (знаменатель).

Цель использования индекса определяет выбор базы сравнения:

- при изучении динамики в качестве базы берутся данные предыдущего периода;
- при контроле за выполнением плана – плановые данные;
- при территориальных сравнениях – данные другой территории.

При изучении динамики показателя составляют индексные ряды, которые делятся на базисные и цепные. Базисные индексные ряды определяют каждый последующий уровень признака относительно базисного значения периода (как правило, начала анализируемого периода). Индексные ряды, рассчитанные цепным методом, относят каждый последующий уровень показателя к предшествующему (при этом база сравнения каждый раз меняется).

Признаки классификации индексов:

1) по объекту исследования выделяются индексы объёмные и качественные:

Объёмные показатели характеризуют объём и численность. Качественными показателями являются цена, производительность труда, трудоемкость, себестоимость, урожайность и т.д.;

2) по степени охвата явления индексы могут быть индивидуальные, групповые и общие (сводные);

Индивидуальный индекс относится только к одному объекту, элементу, процессу или явлению. Он рассчитывается как отношение показателя отчетного периода к показателю базисного периода. Общий индекс отслеживает изменение сложного явления, которое состоит из не суммирующихся элементов. Групповой индекс характеризует изменение явления в группе.

3) по базе сравнения индексы могут быть динамические и территориальные;

4) по методу расчёта динамические индексы делятся на базисные и цепные;

Базисные индексы рассчитываются по отношению к постоянной базе, цепные индексы — к переменной базе.

5) по виду весов (соизмерителя) индексы бывают с постоянными и с переменными весами;

6) по форме построения индексы бывают агрегатные и средние;

7) в зависимости от характера объекта исследования могут использоваться индексы физического объема продукции, себестоимости, производительности труда и т.п.;

8) по составу явления индексы могут быть постоянного (фиксированного) состава и переменного состава;

9) по периоду исчисления рассчитывают индексы годовые, квартальные, месячные, недельные;

10) по степени достижения цели существуют индексы выполнения обязательств, индексы планового задания и др.

Индивидуальный индекс может сравнивать количественную оценку уровня показателя в данных условиях с уровнем этого показателя в других условиях.

Для того чтобы определить индекс планового задания плановый уровень сравнивают с каким-либо условным уровнем, например, с уровнем предшествующего периода.

При расчёте индекса выполнения обязательств базой сравнения является уровень договорных обязательств.

В структуре индекса выделяют индексируемую величину и вес индекса. Индексируемая величина – это показатель, изменение которого характеризует индекс, а весом индекса называется показатель, назначение которого – преодоление несуммарности элементов изучаемого явления.

Во внутрифирменном планировании часто используются средние показатели, такие как средняя цена, средняя заработная плата, средняя себестоимость и др. При анализе и планировании таких показателей следует использовать индексы фиксированного (постоянного) состава, индексы переменного состава, и индексы структурных сдвигов. Эта система индексов позволяет выявить, насколько различные факторы влияют на индексируемую величину, определить изменение структуры под воздействием качественных показателей и проанализировать схожие показатели

ли в разных подразделениях предприятия и на разных участках производства.

Индекс переменного состава описывает динамику двух средних по однородным группам показателей. Изменение этих показателей происходит под воздействием двух факторов. Индекс переменного состава способен выявить их влияние. Первым из этих факторов является изменение индексируемого показателя у отдельных частей единого целого. Вторым фактором является изменение доли отдельных частей в структуре группы.

Индекс фиксированного состава показывает развитие в динамике двух средних величин при условии, если в отчетном периоде совокупности, по которым были рассчитаны эти средние величины, имели одинаковую структуру.

Индекс структурных сдвигов рассчитывается отношением друг к другу двух средних величин, рассчитанных для разных структур их совокупностей при условии, что величина индексируемого показателя будет постоянной в базисном периоде.

Имеющаяся взаимосвязь трёх индексов – переменного состава, фиксированного состава и структурных сдвигов – отражается следующей формулой:

$$J_{пс} = J_{фс} \times J_{сс},$$

где $J_{пс}$ – индекс переменного состава, $J_{фс}$ – индекс фиксированного состава, $J_{сс}$ – индекс структурных сдвигов.

При написании индекса используются специальные обозначения: индексы общие (или сводные) обозначаются буквой J ; индексы индивидуальные обозначают латинской буквой I с нижним индексом, обозначающим индексируемую величину. Например, индивидуальный индекс цены товара будет обозначен I_p .

Использование индексов во внут-

рифирменном планировании даёт ряд преимуществ:

- 1) индексы позволяют проследить изменение показателей во времени, в пространстве, по сравнению с планом или нормой;
- 2) индексы способствуют выявлению влияния структурных сдвигов;
- 3) индексы устанавливают средние пространственные взаимоотношения сложных явлений;
- 4) индексы определяют изменения во времени несоизмеримых совокупностей;
- 5) индексы позволяют представить динамику явлений в виде индексных рядов, давая при этом более детализированную информацию;
- 6) индексы оценивают средний уровень выполнения плана по всей совокупности или её отдельной части;
- 7) индексы позволяют оценить роль отдельных факторов влияния в формировании плановых экономических показателей;
- 8) индексы позволяют анализировать результаты хозяйственной деятельности предприятий, выпускающих разную продукцию и осуществляющих разные виды деятельности.

В сложной системе рыночных взаимоотношений предприятиям необходимо использовать все дополнительные возможности для успешного развития их бизнеса. Внутрифирменное планирование с использованием относительных, в частности индексных показателей, позволит учесть множество важных особенностей изменения плановых показателей в будущем и обеспечит достижение поставленных целей развития.

Литература

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрильяна. 6-е изд. // М.: Институт новой экономики, 2004. – 752 с.
3. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. 3-е изд. [Текст] / А. Б. Борисов // М.: Книжный мир. – 2010. — 860 с.

-
4. Захарова, Е. Н., Лютова, И. И. Экономико-статистический словарь-справочник [Текст] / Е. Н. Захарова, И. И. Лютова // Майкоп: Изд-во АГУ. – 2010. – 130 с.
 5. Статистический словарь / Гл. ред. Ю.А. Юрков. – М.: Финстатинформ, 1996. – 479 с.
 6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
 7. Чернова, Т. В. Экономическая статистика: Учебное пособие [Текст] / Т. В. Чернова // Таганрог: Изд-во ТРТУ. – 1999. – 140 с.
 8. Экономический и юридический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. – 2004. – 1088 с.
 9. Экономический словарь / Сост. А. Ф. Никитина. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование. – 2006. – 672 с.
 10. Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС: статистика. – Электронный ресурс. Режим доступа: www/abc.vvsu.ru/ (дата обращения: 05.04.2014).
 11. Электронный статистический словарь. – 2013. – Электронный ресурс. Режим доступа: www.statsoft.ru/ (дата обращения: 03.04.2014).
 12. Словари и энциклопедии на Академике. – 2013. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/> (дата обращения: 02.04.2014).

Система мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности Таможенного Союза

Д.К. Варданыя, аспирант второго курса Кафедры внешнеэкономической деятельности,
РЭУ им. Плеханова, г. Москва

В статье описывается действующая система нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Проанализированы характерные особенности запретов и ограничений, применяемых во внешней торговле Таможенного союза. По результатам исследований выявлены основные аспекты нетарифного регулирования, которые нуждаются в правовой обработке.

Межгосударственный экономический комплекс, наднациональная система, внешняя торговля, нетарифное регулирование, запреты, ограничения, единый перечень.

The system of non-tariff measures to foreign trade of Customs Union

D.K. Vardanyan, second-year graduate student Department of Foreign Economic
Activity of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

The article describes the current system of non-tariff regulation of foreign economic activity of the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and the Russian Federation. Analyzed the features of prohibitions and restrictions used in the foreign trade of the Customs Union. According to the research, the main aspects of non-tariff regulation were identified, which require legal treatment.

Interstate economic complex, supranational system, foreign trade, non-tariff regulation, prohibitions, restrictions, unified list.

Современное экономическое развитие характеризуется ярко выраженной тенденцией национальных экономик к интеграции к межгосударственным, региональным и единым всемирным экономическим комплексам. Стремление создания свободных торговых зон, повышение роли международных соглашений о порядках межгосударственной торговли товарами и услугами и передвижения финансовых ресурсов становятся одним из основных принципов построения внешнеторговой политики страны. Осуществление совместной экономики несколькими странами подразумевает формирование определённой наднациональной системы, которому страны участники передают некоторые аспекты права внешнеэкономического регулирования.

Регулирование, как общее единое понятие, означает воздействие на субъекты, и посредством этого на результат их действий. Содержание регулирования определяется сферой регулирования (внешнеэкономическая деятельность, производ-

ство, транспорт и т.д.) и уровнем регулирования (международный, региональный, государственный, муниципальный, секторальный, предпринимательский и т.д.). В каждой сфере регулирование включает в себя многочисленные взаимодействия и подвергается воздействию ряда объективных и субъективных факторов. Методы и принципы регулирования могут описываться конкретными экономическими, политическими и социальными условиями, которые имеются в государстве на определённом этапе развития.

Исходя из «правил игры», которые согласовали страны участники, созданная наднациональная структура распределяет права и обязанности каждой страны-участника перед другими участниками и третьими странами (страны которые не входят в созданную систему).

По ходу развития системы, страны заинтересованные в свободном экономическом содействии с последним, могут подать заявку о вступлении в систему (при открытой системе). Интеграция заинтере-

сованных стран в систему происходит путем согласования торгово-экономического законодательства страны установленным и общепринятым законам системы. В первую очередь вопрос касается национального регулирования внешнеэкономической деятельности и соответствующим нормативно-правовым актам. Основные аспекты национальной внешнеторговой политики, одним из которых являются тарифное и нетарифное регулирование, вставятся под изучение в первую очередь.

Исследуем некоторые аспекты нетарифного регулирования внешней торговли Таможенного союза (далее ТС) и попробуем выявить вопросы, которые нуждаются в правовой обработке.

Система нетарифных мер и инструментов Таможенного союза регулируется главным образом Таможенным Кодексом Таможенного Союза (далее ТК ТС) и рядом нормативно-правовых актов, которые главным образом представлены в решении «О едином нетарифном регулировании ТС».

Согласно ТК ТС, меры нетарифного регулирования являются частью запретов и ограничений, применяемых во внешней торговле товарами: «запреты и ограничения – комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, включающий меры нетарифного регулирования, меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов, особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами, меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения, технического регулирования, а также санитарно-эпидемиологические, ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и радиационные требования, которые установлены международными договорами государств – членов таможенного союза, решениями Комиссии таможенного союза и нормативными правовыми актами государств – членов таможенного союза, изданными в соответствии с международными

ми договорами государств – членов таможенного союза» [5].

Решение «О едином нетарифном регулировании ТС» состоит из нескольких соглашений:

– Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года;

– Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 года;

Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 года.

Решением «О едином нетарифном регулировании ТС» устанавливаются не только всеобщие положения нетарифного регулирования, такие как вышеперечисленные соглашения, единый перечень товаров, к которым применяются нетарифные ограничения и положения о применении этих ограничений, которые формируют основную правовую базу нетарифного регулирования ТС. В решении также перечислены временные условия, которые устанавливаются для стран-участниц для корректировки некоторых мер нетарифного регулирования на национальном уровне с общими положениями в установленный срок [3].

Следует отметить, что вышеперечисленные соглашения в основном составлены из положений статей ГАТТ, без особой сингулярности [6].

Для каждой отдельной страны действующая правовая база нетарифного регулирования обработано таким образом, чтобы возможно было найти оптимальные решения для экономических и политических задач внешней торговли страны. Это означает, что такая база максимальным образом соответствует актуальным экономическим требованиям страны. В случае экономических объединений, таких как ТС, действует единая правовая база, которая создается с учетом общих интересов стран-участников, и во многих случаях

может противоречить интересам отдельной страны-участника.

В соглашении «О единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран» нетарифные меры характеризуются конкретными методами государственного регулирования: «меры нетарифного регулирования» – комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера [4, ст.1]. То же самое гласит 8 пункт 4 статьи ТК ТС, где такие меры, как меры технического, фитосанитарного и ветеринарного и остальных видов регулирования числятся отдельно от мер нетарифного регулирования. Следует отметить, что в международной литературе, в классификациях мер нетарифного регулирования, созданными ГАТТ, Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD), Международной торговой палатой и другими организациями, инструменты и методы технического регулирования, в которую входят меры фитосанитарного, ветеринарного регулирования, технические и другие барьеры, связанные с таможенными процедурами считаются мерами нетарифного регулирования.

Возникает вопрос, почему запреты и ограничения неэкономического характера, такие как, например, меры, которые необходимы:

- для соблюдения общественной морали или правопорядка,
- для охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений,
- для защиты культурных ценностей и культурного наследия,

Не вписываются в понятие мер нетарифного регулирования, если они всё-таки описываются в соглашении, хотя косвенно, отталкиваясь от основного понятия нетарифных мер (в соглашении они описываются как меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов [4, ст. 7]). При этом эти меры применяются и во вза-

имной торговле, которое обуславливается тем, что государства, являясь самостоятельными субъектами международного права, имеют ряд обязательств по выполнению международных договоров по регулированию трансграничных перевозок.

В действительности же, товары, ввозимые в таможенную территорию и вывозимые из этой территории, которые могут представлять опасность для вышеперечисленных пунктов, не могут регулироваться какими либо мерами, если только применением запрета. Перевозка таких товаров может перейти в область регулирования нетарифных мер, если к ним можно применить особые критерии и стандарты, при соответствии которым они не будут представлять опасность для вышеперечисленных пунктов.

Решение «О едином нетарифном регулировании ТС» утверждает единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования, где товары, исходя из метода регулирования, структурированы на два раздела [1]. В особенности, однородные товары на которых применяется запрет или ограничение, разделены на две части, что упрощает определение метода регулирования.

Одним из недостатков единого перечня товаров можно назвать то, что оно не является и не может являться постоянным документом, потому что множество товаров включённые в перечень введены исходя из временной необходимости ограничения ввоза или вывоза данного товара для конкретной страны-участника. По сути, это значит, что товар, на который не установлен запрет или ограничение, и, естественно, оно не входит в единый перечень товаров, по обоснованному требованию члена-государства и утверждению комиссии ТС может попасть в перечень и наоборот.

С одной стороны это отличное решение для конкретных случаев. Изучим пример Республики Армения, которая сейчас «на пороге» входа в Таможенный Союз. Законом РА «О защите внутреннего

рынка», в 2011 году была установлена временная тарифная квота на ввоз водочной продукции по коду ТНВЭД 2208, которая, на сегодняшний день, приостановлена [2]. Пункт 2.27 единого перечня товаров, в которую включены товары, на импорт которых установлена тарифная квота, не содержит товары группы 2208 ТНВЭД. Это означает, что, будучи членом-государством ТС, при обоснованной необходимости возобновления действия выше-названной тарифной квоты, Армения может получить от комиссии ТС одобрение на включение товаров группы 2208 ТНВЭД в единый перечень.

С другой стороны, при раскладе того, что любой товар для отдельной страны может попасть в единый перечень и наоборот, понятие «единый» теряет свой смысл. Кроме этого, получается, что единый перечень товаров является общей для всех стран-участников, но в каждой стране регулирование производится на национальном уровне.

К товарам, перемещаемым по таможенной границе Таможенного союза, могут применяться запреты и ограничения, исходя из таможенной процедуры, по которому они перевозятся, не смотря на то, что эти товары не входят в единый перечень товаров нетарифного регулирования. Например, согласно статье 308 ТК ТС под таможенную процедуру «уничтожения» не могут помещаться живые животные и растения, которые не являются источниками эпидемий. Естественно, животные, которые не являются источником эпидемий не входят в единый перечень товаров нетарифного регулирования. Согласно статье 311 ТК ТС под таможенную процедуру «отказ в пользу государства» могут быть помещены только иностранные товары. Товары, составляющие единый перечень товаров нетарифного регулирования, не классифицируются как отечественные и иностранные.

Обобщив выше изученные факты можно выявить несколько проблем зако-

нодательного характера, которые требуют разъяснения:

- правовое определение мер нетарифного регулирования неэкономического характера,
- создание единой системы управления трансграничных перевозок товаров во взаимной торговле и в торговле с третьими странами, которое позволило бы управлять внутреннюю взаимную торговлю и внешний товарооборот унифицированным образом, исключая регулирование на национальном уровне
- структуризация товаров единого перечня по таможенным процедурам, по которым они перевозятся по таможенной границе, чтобы, все товары, которые подвергаются запретам и ограничениям при перевозке, отражались в едином перечне товаров нетарифного регулирования

Общая правовая база, созданная для единого управления внешнеэкономической деятельности стран-участниц, не может отображать конкретные проблемы каждой страны и дать наиболее эффективное решение этой проблемы.

Тот факт, что законодательство ТС даёт право регулирования того или иного вопроса на национальном уровне в некоторой степени делает возможным регулирование конкретного вопроса в стране более оптимальным образом. Но, с другой стороны такое отсылочное регулирование отдаляется от понятия «единого централизованного управления».

Несмотря на всеобщее стремление стран-участниц таможенного союза на построение единой базы управления внешним и внутренним товарооборотом, интеграция системы регулирования внешнеэкономической деятельности страны должна происходить постепенно, с учётом всех факторов, которые могут нанести вред экономике страны при структурных изменениях.

Литература

1. Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами / [Текст] // от 16.08.2012 – №134
2. Закон РА «О защите внутреннего рынка» / [Текст] // от 18.04.2001- ст. 17.1.
3. Решение № 19 «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». / [Текст] // г. Минск-27.11.2009 – пункт 3,4,5,6,7,8,9,10,11.
4. Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран/ [Текст] // от 25 января 2008 – ст. 1,7.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации / [Текст] // Ст. 4, п.8
6. General agreement on tariffs and trade / [Текст] // Geneva- July 1986 – Article XI,XII,XIII,XIV,XV.

УДК 362.62 (574)

Основные подходы модернизации пенсионной системы республики Казахстан

Ж.Д. Даулетханова, магистр, старший преподаватель,
АО «Финансовая Академия», г. Астана

В статье описываются основные направления модернизации пенсионной системы Республики Казахстан.

Пенсия, пенсионная система, модернизация системы, пенсионное обеспечение.

Basic approaches of modernization of pension system republics Kazakhstan

Zh.D. Daulethanova, master's degree, senior teacher,
Joint-stock company «Financial Academy», Astana

In the article described basic directions of modernisation of the pension system Republics of Kazakhstan.

Pension, pension system, modernisation of the system, pension system.

Пенсионная система является частью системы социального обеспечения населения Казахстана и тесно связана с функционированием экономики в целом, ситуацией на рынке труда, трудовым и налоговым законодательством. С введением с 1 января 1998 года накопительной пенсионной системы в Казахстане действует смешанная пенсионная система. С этого времени состоявшиеся до начала 1998 года пенсионеры остались участниками государственной распределительной или солидарной пенсионной системы, другая часть – пенсионеры, имеющие по состоянию на начало 1998 года трудовой стаж (требуемый и/или неполный), стали участниками и той, и другой системы одновременно, третья группа пенсионеров, чей трудовой стаж берет свое начало с 1998 года, стала участниками накопительной пенсионной системы.

15-летний период существования новой пенсионной системы позволяет провести анализ и оценить её эффективность. В соответствии с рекомендациями международных социальных институтов и мировой практикой в оценке используются следующие критерии эффективности функционирования моделей пенсионного обеспечения [1, с.141]:

1. Уровень пенсионного обеспечения и адекватность размеров пенсий (Уровень пенсионного обеспечения оценивается в сравнении с прожиточным минимумом, либо с позиций обеспечения достойного качества жизни, либо в сравнении со средними доходами населения в стране).

Адекватность пенсионного обеспечения включает, с одной стороны, достаточность пенсий для решения проблем бедности среди нетрудоспособного населения, а с другой стороны – обеспечение социально приемлемых пропорций между доходами, получаемыми в период трудовой деятельности и после ее завершения. Последнее измеряется коэффициентом замещения пенсией утраченного заработка (Международная организация труда (МОТ) в качестве целевой величины пенсий по старости рекомендует 40% от утраченного заработка);

2. Охват работающего населения пенсионными системами (пенсионным страхованием);

3. Объем и удельный вес финансовых ресурсов пенсионной системы по отношению к ВВП (расходы на выплату пенсий в странах ОЭСР составляют 10-12% ВВП; в России немногим более 8%, в Казахстане в последние три года – 2,7%);

4. Посильность бремени финансирования (в сопоставлении с налоговой нагрузкой);

5. Финансовая устойчивость в средне- и долгосрочной перспективе. Она предполагает способность пенсионной системы выполнять свои обязательства в перспективе без привлечения дополнительных ресурсов, а также наличие механизмов, предотвращающих появление и наращивание пенсионного дефицита;

6. Устойчивость к шокам или способность системы адаптироваться к неожиданным изменениям экономических, демографических и политических условий [2].

При этом следует иметь в виду, что эффективность моделей пенсионного обеспечения зависит не только от внут-

ренних условий функционирования пенсионной системы, но и от внешних, макроэкономических условий – устойчивого роста экономики, состояния финансовых и страховых институтов, демографической ситуации, состояния рынка труда, доходов населения, а также от степени системной взаимосвязи и внутренних условий. Опыт и практика мирового развития пенсионного обеспечения дают основания для исследования проблем и путей их развития в условиях проводимых реформ, осуществляемых в Казахстане. Сегодня в Казахстане действует многоуровневая пенсионная система, которая состоит из базового, обязательного и добровольного уровней (рисунок 1).



Рисунок 1 – Пенсионная система Республики Казахстан

На базовом уровне лицам, достигшим пенсионного возраста (с учетом участия в солидарной (до 01.01.1998 г.) и накопительной пенсионной системе), выплачивается базовая пенсионная выплата (БПВ). Она устанавливается в едином для всех размере, независимо от трудового стажа и ранее получаемых доходов. Справочно: численность получателей БПВ на 1 июля 2013 г. составляла 1833,5 тыс. человек, из них около 830 тыс. чел. – участники солидарной, порядка 1 млн. чел. – смешанной (солидарной и накопительной) системы пенсионного обеспечения. Размер БПВ в 2013 году составляет 9 330 тенге

или 50% от ПМ. На обязательном уровне пенсионерам выплачиваются солидарные (трудовые) пенсии из государственного бюджета и накопительные – за счет финансирования накопительных пенсионных фондов страны Казахстана. При переходе к накопительной пенсионной системе в 1998 году для граждан сохранялось право на получение солидарных пенсий из государственного бюджета, при наличии у них трудового стажа не менее 6 месяцев на 01.01.1998 г. и заработной платы, за любые 3 года подряд, начиная с 1995 года. Обязательный для назначения полной пенсии трудовой стаж составляет 20 лет для жен-

щин и 25 – для мужчин [2].

Пенсии из накопительной пенсионной системы выплачиваются участникам накопительной системы, осуществлявшим обязательные пенсионные отчисления, в размере 10% от заработной платы. Предусмотрено право женщинам с 50 лет, а мужчинам – с 55 лет на ранее получение пенсионных накоплений, в случае если ее пенсионные накопления достаточны для ежемесячной выплаты пенсии в размере не ниже ее минимального размера в течение 18 лет после выхода на пенсию путем покупки пенсионного аннуитета с переводом своих пенсионных накоплений в аннуитетную (страховую) компанию. Сегодня средний размер пенсионных накоплений составляет 376 тысяч тенге. Пенсионные выплаты уже осуществлены более чем девятистам тысячам пенсионеров, со средним размером в 4 тыс. тенге (4% от среднемесячной заработной платы) [2].

1 августа 2013 создан Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ), его учредителем и акционером является Правительство Республики Казахстан. Пенсионными активами ЕНПФ будет управлять Национальный Банк Казахстана. Для организации инвестирования НБ РК будет представлено право выбора организаций, управляющих инвестиционными портфелями в соответствии с инвестиционной стратегией.

Цель и преимущества создания ЕНПФ:

- обеспечение надлежащего учета поступлений обязательных пенсионных взносов (ОПВ) и использования пенсионных активов;

- совершенствование инвестиционных стратегий и повышение доходности пенсионных активов, уменьшение административных расходов;

- обеспечение большей прозрачности формирования и движения пенсионных накоплений населения [2].

ЕНПФ является правопреемником по всем существующим договорам о пенсионном обеспечении и аккумулирует все

пенсионные активы, которые ранее были распределены между частными накопительными пенсионными фондами.

В целях эффективного решения задач поставленных задач основными принципами дальнейшей модернизации пенсионной системы должны стать:

- 1) последовательность принимаемых мер, направленных на модернизацию пенсионной системы;

- 2) усиление ответственности за пенсионное обеспечение между государством, работодателем и работником;

- 3) обеспечение гражданам адекватных размеров пенсионных выплат посредством их личного участия в пенсионной системе;

- 4) обеспечение сохранности пенсионных активов граждан;

- 5) эффективность инвестирования пенсионных активов, основанная на государственно-частном партнерстве.

Основной целью является: повышение уровня пенсионного обеспечения и обеспечение адекватности пенсионных выплат ранее получаемым доходам и растущему уровню жизни в стране; обеспечение финансовой устойчивости системы пенсионного обеспечения.

Сегодня многие страны мира модернизируют систему пенсионного обеспечения, стремясь адаптировать ее к глобальной тенденции старения населения и растущей демографической нагрузке на работающих граждан. В Казахстане следует проводить совершенствование пенсионной системы с учетом сохранения многокомпонентной системы. Лица с низкими доходами составляют почти 60% численности всех пенсионеров. В этой связи, проводимая пенсионная реформа должна создать условия для перераспределения финансов пенсионной системы для будущих пенсионеров. Основные принципы и общие подходы к формированию и реализации дальнейшей модернизации пенсионной системы Республики Казахстан.

В целях эффективного решения задач поставленных задач основными

принципами дальнейшей модернизации пенсионной системы должны стать:

1) последовательность принимаемых мер, направленных на модернизацию пенсионной системы;

2) усиление ответственности за пенсионное обеспечение между государством, работодателем и работником;

3) обеспечение гражданам адекватных размеров пенсионных выплат посредством их личного участия в пенсионной системе;

4) обеспечение сохранности пенсионных активов граждан;

5) эффективность инвестирования пенсионных активов, основанная на государственно-частном партнерстве.

Основной целью является: повышение уровня пенсионного обеспечения и обеспечение адекватности пенсионных выплат ранее получаемым доходам и растущему уровню жизни в стране; обеспечение финансовой устойчивости системы пенсионного обеспечения.

Направлена модернизация пенсионной системы

1) С учетом мирового опыта и национальных реалий в целях снижения бедности пенсионеров и использования пенсионных выплат для предупреждения иждивенчества и стимулирования формализации трудовых отношений, предлагается две модели преобразований НПС.

Первая модель: сохранение действующей модели пенсионной системы с внесением в неё отдельных параметрических изменений. Предполагается:

- перечисления 10% ОПВ работников на их индивидуальные пенсионные счета в НПС;

- поэтапное повышение уровня базовой пенсии к 2015 году до 60% от ПМ, к 2030 году – до 100% от ПМ. При этом с 2016 года предполагается изменить соотношения продовольственной и непродовольственной частей ПМ (с 60/40 на 55/45);

- доведение до 10% ОПВ женщин в период ухода за ребенком до 1 года за счет государственного субсидирования;

- внесение дополнительных 5% пенсионных взносов на индивидуальные пенсионные счета работников за счет работодателей.

Результаты актуарных расчетов, представленные международными экспертами (Майкл Зи), показывают, что в таком случае коэффициент замещения к 2050 году составит лишь 30% для мужчин и 25% для женщин.

Это связано с потерями пенсионных фондов, из-за низкой инвестиционной доходности пенсионных активов в течение последних 10 лет. По оценкам международных экспертов (Майкл Зи) обязательства государства по выполнению государственной гарантии по сохранности фактически внесенных ОПВ с учетом ИПЦ составляет по состоянию на 1 января 2012 года более 500 млрд. тенге или более 18% от общего объема пенсионных активов. Неспособностью действующего фондового рынка обеспечить инвестиционную доходность на уровне не менее 10%. Таким образом, вносимые изменения при сохранении основ действующей пенсионной системы не смогут предупредить снижения уровня пенсионных выплат из НПС. Одновременно увеличится нагрузка на государственный бюджет в связи с реализацией государственной гарантии по сохранности фактически внесенных ОПВ с учетом уровня индекса потребительских цен.

Вторая модель предполагает введение в действующую модель пенсионной системы новой распределительной (условно-накопительной) компоненты и изменение порядка назначения базовой пенсионной выплаты в зависимости от стажа участия в пенсионной системе.

Для достижения указанных целей предусматривается решение следующих задач:

1) комплексное осуществление как в части взаимосвязи проведения преобразований на каждом из уровней систе-

мы пенсионного обеспечения, так и во взаимосвязи и гармонизации с макроэкономической средой;

2) параметрический характер совершенствования с сохранением основ многоуровневой модели пенсионной системы;

3) повышение эффективности использования ресурсов пенсионной системы;

4) прозрачность модернизации пенсионной системы, информирование

граждан по вопросам, возникающим в ходе ее осуществления [3].

Этапы реализации данных мер, будет основано по следующим направлениям: на первом этапе (2014-2020 год) – формирование основ совершенствование многоуровневой модели пенсионного обеспечения; на втором этапе (2020-2030 годы) планируется реализация мер по улучшению основных показателей пенсионной системы (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Периоды реализации

Этап реализации:	Цель реформы:	Задачи:
2014-2020 год	формирование основ совершенствование многоуровневой модели пенсионного обеспечения.	<ol style="list-style-type: none"> 1) заложить правовые основы и обеспечить реализацию очередных мер модернизации пенсионной системы; 2) введение 5% обязательных профессиональных пенсионных взносов (ОППВ), с их доведением к 2020 году до 10% путем ежегодного увеличения на 1%, начиная с 2016 года; 3) введение субсидирования ОПВ работающих женщин, находящихся в отпусках по уходу за ребенком до года; 4) изменение порядка назначения и определения размера базовой пенсии; 5) введение обязательных 5% взносов для работающего населения за счет средств работодателя; 6) расширение участия граждан в НПС и осуществление ими регулярных пенсионных отчислений.
2020-2030 годы	планируется реализация мер по улучшению основных показателей пенсионной системы	<ol style="list-style-type: none"> 1) расширением солидарной ответственности за пенсионное обеспечение между государством, работодателем и работником; 2) расширение емкости фондового рынка и увеличение инструментов инвестирования; 3) рост инвестиционной доходности пенсионных активов; 4) повышение эффективности деятельности институтов пенсионной системы

Примечание: составлено автором

В результате вышеуказанных направлений будут ожидать следующие результаты:

1) повышение адекватности пенсионных выплат и коэффициента замещения пенсий для всех основных категорий пенсионеров преодоление системного отставания темпов роста пенсий от темпов роста заработной платы;

2) устранение имеющихся в пенсионном обеспечении перекосов и диспропорций;

3) повышение доступности и качества пенсионных услуг для всего населения Казахстана;

4) обеспечение сохранности пенсионных накоплений и дальнейшее совершенствование механизмов защиты прав вкладчиков и получателей, системы пенсионных выплат и переводов;

5) расширение участия в пенсионных накоплениях на обязательном уровне [3].

Необходимым условием успешных преобразований в накопительной пенсионной системе могут быть лишь комплексные решения.

Хотим отметить, что модернизация системы пенсионного обеспечения будет осуществлена для обеспечения адекватности пенсионных выплат ранее получаемым доходам и растущему уровню жизни в стране, а также финансовой устойчивости системы пенсионного обеспечения.

Основные преимущества предлагаемых изменений:

- с точки зрения выгоды граждан от введения новой распределительной компоненты (вторая модель) – обеспечивается более высокий уровень коэффициента замещения, снижение количества пенсионеров, получающих минимальные размеры пенсии.

- с точки зрения нагрузки на работодателя – 5% ОПВ будет являться дополнительной нагрузкой на работодателя, но при сравнении с другими странами, общая нагрузка на работодателя не велика.

- с точки зрения государства – создается более справедливая и финансово-устойчивая пенсионная система.

Преимущества новой распределительной (условно-накопительной) системы могут быть реализованы лишь в благоприятной макроэкономической среде (устойчивый рост ВВП, повышение уровня оплаты труда, развитие фондового рынка). Достигаемое на этой основе расширение источников пенсионного обеспечения на обязательном уровне за счет прямого участия работодателей, при сохранении базовой и добровольной компоненты усилит финансовую устойчивость пенсионной системы и позволит обеспечить соответствие уровня пенсионного обеспечения международным стандартам.

С учетом поручений Президента Республики Казахстан, озвученных в обращении к народу Казахстана от 7 июня 2013 года, будет разработан комплекс мер по дальнейшей модернизации системы пенсионного обеспечения до 2030 года, предусматривающий солидарную ответственность государства, работодателя и ра-

ботника за уровень социальной защиты населения, а именно [3]:

А) государственное субсидирование обязательных пенсионных взносов для работающих женщин в период их нахождения в отпусках по рождению и уходу за детьми.

Нахождение женщин в отпусках по уходу за детьми, с одной стороны, прерывает стаж участия в накопительной пенсионной системе, а с другой – объективно приводит к относительно (в сравнении с мужчинами) отставанию объемов пенсионных накоплений. Расчеты показывают, что даже при условии удержания обязательных пенсионных взносов из социальных выплат, осуществляемых для участниц обязательного социального страхования (по уходу за ребенком до достижения им возраста одного года) объем накоплений в период нахождения в отпуске по уходу за ребенком (по Закону – 3 года) относительно уменьшается в 2,5 раза. С 1 января 2014 года предусмотрено субсидирование обязательных пенсионных взносов женщин в период нахождения в отпусках по уходу за детьми. Субсидируемые бюджетом обязательные пенсионные взносы будут установлены сверх пенсионных взносов, удерживаемых из социальных выплат за счет средств Государственного фонда социального страхования. При этом суммарный размер обязательных пенсионных взносов составит 10% от прежнего дохода, учтенного в качестве объекта отчислений.

В проекте Закона РК «О республиканском бюджете на 2014-2016 годы», внесенного на рассмотрение Мажилиса Парламента страны, на указанные цели предусмотрены расходы в сумме 30,6 млрд. тенге. В настоящее время подготовлен проект Закона, предусматривающий сопровождение инициативы Главы государства по субсидированию обязательных пенсионных взносов получателям социальных выплат на случай потери дохода в связи с уходом за ребенком по достижении им возраста 1-го года. Данная норма

будет способствовать увеличению объемов пенсионных накоплений женщин, и направлена на поддержку материнства и детства.

Б) введение 5% обязательных пенсионных взносов за счет работодателей за всех работников. В рамках обязательного накопительного уровня каждый работник (вкладчик) несет ответственность за собственное обеспечение в старости (10% обязательных пенсионных взносов со своих доходов). При этом государство несет ответственность по ряду вопросов, включающих гарантирование реальной стоимости пенсионных накоплений по каждому вкладчику при выходе на пенсию и пожизненное обеспечение базовой пенсионной выплаты.

В этой связи будут введены обязательные взносы работодателей в пользу своих работников. Порядок перечисления, механизм формирования и использования данных взносов предлагается разработать с учетом результатов работы Единого накопительного пенсионного фонда. Достигаемое на этой основе расширение источников пенсионного обеспечения на обязательном уровне за счет прямого участия работодателей, при сохранении базовой и добровольной компоненты усилит финансовую устойчивость пенсионной системы и позволит обеспечить соответствие пенсионных выплат и соответствие уровня пенсионного обеспечения международным стандартам.

В) поэтапное повышение обязательных профессиональных пенсионных взносов еще на 5% за счет средств работодателя (ежегодно по 1%). С 2014 года вводятся обязательные профессиональные пенсионные взносы в размере 5% от фонда оплаты труда, за счет работодателей, использующих труд работников занятых во вредных и опасных условиях труда.

В целях дальнейшего развития профессиональной пенсионной системы будут поэтапно увеличены ставки обязательных профессиональных пенсионных взносов с 5 до 10%. Данные преобразова-

ния приведут к повышению социальной защиты работников вредных производств и ответственности работодателя и сохранению нормы по налоговой преференции в части отнесения на вычеты профессиональных пенсионных взносов из налогооблагаемой базы работодателя (корпоративный подоходный налог).

Таким образом, для лиц занятых во вредных и опасных производствах, пенсионные накопления будут увеличиваться значительно быстрее, что в свою очередь предоставит им возможность более раннего получения пенсионных выплат. Это позволит при непрерывном участии в системе (не менее 30 лет) и регулярном отчислении (12 раз в год) сформировать достаточные пенсионные накопления для раннего выхода на пенсию лицам, занятым во вредных и опасных условиях труда, при достижении 50 лет путем приобретения пенсионного аннуитета.

В результате вышеуказанных направлений будут ожидать следующие результаты:

- 1) повышение адекватности пенсионных выплат и коэффициента замещения пенсий для всех основных категорий пенсионеров преодоление системного отставания темпов роста пенсий от темпов роста заработной платы;
- 2) устранение имеющихся в пенсионном обеспечении перекосов и диспропорций;
- 3) повышение доступности и качества пенсионных услуг для всего населения Казахстана;
- 4) обеспечение сохранности пенсионных накоплений и дальнейшее совершенствование механизмов защиты прав вкладчиков и получателей, системы пенсионных выплат и переводов;
- 5) расширение участия в пенсионных накоплениях на обязательном уровне.

Необходимым условием успешных преобразований в накопительной пенсионной системе могут быть лишь комплексные решения. В заключении хотим

отметить, что модернизация системы пенсионного обеспечения будет осуществлена для обеспечения адекватности пенсионных выплат ранее получаемым доходам и рас-

тущему уровню жизни в стране, а также финансовой устойчивости системы пенсионного обеспечения.

Литература

1. «Финансы социального обеспечения: учебное пособие. Под. Ред. проф. С.М. Омирбаева. Сост.: Р.Д. Акашев, А.М. Курманов, С.К. Кудайбергенова [Текст] / Астана: издательство «Сарыарка». – 2012. – С.404.
2. Оценка пенсионного законодательства РК и определение перспектив развития пенсионной системы, Алматы 2012.
3. Концепция социального развития Республики Казахстан до 2030 года «Достойная жизнь для каждого казахстанца», Астана, 2013. Электронный ресурс. Режим доступа: [www. enbek.kz](http://www.enbek.kz).

К вопросу о реализации региональной кластерной политики

Е.В. Докукина, доцент, кандидат экономических наук,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область,
И.В. Мухоморова, старший преподаватель,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Российский Государственный университет туризма и сервиса», г. Москва

В современных условиях создание и развитие региональных кластерных систем является одним из основных механизмов повышения конкурентоспособности региональной экономики. При этом использование кластерного подхода в управлении экономикой региона является приоритетным направлением политики целого ряда субъектов Российской Федерации.

Переход от малоэффективного экономического выравнивания развития регионов к стимулированию и мобилизации имеющихся у них ресурсов экономического роста обозначил наиболее перспективные решения в процессе формирования и развития кластеров. Особое значение в этом процессе отводится сервисным кластерам, которые способны стать основой экономического развития региона.

Региональная экономика, конкурентоспособность, сфера сервиса, кластер, сервисный кластер.

To the question about realization of regional cluster politics

E.V. Dokukina, associate professor, candidate of economic sciences,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,
I.V. Muhomorova, senior lecturer,
State educational institution of higher professional training
«Russian State University of tourism and service», Moscow

The creation and development of regional cluster systems is one of the main mechanisms for improving the competitiveness of the regional economy under existing conditions. The use of the cluster method of approach for managing the economy of the region is of priority for a number of the subjects of the Russian Federation.

The transition from the inefficient economic improving of the development of the regions to stimulating and mobilizing their available resources for the economic growth marked the most promising solutions while forming and fostering clusters. The particular importance under this process is given to the service clusters, which could become the basis for economic development of the region.

Regional economy, competitiveness, the sphere of service, cluster, service cluster.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. содержит инновационный сценарий развития страны. В этом документе отмечено, что успешную реализацию обеспечит способность государственных органов власти создать условия для дальнейшего совершенствования институциональной среды и формирования институциональных структур, характерных для постиндустриального общества [1].

В настоящее время развитие регионов в России представляет собой

трансформацию институциональной, социально-экономической и административно-управленческой областей их жизнедеятельности. Государство оказывает на регионы косвенное управляющее воздействие, при этом оставляя за собой нормативное регулирование и создание условий для проведения эффективной региональной политики.

Новые институты управления социально-экономическим региональным развитием находятся в стадии становления, в то время как продолжают функционировать старые. В этой связи становится

актуальным поиск и обоснование подходов к управлению региональными экономическими системами, отвечающих существующим условиям отечественной экономики.

Существующие теории регионального развития по-разному определяют основы развития территорий и участие государственных органов управления в этих процессах.

Теория регионального воспроизводства трактует предмет регионального управления как совокупность воспроизводственных циклов территории, что и представляет основу её социально-экономического развития.

В основе теории «полюсов роста» лежат положения, согласно которых экономический рост в большей степени определяется развитием лидирующих в регионе отраслей, что подразумевает отраслевой принцип управления экономикой и ведущую роль государственного регулирования.

Теория диффузии инноваций в качестве ключевой идеи определяет эффективную диффузию инноваций как основу устойчивого развития территории и достижение высоких темпов экономического роста, основанных на инновациях.

В основе положений теории местного роста утверждение о том, что эффективность развития территории обусловлена способностью к мобилизации всех имеющихся у неё ресурсов. При этом проводимая государством политика управления должна быть децентрализованной и обеспечивать определенную самостоятельность регионов в вопросах собственного социально-экономического развития.

Достаточно известна и актуальна теория адаптивности к условиям постиндустриального общества, определяющая лидирующими отраслями нематериального производства, такими как наука, финансы, сервис, медицина, образование и т.д. Поскольку в постиндустриальной экономике основной тенденцией развития считается глобализация рынков и переход к

экономике инновационного типа, для эффективного и устойчивого развития территорий основной является создание условий для инновационной активности, поддержка предпринимательства, развитие сферы услуг, создание высокотехнологичной инфраструктуры, а также повышение квалификации и самостоятельности региональных органов управления.

Существуют и ограничения в применении известных теорий регионального развития, которые в целом можно представить как фрагментарный взгляд на региональное развитие и отсутствие решения вопроса о структуре региональных экономических систем. В тоже время кластерный подход способен снять основные ограничения указанных теорий.

В современных условиях создание и развитие региональных кластерных систем является одним из основных механизмов повышения конкурентоспособности региональной экономики. При этом использование кластерного подхода в управлении экономикой региона в целях повышения его конкурентоспособности является приоритетным направлением политики целого ряда субъектов Российской Федерации.

Государством продекларированы формы поддержки условий для развития кластерных систем. К ним относятся, в первую очередь, инвестирование в развитие инженерной и транспортной инфраструктур, налоговое регулирование для предприятий и организаций, являющихся участниками кластеров, а также жилищное строительство с учетом задач развития кластеров.

Результаты активной кластерной политики, проводимой в регионах Российской Федерации, дает результаты в виде повышения инновационной активности предприятий, создания новых рабочих мест, экономическому росту региона и повышению конкурентоспособности.

Мировая практика формирования кластеров является неотъемлемым звеном в выстраивании инновационной политики

и свидетельствует о взвешенном подходе к комплексному развитию территорий и отраслей национальной экономики. Развитие кластеров направлено на консолидацию усилий бизнеса, деловых ассоциаций, науки и образования для разработки и реализации совместных проектов.

В Российской Федерации формирование и реализация кластерной политики проходили в несколько этапов. На первом этапе в период 2007-2008 годов разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ. Начиная с 2010 года для финансирования создания региональных центров кластерного развития государством предоставлялись субсидии. Стратегия инновационного развития РФ до 2020 года принята в 2011 году, а уже в 2012 году проведен отбор пилотных инновационных территориальных кластеров (ИТК). Из средств федерального бюджета на программы развития пилотных ИТК выделены 1,3 млрд. руб.

В то же время многие начинания не приводят к цепочке взаимосвязанных производств, продукция конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынке не является.

По мнению эксперта Российской кластерной обсерватории В. Абашкина, из-за излишней популяризации кластеров происходит размывание самого этого понятия, а кластерами начинают называть любое скопление предприятий в регионе. В результате отсутствует четкая взаимосвязь между кластерной политикой и основными направлениями социально-экономического развития регионов, отсутствует взаимодействие между бизнесом и организациями образования и науки.

В настоящее время кластерная политика в России получила развитие и достаточно мощную государственную поддержку. Инициатива в создании центров кластерного развития может принадлежать как государственным органам управления, так и местным органам исполнительной власти. Лидером в реализации кластерной

политики является Самарская область. Анализ существующих кластеров в регионах показал, что в основном создаются и развиваются промышленно-инновационные кластеры.

На территории Московской области существуют три таких кластера:

1) Инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне (ядерные и радиационные технологии);

2) Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пушкино (фармацевтика, биотехнологии, медицинская промышленность);

3) Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки).

Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в Московской области не создан центр кластерного развития, задачами которого могли бы быть стимулирование создания кластеров, координация проектов по формированию и развитию кластеров, отбор бизнес-проектов, консультативные услуги и прочее.

Особое значение в экономическом развитии регионов в условиях постиндустриальной экономики могут сыграть сервисные кластеры. Развитие кластеров сервисной направленности является источником повышения конкурентоспособности региональных экономических систем. В тоже время формирование и развитие сервисных кластеров считаем индикатором движения экономики региона в направлении постиндустриального развития.

В законодательство Московской области введено понятие кластера как «объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг» [3].

Исследование методологических подходов передового зарубежного и оте-

чественного опыта формирования сервисных кластеров показывает, что для осуществления этого процесса необходимы следующие предпосылки:

- наличие совокупности сервисных предприятий, использующих конкурентные преимущества территории и ориентированных на удовлетворение спроса населения на услуги;

- наличие научных и образовательных организаций с высоким предпринимательским потенциалом и культурой, ресурсов высококвалифицированной рабочей силы, инфраструктура;

- наличие общественных и эффективных профессиональных ассоциаций, обеспечивающих возможность коммуникаций в целях обмена опытом и контроля качества сервисных услуг;

- психологическая готовность к кооперации, доверие и творческая составляющая в деятельности;

- региональная политика, направленная на формирование и развитие кластеров.

Сервисный кластер с одной стороны это социально-экономическая система, а с другой бизнес среда территории (региона). С экономической точки зрения сервисный кластер является частью экономической инфраструктуры региона, социально ориентированным продуктом, объектом управления и сегментом социальной среды.

В сервисный кластер должны входить территориально обособленные и совместно действующие сервисные компании, контрагенты других видов экономической деятельности, субъекты инфраструктуры, образовательной и инновационной деятельности, предприятия и организации, увеличивающие конкурентные преимущества друг друга и кластера в целом.

В сервисном кластере наблюдается крайне мощное взаимодействие агентов, эти кластеры самые трудоемкие и имеющие потенциал к созданию качественных рабочих мест, что делает их элементом

постиндустриальной экономики. Примером такого кластера может служить сфера жилищно-коммунального хозяйства, когда есть местные потребители и местные поставщики, а сам кластер ориентирован на поддержание определенного уровня и качества жизни населения.

Формирование кластера ЖКХ в условиях современной России найдет поддержку, как у предпринимателей, так и у обычных граждан, обывателей. Это значит, что создание такого кластера гарантирует народную поддержку, принятие бизнесом и определенную государственную помощь, так как решение проблем в этой сфере лежит в поле зрения президента В.В. Путина.

В Российской Федерации появились сервисные кластерные системы в сферах торговли, индустрии гостеприимства. В торговле усиливается тенденция к развитию сетевых структур, которые вытесняют альтернативные виды торговых предприятий.

В целом по стране не получили ожидаемого развития образовательные кластеры и кластеры услуг для бизнеса.

Достаточно перспективными считаются транспортно-логистические кластеры.

Исследование сервисных кластерных систем в России показало, что лидирует в этом списке кластерные системы в области туризма и гостеприимства. Региональные туристско-рекреационные кластерные системы могут быть вовлечены в деловой оборот без масштабных капиталовложений, что значительно облегчает кластеризацию индустрии туризма и гостеприимства.

Признаками указанных кластеров являются четкая территориальная локализация; при достаточно хорошем уровне экономики региона и благоприятном инвестиционном климате; необходимом состоянии социального развития; наличии профильного научно-исследовательского института и функционировании значительного количества предприятий и орга-

низаций сферы сервиса.

Оборот предприятий и организаций Московской области находится на третьем месте, в то время как первое и второе принадлежит г. Москва и Тюменской области. Наибольший оборот традиционно имеют предприятия сервиса.

На территории Московской области выделены потенциальные кластеры: индустрии туризма и гостеприимства, транспортно-логистические услуги, дистрибьюторские услуги и услуги для бизнеса.

В настоящее время выявлены признаки, свидетельствующие о наличии сервисного кластера с Московской области. К ним относятся:

-четкая территориальная локализация;

-достаточно хороший уровень экономики региона при благоприятном инвестиционном климате;

-устойчивое и положительное состояние социального развития;

-наличие профильного научно-исследовательского института и функционировании значительного количества предприятий и организаций сферы сервиса.

-тот факт, что наибольшее число

предприятий и организаций в регионе относится к сфере услуг.

Специфическими организационными чертами сервисного кластера являются:

-горизонтальная интеграция внутренних интересов;

-большой охват потенциальных потребителей и пространственная локализация;

-коллективное пользование инфраструктурой;

-отсутствие жесткой привязки к финансовому центру.

Сервисным услугам присущи следующие черты: непостоянство, не сохраняемость, возникновение во время их оказания, определённая сезонность. Для сферы сервиса характерна деятельность малых и средних предприятий, а это свидетельствует о том, что сервисный кластер в Московской области будет сформирован из малых и средних сервисных фирм. Сервисные фирмы будут кооперироваться внутри кластера, одновременно конкурируя друг с другом, что обеспечит постоянное технологическое и продуктовое обновление и быстрое распространение новшеств.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.garant.ru> (дата обращения 16.03.2014).
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ от 26.12.2008г.
3. Закон Московской области от 16 сентября 2011 г. N 145/2011-ОЗ «О внесении изменений в Закон Московской области «Об инвестиционной политике органов государственной власти Московской области» (принят Постановлением Московской областной Думы от 8 сентября 2011 г. N 13/167-П). Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.garant.ru/hotlaw/mos_obl/351382/#ixzz2wCyMZSbD [дата обращения 16.03.2014].

Бюджетирование как инструмент управления финансами коммерческих организаций

Б.Т. Жарылгасова, доктор экономических наук,
Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, г. Москва
А.Е. Суглобов, доктор экономических наук,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В коммерческих организациях многое зависит от уровня постановки менеджмента, являющегося инструментом комплексного подхода к управлению инвестициями и источниками их финансирования, в частности финансового менеджмента, одним из главных элементов которого выступает бюджетирование. Система бюджетирования любой организации должна отражать специфику ее бизнес-процессов.

Бюджетирование, инструменты управления, финансы, коммерческие организации.

Financed educational institution of higher vocational training

B.T. Zharylgasova, Doctor of Economics,
Institute of research of merchandising and environment of the wholesale market, Moscow,
A.E. Suglobov, Doctor of Economic Sciences, Professor,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the commercial organizations a lot of things depend on level of statement of the management which is the tool of an integrated approach to management of investments and sources of their financing, in particular the financial management, as one of which main elements budgeting acts. The system of budgeting of any organization has to reflect specifics of its business processes.

Budgeting, instruments of management, finance, commercial organizations.

Согласно предлагаемой нами формулировке «финансовый менеджмент» – это комплексное управление финансовыми средствами хозяйствующих субъектов.

Действующий механизм управления организациями требует замены старых инструментов на более эффективные, обеспечивающие достижение корпоративных целей за счет комплексного решения задач, связанных с планированием, учетом, контролем и анализом.

Многие организации практически не используют такие управленческие инструменты, как постановка целей, составление плана, осуществление контроля за его исполнением и проведение анализа причин невыполнения. Система управления организаций носит поверхностный характер, так как не охватывает все

имеющиеся бизнес-процессы.

Мы считаем, что такое низкое качество постановки системы управления не обеспечивает руководство организаций информацией, необходимой для полноценного экономического анализа результатов бизнеса.

Вследствие несвоевременной, не отличающейся достоверностью информации отчетности, отсутствия стратегических показателей в качестве критериев эффективности, становятся бесполезными любые действия в части проведения анализа финансового состояния организаций.

Отсюда напрашивается вывод, что управление активами и источниками их финансирования во многих организациях требует целенаправленного осмысленного подхода, как основанного на применении инструментов бюджетирования, так и спо-

собственного исполнению принятых бюджетов.

Задачи финансового менеджмента требуют применения специального инструментария их решения посредством разработки методологии его реализации.

При сложившихся условиях развития коммерческих организаций страны одним из наиболее эффективных инструментов комплексного управления финансовыми активами, в первую очередь, может выступить система бюджетирования.

Отечественные ученые и практики используют разные формулировки сущности и принципов бюджетирования, а опыт зарубежных стран может быть использован российскими организациями лишь после существенной доработки в целях адаптации их к нашим условиям хозяйствования.

Современные подходы к определению бюджетирования связаны с отождествлением его с процессом принятия решений по эффективному инвестированию средств, с процессом разработки и исполнения бюджетов или с технологией управления финансами.

Такие трактовки термина «бюджетирование» указывают на необходимость понимания его сути в качестве главного решающего звена системы управленческого механизма.

Основные функции управления, которые реализуются посредством формирования бюджетов, усиливают эффективность планирования, учета, контроля, анализа и регулирования.

Бюджетированию как системе свойственны цели, которые носят корпоративный характер.

Объектом системы бюджетирования любой организации являются доходы и расходы по всем поддающимся количественному измерению бизнес-процессам, обеспечивающим перемещение денежных потоков, сопровождающих производство и реализацию продукции.

Состав субъектов бюджетирования организации обычно состоит из: бюд-

жетной комиссии и структурных подразделений, участвующих в разработке бюджетов.

В систему бюджетирования входят три технологических уровня.

Верхним уровнем является рабочий орган, называемый бюджетным комитетом (бюджетной комиссией), основные задачи которого включают постановку системы бюджетирования и контроля за исполнением Положений о бюджетировании, бюджетных регламентов.

Бюджетные комиссии обеспечивают надзор за исполнением бюджетов организации; корректировку бюджетов; выявляют и анализируют причины отклонения достигнутых результатов от бюджетных показателей и разработку соответствующих рекомендаций.

Второй уровень бюджетирования представляют субъекты в виде отделов, которые отвечают за разработку бюджетов организации (отдел маркетинга, производственный отдел, отдел снабжения, отдел труда и его оплаты, планово-экономический и финансовый отделы).

Субъекты бюджетирования третьего уровня представляют финансовые структуры организации.

Такое структурирование системы бюджетирования организации проводится с целью получения детализированной информации о качестве исполнения бюджетов, позволяющей своевременно выявлять центры ответственности, требующие срочного принятия конкретных управленческих решений.

Центры ответственности представляют собой элементы финансовой структуры, в которых подвергаются оценке и контролю затраты, доходы и объем инвестирования.

Следует различать группы центров, ответственных за: оптимизацию затрат; формирование доходов, увеличение прибыли; эффективное инвестирование средств.

Центр прибыли представляет организационную единицу, ответственную

не только за доходы, но и за расходы, Аналогичным образом центры инвестирования несут ответственность не только за инвестирование, но и за осуществление контроля.

Основным бюджетным показателем, характеризующим финансовые результаты центра прибыли выступает объем прибыли, а центра инвестирования – размер прибыли на инвестированный капитал.

В процессе бюджетирования следует придерживаться его принципов. В этом плане заслуживает внимания мнение В. Н. Едроновой, приведенное в ее монографии «Метод коммерческого бюджетирования», согласно которому принципы бюджетирования на уровне организации следует привести в соответствие с принципами государственной бюджетной системы, чтобы достичь эффективного управления потоками денежных средств на всех уровнях бюджетирования.

Однако, несмотря на то, что исходной точкой бюджетирования является прогноз продаж, многие организации, не осознавшие необходимость внедрения системы бюджетирования, до сих пор планируют показатели от контрольных цифр производства продукции, игнорируя необходимость разработки бюджетов объема производства продукции и бюджета продаж по соответствующим каналам реализации.

Цели управления посредством бюджетирования связаны с тем, что любая коммерческая организация в результате реализации своей продукции должна получать достаточное количество денег для осуществления очередных текущих затрат по производству и продаже товаров.

В идеале приток денежных средств должен покрыть не только текущие производственные, коммерческие, управленческие расходы, но и долговременные вложения, необходимые для стратегии бизнеса организации.

При разработке бюджетов следует придерживаться правила, согласно кото-

рому информация в бюджетах была бы настолько возможно определенной, точной и значимой для их исполнителей и пользователей.

Практика показывает на целесообразность соблюдения целого ряда требований к форматам бюджетов, соблюдение которых предопределяет качество представленной в них информации. В их число входят требования:

- приближенности к форматам отчетности;
- четкой формулировки заголовка бюджета;
- точной формулировки бюджетного периода;
- структурированной подачи информации.

Бюджетирование способствует реализации цикла управления финансами, как в целом, так и в единстве функций системы управления. Как следствие происходит улучшение целеполагания, как в стратегическом, так и в текущем планировании, опирающегося на анализ выполнения поставленных целей по финансовым бюджетам.

Разработка бюджетов, характеризующих результаты продаж и прогнозный баланс, позволяют оценить будущие показатели эффективности оборотных средств на начальном этапе планирования, другими словами, предвидеть проектируемое состояние организации.

Бюджетирование повышает эффективность управленческих решений, так как позволяет:

- наладить заинтересованность всех центров ответственности за нормируемыми затратами;
- выявить наиболее эффективные виды бизнес-направлений;
- обеспечить привлекательность организации для инвесторов;
- выявить неэффективно используемые активы;
- минимизировать предпринимательские риски;
- применить прогрессивные методы эко-

номического анализа;

- прогнозировать показатели финансовой устойчивости организации;
- оптимизировать денежные потоки;
- повысить отдачу от материальных, трудовых, финансовых, земельных активов организации.

Бюджетирование можно охарактеризовать, как количественное основание оптимизации внеоборотных и оборотных активов.

Любое предприятие должно быстро реагировать на конъюнктурные изменения, наилучшим образом это может быть осуществлено с помощью механизма бюджетирования, позволяющего спрогнозировать целевые показатели и обеспечить контроль за их достижением.

Ответственность за постановку бюджетирования следует возложить на финансовых менеджеров, хорошо владеющих методами учета, анализа, внутреннего контроля, разбирающихся в современных методах финансового прогнозирования денежных потоков.

На сегодняшний день методологические вопросы бюджетирования ограничены изучением фрагментарных форм бюджетов без какого-либо учета тесной взаимосвязи между ними.

Перед специалистами по бюджетированию стоит задача:

- разработать единую классификацию бюджетов;
- построить методики разработки взаимосвязанных между собой форм бюджетов;
- разработать методику формирования исходной информационной базы;
- принять единую методику контроля за исполнением бюджетов.

Традиционные программные продукты, используемые для автоматизации бухгалтерского учета и формирования отчетности, например, «1С: Бухгалтерия» проработаны недостаточно детально и не имеют функционала комплексной системы бюджетов по всем бизнес-процессам орга-

низации.

Как правило, на практике в целях разработки форм бюджетов чаще всего используют программу Excel. При наличии опытных программистов любой организации под силу самостоятельная разработка собственного внутрифирменного программного обеспечения бюджетирования. Вопрос лишь в том, что таких опытных всесторонне развитых программистов очень мало.

Среди готовых программных продуктов, предназначенных для бюджетирования, можно назвать разработки консультационно-внедренческой фирмы ИНТАЛЕВ (Корпоративные финансы); программа ЗАО «Компьютерные информационные системы» КИС (Бюджетирование).

Однако из-за нестандартности бюджетных форм и постановки управленческого учета, лишь немногие организации смогут использовать эти программные продукты сразу после их приобретения.

Коммерческим организациям целесообразно заказывать автоматизацию процесса бюджетирования, привязанной к программным продуктам фирмы «1С», профессионалам, специализирующимся на доработке и улучшении функционального потенциала «1С: Бухгалтерия 8».

Различают следующие группы проблем бюджетирования: организационные, программно-технические, методологические.

Организационные проблемы заключаются в недопонимании руководителями предприятий значения бюджетирования; нехватке профессионалов по разработке бюджетов; конфликте интересов между работниками подразделений и руководителями.

Программно-техническое обеспечение осуществляется после решения альтернативного выбора, в качестве которого может выступать:

- использование Excel;
- самостоятельная разработка программного продукта;
- приобретение готовой программы ав-

томатизирующей процесс бюджетирования.

Бюджетирование, как управленческая технология, может служить не только инструментом планирования, но и оперативного управленческого контроля за финансовым состоянием организации.

В целом перечисленные выше преимущества бюджетирования подтверждают его особую значимость, как важнейшего инструмента, позволяющего эффективно управлять формированием финансовых результатов организаций.

Литература

1. Едророва, Н. В. Методы коммерческого бюджетирования: учеб. пособие [Текст] / Н. В. Едророва // М.: Экономистъ. – 2005.
2. Виткалова, А. П. Внутрифирменное бюджетирование [Текст] / А. П. Виткалова // М.: ИТД Дашков и К. – 2013.
3. Вахрушева, О. Б. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / О. Б. Вахрушева // М.: ИТД Дашков и К. – 2014.

Развитие корпоративных отношений на основе делегирования полномочий

В.Л. Машков, аспирант кафедры Управления,
А.К. Семенов, д.э.н., профессор кафедры Управления, заслуженный деятель науки РФ,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается вертикально интегрированная система корпоративных отношений на базе делегирования полномочий. Формулируются принципы, факторы и методы делегирования. Анализируется практика делегирования полномочий в современных корпорациях, ее достоинства, недостатки и возможности развития.

Управление, структура, корпорация, полномочия, делегирование, права, обязанности, ответственность, соподчиненность, централизация, децентрализация.

Development of corporate relations on the basis of authority delegation

V.L. Mashkov, post-graduate student department of Management,
A.K. Semenov, doctor of economics, professor of management, honored worker of science of the Russian Federation,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article considers the vertically integrated system of corporate relations on the basis of delegation of authority. Formulates principles, factors and methods delegation. Analyzed the practice of delegation of powers in the modern Corporation, its strengths, weaknesses and opportunities of development.

Management, structure, the Corporation, authority, delegation, rights, duties, responsibilities, subordination, centralization, decentralization.

Общепризнанное «золотое правило» теории управления гласит: самое важное умение руководителя – это получение необходимых результатов через своих подчиненных. Механизм включения в процесс управления сотрудников, находящихся на различных уровнях структуры акционерного общества, можно определить, как **делеги́рование полномо́чий**. Основное требование делегирования – соответствие прав и полномочий решаемым задачам.

Делегирование полномочий акционеров (общего собрания) совету директоров (наблюдательному совету). Доверительное делегирование прав миноритарных акционеров при голосовании на общем собрании их представителям. Делегирование части полномочий совета директоров (касающихся внутрифирменных вопросов) трудовому коллективу. Полномочия – это ограниченное право должностно-

го лица принимать определенные решения для достижения целей организации. Полномочия и власть – различные понятия. Характеристика полномочий кроме их содержания и ограничений при принятии решения, включает в себя описание субъекта полномочий и объектов принимаемых решений (сроков и способов достижения цели, использование ресурсов), критериев оценки полученных результатов. Полномочия определяют, что руководитель имеет право делать, а власть, что он может сделать реально. Например, в акционерном обществе все полномочия в руках общего собрания акционеров. Однако реальной властью обладает Правление, исполнительный орган АО. И если Правление работает плохо, не обеспечивает необходимый уровень дивидендов, то собрание может переизбрать его и назначить новый состав. Власть представляет собой реальную способность действовать, она часто

превышает полномочия, которые, как правило, ограничены, в результате чего появляются злоупотребления властью. В противовес перекосам во властных функциях используется рычаг ответственности. Ответственность обязывает менеджеров давать объяснения своим действиям, отвечать за превышение полномочий, исправлять неправильно сделанную работу [5].

Недостаток полномочий – главная проблема эффективного выполнения функции управления. Для достижения результата следует не только получить оптимальный объем полномочий, но и эффективно им распорядиться, корректно делегируя полномочия непосредственным подчиненным. Важная сторона этого процесса связана с ответственностью – это обязательство решить определенные задачи, имея необходимые полномочия. Некоторые руководители зачастую спрашивают с подчиненных работу, которую те не могут произвести вследствие отсутствия необходимых полномочий. Признаком неэффективного руководства в компании является отсутствие контроля за правильным использованием предоставленных полномочий исполнителям, правда никакого отношения к принципу соответствия полномочий и ответственности это не имеет. Делегирование полномочий – двусторонний процесс, включающий передачу и принятие. Исполнитель принимает определенные полномочия, а вместе с ними и некую долю ответственности. Руководитель делегирует (передает) определенные полномочия, независимо от объема, не снимая с себя ответственность за их реализацию. Любой руководитель может делегировать только те полномочия, которыми он располагает. В каждой конкретной организации существует ряд внутренних ограничений делегирования, определяющихся процедурами и правилами компании, должностными обязанностями руководителя и исполнителей. К внутренним ограничениям можно отнести ресурсы, которыми располагает организация для достижения поставленных целей; сроки реше-

ния задач; ограничения по способам и методам использования этих ресурсов.

Внешние ограничения определяются существующей нормативной базой. Например, общее собрание акционеров – высший орган управления может делегировать часть своих полномочий совету директоров, а совет директоров – председателю. Однако в соответствии с Законом об акционерных обществах ряд полномочий не может быть делегирован. К внешним ограничениям могут быть отнесены правовые, экологические, социальные ограничения.

Принимая решение, управляющий не должен конфликтовать с подчиненными, его власть не безгранична, оптимальна та ситуация, когда руководитель решает проблему, не применяя принудительные формы воздействия. Баланс власти между руководством и подчиненными вполне возможен в форме компромисса. Чем больше ресурсов получает руководитель, тем существеннее его зависимость от подчиненных. В любом акционерном обществе работники подчинены генеральному директору, но в процессе приватизации рабочие стали акционерами своего предприятия – в этом качестве они решают вопросы, связанные с назначением генерального директора.

Конкурентоспособность и устойчивость организации в большой степени зависит от эффективного распределения полномочий по уровням управления. Часто руководитель компании не имеет физической возможности – сил и времени, для эффективного решения всех текущих вопросов и задач, хотя он имеет полномочия для принятия решений по любым вопросам. Эти обстоятельства определяют необходимость делегирования его полномочий. В практической деятельности осуществление передачи полномочий от вышестоящего звена управления нижестоящему исполнителю является оправданным и рациональным. Вопрос лишь в том, какие полномочия и в каком объеме подлежат делегированию.

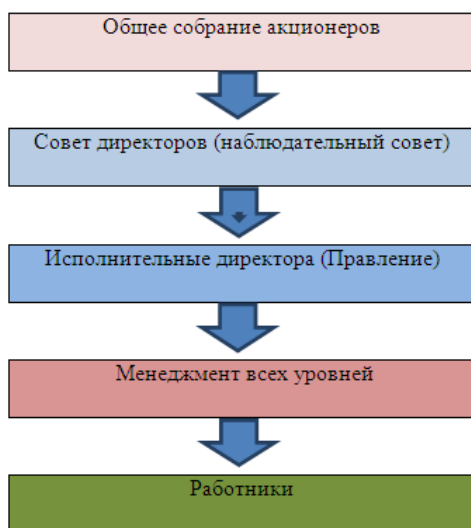


Рисунок 1 – Ступенчатая схема делегирования полномочий вниз по вертикали

Из представленной выше схемы следует, что держатели акций могут делегировать полномочия по управлению компанией выбранному ими же Совету директоров, который, в свою очередь, оставив за собой функции по контролю и стратегическому планированию деятельности организации, непосредственное управление и решение тактических задач передает Правлению. Правление распределяет и контролирует выполнение текущих производственных заданий управленцами среднего и нижнего звена, которые в свою очередь осуществляют руководство работни-

ками.

Общее собрание, как высший орган компании, вправе делегировать ряд полномочий конкретным лицам, представляющим любой из нижестоящих уровней управления и даже представителям работников предприятия. Это может быть закреплено в тексте Устава общества или представлять собой временное решение для преодоления текущих проблем [3].

Нами предлагается вертикально интегрированная система корпоративных отношений основанная на делегировании полномочий.

Таблица 1 – Система корпоративных отношений основанная на делегировании полномочий ее субъектов

Подсистемы делегирования полномочий					
№ п/п	Субъект делегирования (кто делегирует полномочия)	Объект делегирования (кому делегируются полномочия)	Предмет делегирования (что делегируется)	Обоснование делегирования	Результат делегирования
1.	Общее собрание акционеров	Члены Совета директоров	Разработка общей стратегии и политики развития компании, контроль за их осуществлением	Компетентность, ответственность и опыт хозяйствования, независимость суждений	Прозрачность и открытость информации о компании, стабильность, устойчивость ее работы
2.	Совет директоров (наблюдательный совет)	Исполнительные директора, члены Правления (высший менеджмент)	Управленческие функции в части реализации задач тактического характера	Профессионализм, опыт решения стратегических задач управления, ситуационный анализ	Организация и распределение заданий, координация действий, предпринимательские решения
3.	Правление (исполнительные директора)	Менеджмент среднего и низового звена, ведущие специалисты	Управление процессом исполнения плановых заданий	Практика руководства подразделениями, планирование и осуществление работ	Согласование и координация действий подразделений, выполнение заданных планов
4.	Менеджмент среднего и нижнего звена	Работники и технические специалисты	Реализация текущих заданий, управление технологическими процессами, контроль за дисциплиной и охраной труда	Практика и навыки реализации плановых заданий	Оптимизация решений текущих вопросов
5.	Работники трудового коллектива	Общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление	Исполнение социальных гарантий, соблюдение стабильной занятости, безопасности труда	Доверительное сотрудничество	Развитие персонала, материальное стимулирование труда, повышение имиджа компании

В данной таблице, в отличие от первых четырех подсистем основанных на делегировании полномочий сверху вниз, пятая подсистема предусматривает делегирование снизу вверх.

В ходе формирования корпоративного объединения в нем выделяются линейные и штабные подразделения. Организация так называемых штабных структур обусловлена как внутренними, так и внешними причинами. К внешним причинам можно отнести развитие научно-технического прогресса, глобализацию экономики, применение новейших техно-

логий и изобретений, соблюдение экологических норм, активизация сотрудничества в правовой сфере. К внутренним причинам относятся: рост масштабов организации, усложнение задач подлежащих решению, их многообразие. Административный (штабной) аппарат можно условно поделить на два типа – консультативный и обслуживающий. Консультативный создается из приглашенных специалистов-консультантов в своей сфере деятельности: праве, экологии, аудите, новых технологиях. Обслуживающий аппарат предоставляет услуги подразделениям организа-

ции: правовые, бухгалтерские, информационные. Линейный аппарат делегирует линейные полномочия, в результате чего формируется иерархия управленческих уровней, по которой сверху вниз передается цепь команд, а снизу вверх отчетная информация.

В вертикально построенной структуре облегчается делегирование полномочий руководителями разных уровней. Сверху вниз, вдоль воображаемой линии соподчиненности определена сфера контроля и влияния каждого менеджера и установлен способ принятия решения – централизованный или децентрализованный. Линия соподчиненности конкретизирует, кто кому подотчетен и кто уполномочен давать указания. Соподчиненность базируется на двух основных принципах:

- подчинение каждого исполнителя одному непосредственному руководителю;

- структура руководства организации строго фиксирована и охватывает всех ее членов.

Распределение обязанностей, властных полномочий и ответственности за их осуществление в первом приближении можно назвать делегированием полномочий. Если круг обязанностей и уровень ответственности не соответствует объему предоставленных человеку полномочий, то их делегирования не происходит [4].

Следует определить степень ответственности руководства за действия своих подчиненных, а также, объем полномочий передаваемый исполнителям для успешного выполнения возложенных на них обязанностей. Делегировать полномочия можно тому, кто реально готов их принять. В случае если сотрудник отказывается применять возложенные на него властные полномочия, то реального делегирования полномочий не происходит. Зачастую, высшие менеджеры искусственно создают условия, при которых их подчиненным проблематично исполнять делегированные им полномочия. Встречаются ситуации, когда высшее руководство пре-

доставляет исполнителям большой объем полномочий с минимальными правами в принятии решений, что в результате приводит к профессиональной дискредитации подчиненных. Эта практика объясняется жесткой конкуренцией в среде управленцев связанной с преследованием руководящим звеном своих узконаправленных меркантильных интересов. При внедрении новых демократических методов управления в компаниях наблюдается рост кадрового потенциала, увеличивается список кадрового резерва ведущих менеджеров, что не всегда удобно для действующих руководителей, так как они в кратчайшие сроки могут быть заменены безболезненно для предприятия. Общеизвестно, что при большом количестве управленческих уровней увеличивается время принятия решений. В подобных структурах нелегко точно очертить круг обязанностей и ответственности. Пытаясь преодолеть эти проблемы, компании все чаще прибегают к сокращению штатов: ликвидируют среднее управленческое звено, усиливают контроль и уменьшают общую численность сотрудников. Для полноты картины, в сжатой форме можно представить основные причины нежелания делегировать полномочия руководителями:

1. Нет полного доверия к подчиненным;
2. Мнение, что руководитель сделает работу лучше подчиненного;
3. Принятие решений становится сложным;
4. Отсутствие способности руководить, определять приоритеты развития;
5. Боязнь риска – ответственности за возможные ошибки исполнителя;
6. Трудности осуществления контроля и отсутствие обратной связи с подчиненными;
7. Кадровый резерв представляет угрозу замены.

Причины нежелания принимать полномочия подчиненными:

1. Нежелание самому решать про-

блему без мотивации;

2. Боязнь критики за неправильные действия;
3. Отсутствие информации и ресурсов для успешного выполнения задания;
4. Перегруженность работой;
5. Заниженная самооценка, отсутствие уверенности в себе.

Характерной чертой для большинства механизмов управления российских корпораций является размытость в командной (скалярной) цепи – линии властных полномочий, определяющей подотчетность каждого сотрудника компании. Это следствие явных просчетов в организационном дизайне предприятий, поэтому при реализации скалярного принципа при делегировании полномочий часто требуется предварительное восстановление командной цепочки в организационной структуре в целом. Подчиненным необходимо точно знать, кто делегирует им полномочия, и к кому обращаться для решения проблем, выходящих за их рамки.

Высокая значимость и недостаточная разработанность проблемы делегирования полномочий несомненно определяют новизну представленной работы. Отсутствие полномасштабных исследований и поверхностная адаптация методов делегирования к отечественным условиям менеджмента и бизнеса, привели к пробелам в этой сфере, как в теории, так и в практике. Активное внедрение экономических взаимоотношений нового уровня входит в противоречие с традиционными методами управления, отсюда возникают вопросы распределения полномочий и ответственности на разных уровнях управленческих структур. Полностью не понимая необходимости делегирования, многие ведущие предприниматели терпели неудачу в то время, когда их компании существенно укрупнились. Чтобы понять, как эффективно проводить делегирование – необходимо понимание связанных с этим концепций ответственности и организационных полномочий.

Делегирование полномочий – один из главных инструментов организационного дизайна, а не только орудие для решения текущих тактических задач управления компанией. Жизнеспособной организации не создать, если думать только лишь о том, как уберечь свои властные полномочия от посягательств нижестоящих менеджеров или раздать власть подчиненным. Конечная цель – создание эффективно работающей компании, а делегирование – один из основных инструментов в решении этой задачи менеджмента. Основной целью делегирования является создание условий для успешного функционирования самой организации. Значит, от качества делегирования зависит надежность и гибкость корпоративной структуры. Как самодостаточные цели – делегирование полномочий, либо их концентрация – бесполезны.

При определении делегирования возникает вопрос, что это такое: наделение свободой или передача полномочий? В литературе встречаются такие определения: «Делегирование – это процесс передачи менеджерами властных полномочий и ответственности сотрудникам, занимающим позиции на нижележащих уровнях иерархии» и «Делегирование означает наделение подчиненного руководителем определенной свободой действий» [2]. Между этими формулировками есть существенный нюанс, который часто не берется в расчет. Формулировка «Передача власти» базируется на приказах, должностных инструкциях, распоряжениях, тогда как «наделение свободой» можно трактовать как творческую, неформальную миссию, отражающую корпоративную культуру. На практике крупные отечественные менеджеры выбирают одну из указанных альтернатив в ущерб другой. Выбор способа делегирования не должен делаться исходя только из субъективных предпочтений, следует учитывать следующие факторы: ситуацию внутри и вокруг компании, нормы управляемости, параметры решаемых задач, опытность руководителя и подчи-

ненно. Современная легкость и решительность, с которой лидеры мирового рынка движутся по пути децентрализации и делегирования, удаляя целые звенья управленческой цепи, не должны никого вводить в заблуждение. Это результат многолетних проб и ошибок в создании оптимального варианта самодостаточной корпорации. При необходимости, с такой же легкостью может быть запущен обратный процесс – концентрирования полномочий. В организации, практикующей единоначалие, все формальные коммуникации должны направляться по цепи команд. При возникновении какой-либо проблемы, исполнитель не может обратиться по данному вопросу через голову непосредственного начальника к руководителю высшего ранга. Соблюдение принципа единоначалия в некоторых случаях может сильно замедлить передачу информации и принятие решений. Тем не менее, единоначалие на протяжении столетий являлось основой структуры управления организациями и подтвердило свою ценность в качестве координирующего механизма.

К делегированию лучше всего подходит старое определение свободы, как осознанной необходимости [2]. Процесс децентрализации в компании не может происходить бесконечно, в какой-то момент наступает разрушение самой организации. Ради выживания бизнеса смена децентрализации на обратный процесс необходима и полезна. Возникновение своего рода «маятниковых колебаний» в принципах построения структуры системы управления придают ей дополнительную гибкость и устойчивость. Еще одним способом ограничения излишней самостоятельности подразделений является выборочная централизация, где их руководители напрямую связаны с главой организации и вынуждены безоговорочно подчиняться указаниям центральной власти. Фактически, при любом стиле управления, делегирование полномочий также имеет место. При централизации оно выстраивается на упрощенном механизме передачи инфор-

мации и распоряжений сверху вниз и подчинении исполнителей вышестоящим руководителям. Её суть в том, что подчинённый взаимодействует с начальником только в рамках переданных ему обязанностей. В этом случае делегируются только задания, а не право самостоятельных действий.

Для эффективной работы организации необходим правильно отлаженный обмен информацией обеспечивающий надежную связь между подразделениями. Принцип руководства с делегированием ответственности подразумевает функционирующий информационный поток, направленный в обе стороны, сверху вниз и снизу вверх. Без достаточной информации, начальник не сможет эффективно выполнять свои непосредственные функции как руководитель, а исполнитель успешно выполнять свои обязанности. Кроме вертикальных информационных потоков, существует так называемая поперечная информация, где должностное лицо одного подразделения непосредственно информирует должностное лицо другого подразделения, минуя своих руководителей. Это облегчает работу подразделений, находящихся на разных ступенях иерархии, оптимизирует их деятельность.

Всякое делегирование полномочий складывается в четыре ступени:

1. формулировка задач;
2. поручение исполнителям конкретных заданий индивидуального характера;
3. предоставление сотрудникам необходимых ресурсов и полномочий;
4. формулирование обязательств подчиненных по выполнению порученных заданий.

Этим этапам соответствуют семь основополагающих принципов делегирования, приведем их ниже. Несоблюдение их на практике приведет к тому, что делегирование будет неэффективным и значительно затруднит процесс управления компанией.

Принцип уровня полномочий: де-

легирирование может быть эффективным, когда решения принимаются непосредственно самим подчиненным и соответствуют его уровню полномочий и компетентности, а не переадресовывались для перестраховки под различными предлогами на вышестоящие уровни командной цепи. Как правило, это является следствием незрелости исполнителя. Таким образом, если руководитель хочет получить эффективный результат от делегирования своих полномочий, он должен быть уверен в их четком осознании подчиненным. Данный принцип вытекает из совокупности принципа скалярности и принципа функциональной дефиниции.

Принцип единоначалия: оказывается, полезен для внесения ясности в систему отношений «полномочия–ответственность». Чем плотнее взаимосвязь руководителя с подчиненным, тем ниже вероятность получения противоречивых указаний и выше персональная ответственность за результаты работы. В случае если работник получил полномочия от двух или более руководителей и подотчетен им всем, возникают существенные трудности в их реализации. Перекрестное делегирование несколькими руководителями полномочий одному человеку часто приводит к противоречиям, как в полномочиях, так и в ответственности.

Принцип соответствия полномочий и ответственности: полномочия должны соответствовать ответственности. Ответственность – это обязательство выполнить работу, достигнуть результата, тогда как полномочия дают лишь право на ее выполнение. Ответственность не должна превышать предполагающийся объем делегированных полномочий.

Принцип безусловной (обоюдной) ответственности: ответственность не может быть делегирована, руководитель не может за счет делегирования освободиться от ответственности за деятельность своих подчиненных, потому что именно он делегирует полномочия и распределяет обязанности. Подчиненные, приняв поручение и по-

лучив полномочия, в свою очередь несут ответственность за свою работу перед руководителем. Руководитель несет всю ответственность за организационную деятельность его подчиненных. В крупных организациях руководители высшего звена редко общаются с подчиненными, фактически выполняющими большинство конкретных задач. Между тем, они несут всю ответственность за дела компании и своих подчиненных. Бывший президент США Гарри С. Трумэн, известен надписью на своем столе, гласившей: «Больше ответственность сваливать не на кого», чем продемонстрировал осознание полной ответственности за работу своего правительства.

Принцип функциональной дефиниции (ясности задачи): детальное понимание главной цели и плана ее достижения субъектами делегирования. При низкой зрелости исполнителей неконкретность в постановке задачи недопустима и пагубна, как для подчиненных, так и для руководителей, которые не смогут адекватно контролировать и оценивать результаты работы. Этот принцип, относящийся и к делегированию и к структурному делению, являющийся концептуально простым, зачастую трудно применим на практике. На первый план выходит кадровая расстановка менеджеров, ведь определение содержания работы и делегирование необходимых полномочий в большинстве случаев требуют высокого интеллекта и квалификации руководителя.

Принцип соответствия результату (достаточности): делегируемые исполнителю полномочия должны быть достаточными для обеспечения достижения ожидаемых результатов. Такое делегирование предполагает, что цели установлены, планы реализации разработаны и доведены до сведения подчиненных. Этот тип делегирования определяет планирование необходимой предпосылкой для решения всех стоящих перед управленцами задач.

Принцип скалярности: относится к цепочке прямых должностных отношений руководителей и подчиненных в масштабе всей организации. В любой организации

всегда есть лицо, обладающее верховной властью, чем отчетливее связь высшего руководителя с каждым из подчиненных, тем эффективнее процесс принятия решений. Данная шкала описывается французским теоретиком и практиком Анри Файолем, основателем административной (классической) школы управления, как «...цепочка руководителей от высшего управляющего до низших. Линия полномочий – это путь, по которому проходят все коммуникации от высшего управляющего к низшим и наоборот. Это обуславливается как потребностями в поддержании связи, так и принципом единоначалия, однако он не всегда является кратчайшим. В крупных концернах, и особенно в правительственных, он порой угрожающе длинен». Исполнители должны знать, кто делегирует им полномочия, и на чье усмотрение должно передаваться решение проблем, выходящих за пределы этих полномочий. Командная цепочка может использоваться только сугубо для передачи информации, однако, отказ от нее при принятии решений приводит к нарушению самой системы управления.

В крупных российских корпорациях передача полномочий сопровождается бюрократическими издержками. Сфера деятельности каждого подразделения точно определена и документально зафиксирована. Это оправдано в случае крупных корпоративных структур, так как позволяет разграничить поле деятельности и избежать дублирования приказов и неразберихи в определении исполнителей. Длинная временная пауза от момента дачи команды до приема ее исполнителем обусловлена цепью промежуточных инстанций на вышестоящих уровнях управления корпорацией. Это издержки излишней централизации. Показателем децентрализации можно считать разделение задач по определенным признакам. Необходимость использования мгновенно возникающих и исчезающих возможностей, прочные межуровневые и межфункциональные связи в компаниях требуют решительной децен-

трализации процессов принятия решений. Степень децентрализации управления определяется объемом предоставленных полномочий или прав принятия самостоятельных решений управляющим подразделениями.

Целью делегирования полномочий предполагается высвобождение высших руководителей от решения незначительных вопросов по текущим делам и рутинным операциям, создание оптимальных условий для выполнения стратегических и перспективных задач управления. К целям делегирования можно отнести укрепление дееспособности нижестоящих звеньев, увеличение вовлеченности работников в управленческий процесс, раскрытие их профессиональных способностей, повышение квалификации. Делегированию не подлежат: постановка стратегических целей развития и принятие решений по выработке политики предприятия, задачи особой важности и высокой степени риска, исключительные и срочные дела, требующие мгновенного реагирования высшего аппарата управления. Всё что делегировано, должно быть под контролем. На практике используются такие формы контроля, как служебный надзор, или контроль конечных результатов. Контрольная функция является не делегируемым полномочием руководителя и не перепоручается другому лицу. Контроль распространяется не на всех нижестоящих сотрудников, а только на непосредственных подчиненных, иначе начальнику не хватит времени для выполнения своей работы [1].

Делегирование имеет свои риски, одним из которых является возможность потери управляющим, при определенных условиях, контроля над ходом реализации осуществляемых задач. Таким образом, руководитель обязан взвесить все обстоятельства, при которых процесс может выйти из-под контроля, определив объем и качество передаваемых полномочий. Несомненно, управляющий может установить и отслеживать некие контролируемые параметры, максимально соответствующие

ожидаемым результатам. Однако не стоит забывать о превосходных схемах ухода от ответственности, возникающих в отечественных компаниях. Не следует игнорировать принцип «круговой поруки», при котором контроль руководством может быть сведен к минимуму. Возникает вопрос: почему отлаженные и продуктивные системы мотивации работников европейских компаний не приживаются на российской почве? Почему индивидуально-рациональные методики, внедряемые западноориентированными руководителями, как правило, обречены на провал? По-видимому, все дело в российском менталитете. Индивидуалистские стимулы трудовой мотивации и ответственное личное поведение не побуждают в нашем работнике взлет энтузиазма, приводят к конфликтным ситуациям, снижению качества работы, напряжению в коллективе и как результат оттоку кадров. В России в целях руководства и ожиданиях работников выделяется противоречие: персонал хочет, чтобы ему платили за сам факт присутствия на работе, а руководители, чтобы персонал зарабатывал.

В компаниях развитых европейских стран используются различные типы управления, например – управление по результатам. Эта система с децентрализованной организацией руководства. Задачи делегируются группам исполнителей с определением в них итоговых показателей. Здесь применяются различные этапы задания результатов, этапы их измерения и этапы контроля. Полученные результаты сравниваются с искомыми на всех этапах деятельности, так что у исполнителей мало самостоятельности. При данной системе контроль носит очень важный характер. Исполнители несут ответственность за свою деятельность перед руководителем, который в свою очередь отчитывается перед высшим руководством, иногда приписывая себе их успехи.

Наряду с вышеупомянутым, успешно используется так называемое рамочное управление, где сотрудники ком-

пании в пределах заранее установленных границ (рамок) могут принимать самостоятельные решения. Границы определяются важностью процесса, его непредсказуемостью. Рамочное управление предполагает следующую схему действий: формулирование задания, получение его сотрудником, создание необходимой информационной системы, определение способов контроля руководителем и границ самостоятельности. Рамочное управление развивает инициативу, ответственность и самостоятельность работников, повышает уровень коммуникаций в организации, развивает корпоративный стиль руководства. Тем не менее, использование исполнительского ресурса весьма ограничено, их полномочия в основном касаются решения специальных задач и как правило носят временный характер. Исполнители фактически не могут принимать сугубо управленческие решения, по сути это традиционная централизованная система с элементами модернизации.

Для преодоления существующих недостатков в управлении акционерными обществами можно предложить систему управления компанией основанную на оптимизации делегирования полномочий. Исходя из производственного опыта, для успешной работы предприятия остро необходим рост компетенции работников всех уровней, причем не только за счет их опытности на занимаемой должности, но и организации межличностных межгрупповых контактов, профессионального переобучения. Исполнители лучше разбираются в выполнении производственных работ, чем руководители центрального управленческого аппарата. Делегирование им полномочий приводит к возрастанию качества работ, сокращению их сроков, и как следствие, снижению общих расходов и росту прибыли. В рамках делегируемых им полномочий низовые руководители на местах самостоятельно и оперативно решают текущие проблемы. Для стабилизации кадровой обстановки, снижения текучести кадров, следует смело привлекать к прие-

му на работу производственных рабочих, начальников производственных участков, мастеров, бригадиров. В этом случае цеха будут укомплектованы профессионалами, упростится обучение новичков, поднимется уровень дисциплины труда. Среди исполнителей появится возможность реализовать свои идеи и замыслы. По существу, мы приходим к выводу о наделении некоторыми управленческими функциями членов трудового коллектива. Функции самоконтроля действуют только в верхних эшелонах управления, ими широко пользуются члены совета директоров, исполнительные директора, ведущие специалисты. Полезно использовать самоконтроль и на более низких ступенях управления. В практике встречается некорректная постановка задач руководителями, размывается определение конечной цели, это получается из-за недополучения информации исполнителями. Ведущие специалисты, боясь нарушения коммерческой тайны, не дают необходимый объем информации для реализации проекта на исполнительский уровень, поэтому производственные руко-

водители вынуждены пользоваться слухами и домыслами, не всегда соответствующими действительности.

Современные реалии подталкивают компании относиться к своим работникам не как к наемным лицам, а как к членам общей корпоративной сети, создавать для этого все условия. Пришло время признания экономической полезности и социальной ценности человеческого потенциала, развитие которого нуждается в инвестициях также как другие виды экономических ресурсов. Построение отношений, основанных на социальном партнерстве, проявляется в необходимой децентрализации управляющей системы и активном делегировании полномочий от руководителя к исполнителю. Успешные корпорации, несмотря на национальные и отраслевые различия, сегодня обладают общими характерными чертами. Они гарантируют рабочие места, внутрифирменное развитие персонала, создают широкие возможности участия в хозяйственных и управленческих мероприятиях на предприятии.

Литература

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина [Текст] / Т. Ю. Базаров // 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Календжян, С., Бёме, Г. Делегирование полномочий и ответственности: система эффективного управления [Текст] / С.Календжян, Г. Бёме // М.: Дело, 2007. – С. 5-48.
3. Машков, В. Л., Семенов, А. К. Проблемы развития корпоративных отношений [Текст] / В. Л. Машков, А. К. Семенов // Вопросы региональной экономики. – №2(15). – 2013. – С. 118-127.
4. Потапов, С. Делегирование полномочий: синдром «матери-героини» в менеджменте [Текст] / С. Потапов // Управление компанией. – №12. – 2004. – С. 15. Электронный адрес. Режим доступа: <http://www.management.com.ua/?lang=rus> (дата обращения 31.03.2014).
5. Семенов, А. К. Современный менеджмент: Курс лекций [Текст] / А. К. Семенов // Волгоград: Издательство Волгоградского кооперативного учебно-производственного коммерческого комплекса, 1996. – С. 90-95.

Предпринимательская деятельность как фактор преобразования социума

Е.П. Сергеев, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Настоящая статья посвящена исследованию предпринимательской деятельности как важнейшего социально-экономического ресурса современной России. Автор отмечает, что одной из задач государства является формирование в обществе идеологии предпринимательства. Особое внимание уделяется в статье проблеме развития социального предпринимательства.

Предпринимательство, социум, образование, социальная ответственность, социальное предпринимательство.

Entrepreneurship as a transformation factor of society

E.P. Sergeev, graduate student,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The present article is devoted to the study of entrepreneurial activity as a major socio-economic resource of modern Russia. The author notes that one of the tasks of the state is the formation of the ideology of entrepreneurship in society. Particular attention is given the problem of the development of social entrepreneurship in the article.

Entrepreneurship, society, education, social responsibility, social entrepreneurship.

В настоящее время исследование российского предпринимательства связано с тремя основными дисциплинами: экономикой, психологией и социологией. Каждая из них затрагивает свои собственные проблемы, касающиеся предпринимательской деятельности, используя различные теоретические подходы и фокусируясь на различных уровнях анализа. Автор в рамках данной статьи исследует аспекты предпринимательства как социально-экономического феномена.

Наиболее типичное и емкое определение предпринимательства дано в работе американских ученых Р. Хизрича и М. Питерса: «Предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым» [7, с. 132].

В современной отечественной науке предпринимательство определяется как «...свободное экономическое хозяйст-

вование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами» [6, с. 7].

Никакая деятельность не может осуществляться вне социума – многокомпонентной открытой системы, основной движущей силой которой является совместная деятельность людей. Это априорная основа любой деятельности, служащей средой ее существования. Предпринимательство не является исключением, при этом общество и предпринимательство оказывают взаимовлияние друг на друга. С одной стороны, общество представляет собой ресурсы предпринимательства, направленные на удовлетворение общественных потребностей – это люди, либо

занимающиеся предпринимательством, либо являющиеся потенциальными предпринимателями. С другой – результаты предпринимательской деятельности, влияя на социум, выявляют и реализуют существующие потребности и формируют новые. Таким образом, предпринимательство социально, оно берет свое начало в обществе и является его трансформатором. Рассмотрим более подробно, как преобразуется социум посредством предпринимательства.

Предпринимательская деятельность, как социальное явление, позволяет каждому дееспособному индивидууму продемонстрировать свои индивидуальные качества и творчество настолько эффективно, насколько позволяют его способности. Она участвует в формировании особой группы людей, испытывающих потребность в самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, которые в силах противостоять внешнему сопротивлению и добиваться поставленных целей. То есть предпринимательство является результатом построения новых социальных отношений и воздействия на социаль-

ную структуру российского общества.

Развитие предпринимательства подразумевает эффективное использование всех вовлеченных в него ресурсов и одновременно нуждается в создании благоприятных условий со стороны государства.

В связи с этим, предпринимательская деятельность является, своего рода, индикатором политической ситуации в стране. С одной стороны, условия его развития зависят от благоприятной или неблагоприятной обстановки, а с другой – предпринимательские объединения сами непосредственно влияют на ее формирование, принимая активное участие в политической жизни государства.

О том, что предпринимательство сегодня переходит в новую стадию своего развития, красноречиво говорят следующие цифры. По данным исследования, проведенного в 2011 г. в рамках проекта GEM, доля потенциальных предпринимателей в составе населения России, т.е. тех, кто мог бы пополнить российское предпринимательство в ближайшие три года, составляет 3,6% (рис.1).

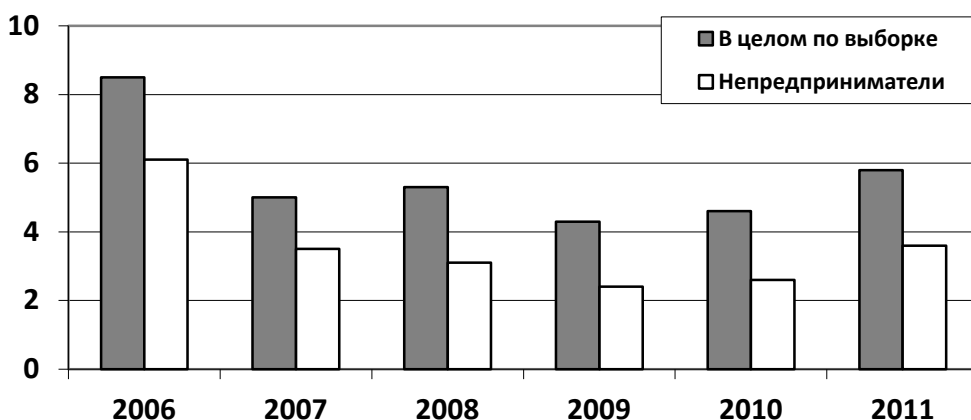


Рисунок 1 – Динамика предпринимательских намерений России 2006-2011 гг. (%)

В социологии предпринимательства под потенциальными предпринимателями понимаются лица, которые еще не начали свой бизнес, но позитивно оцени-

вают собственные предпринимательские способности и сложившуюся конъюнктуру. Фактически, это люди, находящиеся в состоянии «неустойчивого равновесия»,

решая, работать им по найму или открыть собственное дело.

Данное исследование предпринимательских намерений в свидетельствует об их положительной динамике. Следовательно, желание попробовать свои силы в предпринимательстве можно рассматривать как готовность определенной социальной группы к активной общественно-экономической жизни.

При этом следует отметить, что потенциальные предприниматели не рассматривают отсутствие высшего образования в качестве препятствия для открытия

своего дела, так как некоторые предприниматели, как люди творческие и готовые на разумный риск, зачастую бывают выходцами из малообразованных слоев населения. Результаты все того же исследования в рамках проекта GEM, свидетельствуют о том, что среди ранних предпринимателей, а именно тех, кто сравнительно недавно начал заниматься предпринимательской деятельностью, доля респондентов с высшим образованием составляет 43,1 %, т.е. ранних предпринимателей, не имеющих высшего образования, большинство (рис.2).

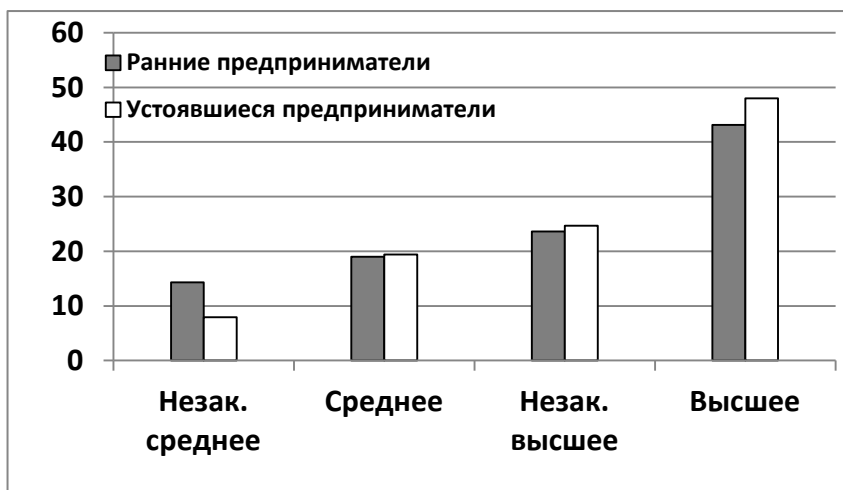


Рисунок 2 – Активность предпринимателей с различным уровнем образования, 2011 г. (%)

Аналогичная ситуация наблюдается и среди уже устоявшихся предпринимателей – доля респондентов без высшего образования составляет 52 % [3, с. 33].

Таким образом, предпринимательская деятельность становится альтернативным социальным лифтом, открывающим многообещающие перспективы тем, у кого социальный рост был ограничен.

Ключевым сущностным началом, выделяющим предпринимателей из общей массы людей, является талант или, по крайней мере, деловая неординарность. Поэтому нет оснований не согласиться с Б. Карлофом, утверждающим, что «предпринимательству нельзя научить и фактор

образования не является для предпринимателя первостепенным» [5, с. 15]. Эта мысль продолжает высказывание Й. Шумпетера, который говорил: «чтобы действовать уверенно за пределами привычных вех и преодолевать сопротивление, необходимы особые способности, которые присущи лишь небольшой части населения, и именно эти способности определяют как предпринимательский тип, так и предпринимательскую функцию» [8, с. 513]. Однако, стоит отметить, что складывающаяся социокультурная обстановка в России требует выхода предпринимателей на новый образовательный уровень, поэтому талант можно и нужно совершен-

вывать и роль образования в этом процессе очевидна.

Личностные потребности во многом обуславливают предпринимательство. С одной стороны проявление заинтересованности к бизнесу, участие в нем, выражают реакцию индивида на реализацию социальных потребностей. С другой стороны, лишь знание реальных потребностей клиентов, способность прогнозировать их развитие сможет позволить этому бизнесу состояться.

Получение дохода является важным мотивом, но отнюдь не является самоцелью. Не любая предпринимательская деятельность реализуется ради личного потребления, поскольку, как мы уже отметили, предпринимательство – это не только экономическая, но и творческая деятельность, основывающаяся на принципе автономности при принятии решений. Иными словами, предприниматель стремится к самореализации, где важным критерием выступает успешность развития предприятия, а деньги являются способом измерения успеха, наглядно демонстрируя, насколько эффективно реализован запланированный предпринимательский проект.

Также немаловажным стимулом предпринимательской активности является одобрение предпринимательской деятельности со стороны общества. Неотъемлемым атрибутом достижения социального признания служит соблюдение моральных норм и культурно-нравственных ценностей, принятых в обществе, что непосредственно повышает также уровень деловой репутации предпринимателя.

С целью массового использования предпринимательства в нашей стране как ресурса, способствующего социально-экономическому развитию, необходимо формировать в российском обществе его идеологию, а эта задача лежит на плечах государства. Чтобы понять, что включает в себя это понятие, приведем в пример всемирно известную «американскую мечту», открывающую такую возможность «...когда каждый может полностью реали-

зовать свои способности и этим добиться уважения окружающих» [1, с. 214]. Принято считать, что неразрывно с «американской мечтой» существуют свобода личности и свобода предпринимательства, репутация, а также процесс перехода из одного социального класса в другой – более высокий. Исследуя факторы почётности предпринимательства, Р. Рейг пришел к выводу, что отсутствие противоречий между предпринимательской и гражданской культурой позволило предпринимателю в США стать примером для подражания и эталоном успешности.

Современное российское предпринимательство складывалось в принципиально других условиях. Российских предпринимателей, как отмечает в одной из своих статей В.М. Емельянов, отличает ярко выраженное чувство самостоятельности и высокая степень отчужденности от общества. Причиной этому стало развитие и существование российского предпринимательства в условиях несбалансированности рынка и отсутствия существенной поддержки со стороны государства [4]. К этим факторам следует отнести и сохранение на протяжении нескольких десятилетий в общественном сознании негативного отношения к предпринимательству, сформированного в советский период.

В современной России 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. Исследование, проведенное в 2011 году с участием более 700 студентов Москвы и Подмоскovie, выявило озабоченность значительной части молодых людей ослаблением моральных устоев в сфере предпринимательства. Две трети респондентов (63,5%) согласились с утверждением, что в России бизнес и нравственность – понятия несовместимые. Более трети молодых людей считают, что советь, благородство и милосердие явля-

ются преградой для преуспевания в бизнесе, а вот способствуют достижению успеха такие качества как ответственность (73,4%) и самообладание (69,7%) [2, с.119].

В тоже время следует отметить, что в настоящее время под влиянием развития рыночных отношений наблюдается тенденция в сторону улучшения ситуации, а ключевым аспектом станет политика государства, которая должна быть направлена на то, чтобы свести к минимуму негативное отношение к российским предпринимателям со стороны соотечественников.

Процесс предпринимательской деятельности имеет позитивные социальные последствия: создание наиболее эффективных рабочих мест; предоставление возможности сотрудникам реализовать свои способности, обеспечение достойной жизни для своих семей; создание конкурентной среды, следовательно, содействие в снижении цен, повышении качества товаров и услуг, насыщении рынка товарами, снижении дефицита. Таким образом, предпринимательская деятельность способствует повышению уровня удовлетворения потребностей граждан. Массовость предпринимательства, соответственно, позволит обеспечить индивидууму состояние социального комфорта, а вместе с тем и улучшить социальный климат на уровне всего социума.

Любая предпринимательская деятельность связана не только с материальной ответственностью, что вытекает из ее определения, но также и с социальной ответственностью. Одним из способов ком-

промиссного сочетания прибыльности и социальности в предпринимательской деятельности является развитие социального предпринимательства, для которого решение социальных задач превалирует над получением дохода. Социальные предприятия – это, своего рода, агенты в социальном секторе, принимающие на себя миссию обучения, трудоустройства и адаптации инвалидов, молодёжи, женщин и маргинальных групп населения, а также вовлечение в процесс инноваций.

Во всем мире социально ориентированные предприятия имеют значительную поддержку от правительства, различных фондов, некоммерческих организаций и частных лиц. Однако следует понимать, что социальное предпринимательство должно экономически эффективно использовать ресурсы и быть доходным, иначе, поскольку речь не идет о благотворительной организации, эти предприятия проигрывают конкуренцию и будут вытеснены из бизнеса.

Таким образом, путь к социально ответственному российскому предпринимательству подразумевает необходимость создания в обществе такой нравственной атмосферы, которая бы способствовала заботе предпринимателей об имидже своей деятельности. Понимание сути социальной функции предпринимательства, а главное – конкретных действий со стороны государства и предпринимательства, непременно создаст благоприятные условия для единства их интересов, а соответственно и совместного решения социальных проблем общества.

Литература

1. Adams, T. J. The Epic of America / T. J. Adams. – New Jersey: Little, Brown, and Company. – 1959. – 405 с.
2. Бузмакова, Т. И. Духовно-нравственные основы российского предпринимательства: история и современность [Текст] / Т. И. Бузмакова, Т. Ю. Кирилина // Вопросы региональной экономики. – 2011. – № 4 (09). – с.119-129.
3. Верховская, О. Р. Глобальный мониторинг предпринимательства [Текст] / О. Р. Верховская, М. В. Дорохина // СПб.: Высшая школа менеджмента. – 2011. – 61 с.
4. Емельянов, В. М. Психологические особенности российского предпринимателя, 2006. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2006/08/12/psikhologicheskie_osobennosti_rossijskogo_predprinimatelja (дата обращения: 25.02.2014).
5. Карлоф, Б. Деловая стратегия. Пер. с англ. / Б. Карлоф [Текст] / Б. Карлоф // М.: Экономика. – 1991. – 239 с.
6. Лапуста, М. Г. Предпринимательство: Учебник [Текст] / М.Г. Лапуста // М.: ИНФРА-М. – 2010. – 608 с.

-
7. Хизрич, Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып.1 [Текст] / Р. Хизрич, М. Питерс // М.: Прогресс-универс. – 1991. – 974 с.
 8. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. [Текст] / Й. А. Шумпетер // М.: Эксмо. – 2008. – 864 с.

Конфликты критериев при отборе инвестиционных проектов: экономико-математический анализ

И.В. Сидоренкова, старший преподаватель кафедры математики и естественно-научных дисциплин,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

Принятие решения при отборе инвестиционных проектов, как правило, происходит в условиях необходимости сделать выбор в пользу одного или нескольких из них, основываясь на формализованных критериях. В отечественной и зарубежной практике применяется ряд критериев, которые могут служить поддержкой в процессе принятия решений в сфере инвестиционной политики компании. Формально они являются эквивалентными. Однако, их использование в качестве показателя финансовой привлекательности при отборе проектов, имеет множество особенностей. Статья затрагивает некоторые методологические аспекты применения критериев.

Инвестиционный проект, критерии отбора проектов, конфликты между критериями.

Conflicts of criteria for the selection of investment projects: the economic-mathematical analysis

I.V. Sidorenkova, senior teacher of the Department of mathematics and natural Sciences,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Decision of selecting investment projects, as a rule, occurs in the context of the need to make a choice in favor of one or more of them, based on formal criteria. In domestic and foreign practice there are a number of formal criteria that can serve as support in the decision-making process in the field of investment policy. Formally, they are equivalent. However, their use as an indicator of the financial attractiveness of the selection of projects, has many features. The article aimed at investigating some questions concerning with some methodological aspects of the application of the criteria.

Investment projects, project selection criteria, conflicts honey criteria.

Современный мир и его экономическая составляющая претерпевают существенные изменения. Постиндустриальным обществом движут иные силы, нежели индустриальным. Главным фактором современного производства становится знание, фактором конкурентоспособности и основой устойчивого роста – опережающий рост инвестиций в интеллектуальную собственность. Для эпохи глобализации характерна общемировая конкуренция в области высоких технологий. В России в настоящее время развитие инновационной деятельности является важнейшим элементом экономической политики государства. Важность задачи осознаётся как на уровне государственного управления экономикой, так и на уровне научного сообщества. Это стимулирует активную разра-

ботку механизмов управления интеллектуальной деятельностью для инновационного сектора экономики.

Однако принятие инвестиционных решений всегда сопряжено с определёнными трудностями, причиной этому являются различные факторы, всегда сопутствующие инвестиционной деятельности: риски, вид инвестиции и размер инвестиционного капитала, разнообразие предлагаемых проектов.

Принятие решения, как правило, происходит в условиях необходимости сделать выбор в пользу одного или нескольких проектов, основываясь на формализованных критериях. В отечественной и зарубежной практике применяется ряд критериев, которые могут служить поддержкой в процессе принятия решений в

сфере инвестиционной политики компании [5, С.330].

В данной работе остановимся подробнее на ключевых критериях, основанных на дисконтированных оценках и лежащих в основе методов оценивания инвестиционных проектов: чистая приведённая стоимость (*Net Present Value – NPV*), внутренняя норма доходности (*Internal Rate of Return – IRR*), индекс рентабельности (*Profitability Index – PI*).

В основу принятия инвестиционных решений заложена идея сопоставления инвестиций и планируемых доходов. *NPV* – абсолютный показатель, определяющий разницу между дисконтированными доходами и расходами, а *PI* измеряет приведённую сумму денежных поступлений на единицу инвестиций. Это относи-

тельный показатель, характеризующий эффективность инвестиций.

С функцией *NPV* связан ещё один основной критерий эффективности проекта – *IRR*, который есть решение уравнения $NPV = 0$. Из определения ясно, что величина внутренней нормы доходности является показателем относительной доходности проекта и также характеризует прирост капитала на единицу инвестиций и единицу времени жизни проекта. Уравнение может иметь несколько корней вследствие нелинейности функции. Однако если денежный поток имеет ровно одну переменную знака, то её график пересекает ось абсцисс только в одной точке, т.е. уравнение имеет единственный положительный корень (рис. 1).

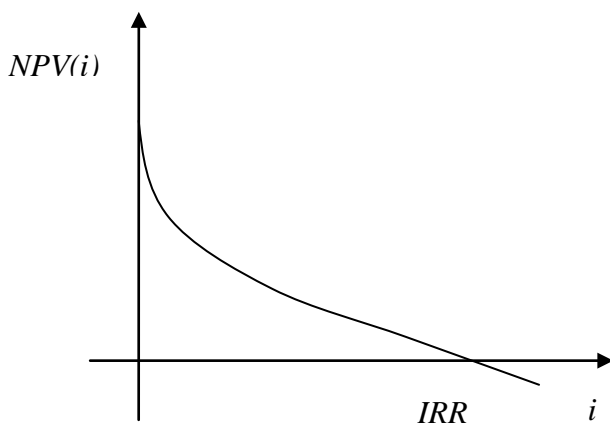


Рисунок 1 – График *NPV* инвестиционного проекта с разовой инвестицией

Любая математическая модель строится с определёнными предпосылками. Критерии эффективности инвестиционных проектов не являются исключением.

Основные предпосылки [8]:

- 1) соответствие уровней рисков по предлагаемому проекту и уровню, принятому в компании;
- 2) независимость предлагаемых проектов;
- 3) независимость расходов на капитал от капиталовложений и времени;
- 4) ставка ссудного процента приравнивается к ставке инвестиций;
- 5) рынок капитала «идеален», т.е. капитал неограничен, все имеют равный доступ к информации, транзакционные издержки равны нулю, займы неограниченны, никто не обладает достаточной властью, чтобы влиять на цены;

- б) инвестиционные решения независимы от потребительских.

Очевидно, что на практике могут выполняться не все из перечисленных выше предпосылок, в результате чего при ранжировании взаимоисключающих проектов между критериями возможны конфликты. Такие ситуации возникают в случае [8]:

- 1) различия денежных оттоков, необходимых для реализации конкурирующих проектов;
- 2) разного времени денежных поступлений от проектов.

По определению критерий *NPV* благоприятствует крупным инвестициям, а показатели *IRR* и *PI* отдают предпочтение небольшим. При таких условиях и возникают противоречия, достаточно вспомнить закон убывающей предельной производительности. Таким образом, критерий *PI* предпочтителен при выборе проекта среди имеющих сходные величины *NPV*, или при комплектовании портфеля инвестиций исходя из задачи максимизации общего *NPV*.

Необходимо отметить, что критерий *IRR* неявным образом подразумевает, что денежные поступления в течение срока функционирования проекта могут быть реинвестированы по ставке, равной *IRR*, в то время как использование критериев *NPV* и *PI* предполагает, что эти денежные поступления реинвестируются по ставке, равной требуемой норме доходности или затратам на капитал.

Возникает вопрос: какое наилучшее решение для инвестирования денежных потоков проектов – при ставке, равной стоимости капитала или *IRR*?

Рекомендации отдавать предпочтение при ранжировании проектов именно критерию *IRR* нередки [1, С.173; 7, С.324]. Типичная аргументация при использовании *IRR* в качестве критерия при сравнении проектов следующая: *IRR* трактуется как обеспеченный минимальный уровень доходности проекта. На самом деле, противоречие возникает, только если рассмат-

ривать *IRR* как реальную ставку реинвестирования, а не в качестве предела возможных ставок реинвестирования по проекту, дающих положительную абсолютную доходность (*NPV*). Величина *IRR* конкретного проекта – это максимально допустимое значение ставки реинвестирования, в действительности ставки реинвестирования должны быть меньше этого показателя при условии положительного значения критерия *NPV*. Поэтому, если исходить из инвестиционной привлекательности, то *IRR* некорректно использовать для оценки. К тому же нельзя забывать о двух возможных постановках задачи: в первом случае инвестор располагает достаточными средствами для реализации любого из сравниваемых проектов (если они не взаимоисключающие) или даже всех их вместе; во втором случае инвестор располагает фиксированной суммой и отказывается от реализации альтернативных проектов, за исключением имеющихся в его портфеле. Решая первую задачу, можно инвестировать в альтернативные проекты, исходя из принятой на предприятии нормы прибыли. Один из приближённых методов решения второй задачи выбора оптимального проекта из инвестиционного портфеля действительно основан на критерии *IRR*, однако общим критерием является всё-таки максимизация *NPV* от всей совокупности реализованных проектов.

Существуют и другие трактовки экономического содержания критерия *IRR*. Так, в [5, С. 332] *IRR* определяется как наибольший относительный уровень расходов, порождаемых данным проектом. Так, если проект полностью финансируется за счёт банковской ссуды, то величина внутренней нормы доходности показывает потолок процентной ставки с точки зрения безубыточности. Как правило, проект принимается, если его внутренняя норма доходности больше некоторого порога, поэтому при равенстве иных параметров, предпочтительнее наибольшее *IRR*.

Но, необходимо соблюдение следующих условий:

- 1) полностью кредитное финансирование проекта;
- 2) возможность выплат распространяется на весь расчётный период;
- 3) чистый доход проекта реинвестируется для дальнейшего его финансирования;
- 4) суммы уплачиваемых налогов независимы от суммы кредита;
 - иначе максимальная ставка кредита может превысить IRR , и при этом проект останется рентабельным [2, С. 291].

Основные предпосылки предполагают (см. выше), что инвестор имеет текущий счёт, проценты по которому равны процентам по кредиту, предоставляемому инвестору. На практике, однако, приходится оплачивать получение кредита по большей ставке. В этой ситуации идеи чистой приведённой стоимости и внутренней нормы доходности отчасти теряют смысл. Остаётся лишь рассчитывать величину прибыли на момент окончания проекта, учитывая, в какой из двух стадий – дебетовой или кредитовой – находится

счёт инвестора. Во многих практических случаях баланс на счету инвестора является отрицательным до некоторого момента t и положительным, начиная с него и до окончания проекта. Это означает, что до момента t действует ставка i_1 , после момента t – ставка i_2 , $i_1 > i_2$. Расчёты в этом случае прибыли на момент окончания проекта несложны.

Часто инвесторы оказываются перед необходимостью выбирать из нескольких проектов, позволяющих добиться одной и той же цели. В этих случаях показатель IRR также может ввести в заблуждение, особенно, если проекты заметно отличаются друг от друга начальными инвестициями и сроками реализации.

Рассмотрим пример (табл. 1), в котором начальные инвестиции различны (скажем, приобретаемое оборудование может существенно отличаться качеством и, соответственно, ценой). Ставка дисконтирования – 12%, срок реализации – 1 год.

Таблица 1 – Пример альтернативных денежных потоков с различными инвестициями

Проект	Инвестиции	Дисконтированный денежный поток	IRR (%)	NPV
<i>A</i>	-25 000	35 000	40	6 250
<i>B</i>	-50 000	68 000	36	10 714
<i>B-A</i>	-25 000	33 000	32	4 464

Оба проекта *A* и *B* рентабельны, проекту *A* соответствует более высокое значение IRR , а проекту *B* – большее значение NPV .

Предположим, что предпочтение отдано всё-таки критерию IRR . Тогда имеет смысл рассмотреть дополнительный денежный поток *B-A*. Этот денежный поток следует понимать как косвенный, или теневой (по аналогии с теневыми ценами при решении транспортной задачи методом потенциалов). Вкладывая средства в проект *A*, инвестор сравнивает его с нереа-

лизованном проектом *B*. IRR дополнительного проекта равна 32%, что больше требуемой доходности 12%, а значение NPV положительно. Поэтому проект *B*, вообще говоря, стоит предпочесть проекту *A*. Либо остаток инвестиций вкладывается в некий проект *C*, в этом случае проекты *A* и *C* рассматриваются в совокупности и они должны превзойти проект *B* по обоим критериям.

Рассмотрим пример (табл. 2), в котором различны сроки реализации проектов.

Таблица 2 – Пример денежного потока с различными сроками реализации.

Проект	Денежный поток						IRR(%)	NPV (12%)	
	t_0	t_1	t_2	t_3	t_4	t_5			...
<i>A</i>	-20 000	11 000	8 000	8 000	0	0	...	39,47	4 199
<i>B</i>	-20 000	3 100	3 100	3 100	3 100	3 100	...	15,5	5 833
<i>C</i>	0	-10 000	1 600	1 600	1 600	1 600	...	16	3 333
<i>B-A</i>	0	-7 900	-4 900	-4 900	3 100	3 100	...	26,39	11 386

Замечание: считаем денежные потоки проектов *B* и *C* бесконечными (на- | пример, бессрочное владение земельным участком, который можно сдать в аренду).

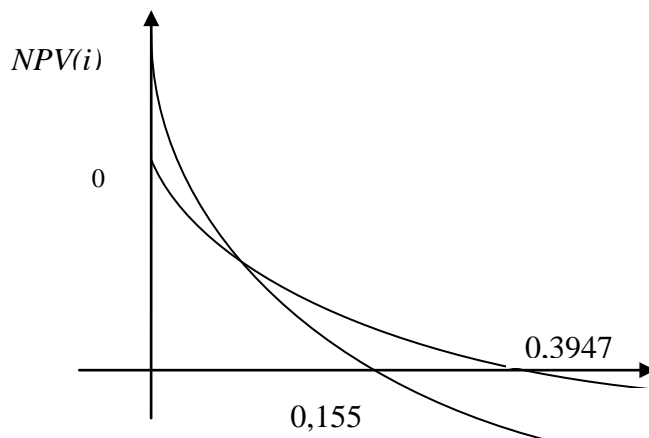


Рисунок 2 – Кривые NPV проектов A и B

Сравним сначала проекты *A*, имеющий более высокую внутреннюю норму доходности, и *B*, более привлекательный по чистой приведённой стоимости. На рисунке 2 показано, что критерии приводят к разным выводам. Критерий *IRR* в данном случае вводит в заблуждение, понятна причина, почему: денежный поток проекта *B* больше, но выплаты по нему осуществляются заметно позже. Как и в предыдущем примере, если отдать предпочтение критерию *IRR* и инвестировать в проект *A*, нужно рассмотреть дополнительный поток *B-A*. Внутренняя норма доходности этого проекта равна 26,39% (>12%), а значение *NPV* положительно. Следовательно, предпочтение всё-таки следует отдать проекту *B*.

Проект *A* в свою очередь может выглядеть более привлекательным для инвестора по двум причинам. Первая – это

более быстрая окупаемость проекта. Вторая заключается в том, что выбор проекта *A* может позволить в дальнейшем реализовать и проект *C* (его можно профинансировать, используя первое денежное поступление из проекта *A*). В случае выбора проекта *B* для проекта *C* средств не остаётся. Таким образом, именно нехватка капитала может склонить в пользу проекта *A*. Если же это предположение убрать, то обычно проект *B* признаётся более выгодным.

Таким образом, чистая приведённая стоимость *NPV* является единственным надёжным показателем, предоставляющим возможность расположения вариантов проекта исходя из цели максимизации прибыли от капиталовложений. В каждом конкретном случае решение зависит от условий, в которых инвестор принимает решение, однако возникающие противоре-

чия между критериями обычно разрешаются в пользу NPV , так как проект, максимизирующий этот показатель, максимизирует также благосостояние инвестора.

Не следует забывать, что величина NPV , зависит также от конкретной ставки реинвестирования. Значения этой ставки ограничены снизу значением платы за капитал и сверху значением IRR . Очевидно, чем больше длина указанного промежутка, тем меньше риск получения $NPV < 0$ при реализации конкретного проекта. Поэтому при прочих равных интервал с большим значением IRR предпочтительнее. Такие проекты имеют больший запас «устойчивости», их естественно считать менее рискованными по отношению к изменению условий финансового рынка на прогнозируемый период.

Можно отметить ещё один подход

к решению рассмотренной задачи – использование обобщённого критерия [4, С.6]: для отбора проекта предлагается использовать интегрированный показатель:

$$\begin{cases} \alpha_1 NPV + \alpha_2 IRR + \alpha_3 PI \rightarrow \max \\ T = optimum \\ \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1 \end{cases}$$

Веса $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ выбираются в зависимости от важности показателя.

Финансовая практика показывает, что критерии NPV и IRR – лучшее из того, что удалось выработать в этой области. Формально они являются эквивалентными. Однако, их использование в качестве показателя финансовой привлекательности при отборе проектов, имеет множество нюансов.

Литература

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк // М.: Финансы и статистика. – 2004.
2. Виленский, П. Л., Лифшиц, В. Н., Смоляк, С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Текст] / П. Л. Виленский, В. Н. Лифшиц, С. А. Смоляк // М.: Дело. – 2002.
3. Жуленев, С. В. Финансовая математика [Текст] / С. В. Жуленев // Издательство Московского Университета. – 2001.
4. Карибский, А. В., Шишорин, Ю. Р., Юрченко, С. С. Финансово-экономический анализ и оценка эффективности инвестиционных проектов и программ [Текст] / А. В. Карибский, Ю. Р. Шишорин, С. С. Юрченко // М.: АиТ. – 2003. – № 6.
5. Ковалёв, В. В., Уланов, В. А. Курс финансовых вычислений [Текст] / В. В. Ковалёв, В. А. Уланов // М.: Финансы и статистика. – 2005.
6. Меньшикова, М. А. Инновационные методы управления затратами промышленных предприятий [Текст] / М. А. Меньшикова // Вопросы региональной экономики. – 2012. – № 2.
7. Хелферт, Э. А. Техника финансового анализа [Текст] / Э. А. Хелферт // СПб.: Питер. – 2003.
8. Clark, J. J., Hindelang, T. J., Pritchard, R. E. Capital Budgeting: Planning and Control of Capital Expenditures [Text] / J. J. Clark, T. J. Hindelang, R. E. Pritchard // N. J.: Prentice-Hall. 2nd ed. Englewood Cliffs. – 1984.

Математическое моделирование экономических процессов

В.Н. Строителев, д.т.н., профессор,

Е.А. Жидкова, преподаватель кафедры «Управление качеством и стандартизацией»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

Применение математических методов при анализе экономических процессов принимает форму экономико-математического моделирования и является важным инструментом при теоретическом исследовании экономической сущности процесса. Экономическая модель – это формализованное описание различных экономических явлений и процессов [5].

При проведении экономического анализа в основном используются такие математические модели, которые, с помощью уравнений, функций и неравенств описывают изучаемое явление или процесс. Экономико-математическая модель должна отвечать таким требованиям как адекватность, упорядоченность, системность. Одними из важнейших этапов построения модели являются: формулировка конечной цели, определение критериев сравнения вариаций решения, выбор наиболее рационального математического метода для решения задачи, а также всесторонний анализ результата, полученного при изучении экономического явления или процесса.

Поэтому, экономико-математическое моделирование процесса должно быть основано на анализе процесса и в свою очередь, укреплять этот анализ результатами и выводами, полученными после решения соответствующих задач.

Процесс, модель, качество, инновации.

Mathematical modeling of economic processes

V.N. Stroitelev, Doctor of engineering, professor,

E.A. Zhidkova, lecturer of the «Quality Management and Standardization» chair,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Application of mathematical methods in the analysis of economic processes takes the form of economic-mathematical modeling and is the important tool at theoretical research of economic essence of process. Economic model – this formalized description of various economic events and processes [1 Wikipedia].

When carrying out the economic analysis such mathematical models which, by means of the equations, functions and inequalities describe the studied phenomenon or process are generally used.

The economic-mathematical model has to meet such requirements as adequacy, orderliness, systemacity. One of the most important stages of creation of model are: the formulation of an ultimate goal, definition of criteria of comparison of variations of the decision, choice of the most rational mathematical method for the solution of a task, and also the comprehensive analysis of the result received at studying of economic event or process.

Therefore, economic-mathematical modeling of process has to be based on the analysis of process and in turn, to strengthen this analysis results and the conclusions received after the solution of the corresponding tasks.

Process, model, quality, innovations.

Многие модели бизнес процессов имеют циклический характер. Количественные показатели подобных процессов изменяются, но характер изменений периодически повторяются, сохраняя общий рисунок изменений через равные циклы или промежутки времени. Распределение ресурсов в зависимости от времени года, интенсивность потока машин в зависимости от времени суток, интенсивность отка-

зов в зависимости от продолжительности эксплуатации, качество (продолжительность) выполняемой работы в зависимости от числа проведенных идентичных циклов работы – вот далеко не полный перечень циклически повторяющихся бизнес процессов. Как правило, подобные процессы хотя и имеют гладкий характер изменений, протекающих без резких скачков, но общий вид изменений за рассматриваемый

период не допускает описание их линейной функцией, т.к. погрешность аппроксимации в этом случае превышает все разумные пределы.

Вместе с этим, особенно если чис-

$X_{исх}$	1	2	3	4	5	6	7
$Y_{исх}$	2	5	9	15	9	5	7

применить полиномиальную модель самой

$$Y_6 = -140 + 331,22x - 285,7x^2 + 119,56x^3 - 25,687x^4 + 2,7208x^5 - 0,1125x^6, \quad (1)$$

то можно проследить, в какой степени точность вычисления коэффициентов правой части уравнения влияет на точность модели в целом.

В таблице 1 представлены результаты анализа степени соответствия аналитической модели экспериментальным данным. Числовые значения (Y_6), вычисленные для модели (1) в заданных точках эксперимента $X_{исх}$, приведены в 3-м столбце таблицы 1. Из данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что между экспериментальными значениями $Y_{исх}$ и значениями Y_6 , рассчитанными по формуле (1), имеется очень тесная связь. Практически

$$Y_{6(т)} = -140 + 331,22x - 285,7x^2 + 119,56x^3 - 25,687x^4 + 2,721x^5 - 0,112x^6 \quad (2)$$

$$Y_{6(с)} = -140 + 331,22x - 285,7x^2 + 119,56x^3 - 25,69x^4 + 2,72x^5 - 0,11x^6 \quad (3)$$

$$Y_{6(а)} = -140 + 331,2x - 285,7x^2 + 119,6x^3 - 25,7x^4 + 2,7x^5 - 0,1x^6 \quad (4)$$

Результаты вычислений, представленные в 4-м, 5-м и 6-м столбцах таблицы 1, ясно свидетельствуют о недопустимости подобных приближенных вычислений.

Кроме того, полиномиальные мо-

ло испытуемых точек более **пяти**, нецелесообразно использовать для аппроксимации нелинейных процессов полиномы высокой степени. Например, если для анализа ранее рассматриваемого процесса [4]:

высокой (шестой) степени:

значения $Y_{исх}$ и Y_6 совпадают между собой (если, конечно, проведены точные вычисления коэффициентов правой части уравнения (1) по МНК). Коэффициент корреляции Пирсона между ними превышает величину **0,999**.

Однако если коэффициенты правой части уравнения (1) вычислены с погрешностью, то точность аппроксимации предлагаемой модели в целом крайне низкая и ее применение не допустимо. Например, в модели (1) запишем коэффициенты правой части с точностью до одной тысячной ($Y_{6(т)}$), одной сотой ($Y_{6(с)}$) и одной десятой ($Y_{6(а)}$):

дели не адаптивны к изменению числа точек эксперименты. Увеличение или уменьшения количества экспериментальных точек приводит к пересчету всех коэффициентов модели.

Таблица 1 – Теоретические оценки результатов эксперимента, полученные по полиномиальной модели шестой степени с различной степенью точности вычисления коэффициентов модели

$X_{исх}$	$Y_{исх}$	Числовые значения			
		Y_6	$Y_{6(т)}$	$Y_{6(с)}$	$Y_{6(а)}$
1	2	2,001	2,002	2,00	2,0
2	5	4,994	5,032	5,08	5,2
3	9	8,975	9,388	10,36	13
4	15	14,947	17,2	23,6	44,0
5	9	8,913	17,35	43,6	136,0
6	5	4,869	29,752	111,4	418,0
7	7	6,806	68,992	280,28	1110

Одним из эффективных подходов получения наглядной и точной модели, когда ряд динамики экспериментальных

точек имеет отклонения, которые можно представить в форме «колокола» или «ванны», или процесс имеет заметные пе-

риодические колебания вокруг общей тенденции, является **гармонический анализ**.

Гармонический анализ представляет собой операцию по выражению набора статистических данных, имеющих явно выраженный циклический характер, периодической функции в виде ряда Фурье, содержащего гармоники кратных целочисленных порядков. Каждый член ряда Фурье представляет собой слагаемое постоянной величины с функциями косинусов и синусов определенного периода, кратных

основному периоду [1].

Аппроксимация динамики процесса рядом Фурье состоит в вычислении амплитуд гармоник, наложение которых друг на друга (адаптивная сумма) отражало бы характер и величину колебаний экспериментальных значений динамического ряда. С помощью ряда Фурье можно представить динамику явлений в виде некоторой функции времени, в которой слагаемые расположены по возрастанию частоты колебаний ряда:

$$Y_{(\text{экс})i} = a_0 + \sum_{k=0}^m (a_k \cos kt + b_k \sin kt). \quad (5)$$

В этом уравнении величина k определяет гармонику ряда Фурье и должна быть взята целым числом (чаще всего от 1 до 5). Параметры уравнения рассчитываются методом наименьших квадратов.

Найдя частные производные этой функции и приравняв их к нулю, получим систему нормальных уравнений, из которой вычислим параметры:

$$a_0 = \frac{1}{n} \sum Y_{(\text{экс})i}; \quad a_k = \frac{2}{n} \sum Y_{(\text{экс})i} \cos kt_i; \quad b_k = \frac{2}{n} \sum Y_{(\text{экс})i} \sin kt_i. \quad (6)$$

Последовательные значения t_i обычно определяют от 0 с увеличением (приростом), равным $2\pi/n$, где n – число уровней ряда динамики.

В рассматриваемом примере $n = 7$, поэтому ряд динамики нужно анализировать в 7 равноотстоящих точках полного периода 2π :

$$t_i = 0; \frac{2\pi}{7}; \frac{4\pi}{7}; \frac{6\pi}{7}; \frac{8\pi}{7}; \frac{10\pi}{7}; \frac{12\pi}{7}.$$

Для фактических (полученных опытным путем) значений t_i находят значения синусов и косинусов разных гармоник, которые для удобства располагают в таблице.

Полагая гармоники k соответственно равными 1, 2, 3 и т.д., находим все значения коэффициентов a_k и b_k . Тогда, например, первая гармоника ряда Фурье примет вид:

$$Y_{(1)} = a_0 + a_1 \cos t + b_1 \sin t. \quad (7)$$

Ряд Фурье с двумя гармониками будет выглядеть следующим образом:

$$Y_{(2)} = a_0 + a_1 \cos t + b_1 \sin t + a_2 \cos 2t + b_2 \sin 2t. \quad (8)$$

Вычисления по статистическим данным рассматриваемого бизнес процесса, выполненные по формулам (6), приводят к следующим результатам:

$$a_0 = 7,429; \quad a_1 = -4,359; \quad b_1 = 1,411; \quad a_2 = 0,480; \quad b_2 = -2,393.$$

Теоретические оценки результатов эксперимента, вычисленные формулам (9)

и (10) ряда Фурье с одной и двумя гармониками соответственно, приведены в таб- | лице 2.

$$Y_{(1)i} = 7,429 - 4,359 \cos[(i-1) \cdot \frac{2\pi}{7}] + 1,411 \sin[(i-1) \cdot \frac{2\pi}{7}]; \quad (9)$$

$$Y_{(2)i} = Y_{(1)i} + 0,480 \cos[2(i-1) \cdot \frac{2\pi}{7}] - 2,393 \sin[2(i-1) \cdot \frac{2\pi}{7}]. \quad (10)$$

Таблица 2 – Теоретические оценки результатов эксперимента, аппроксимированные рядом Фурье с одной и двумя гармониками

i	$Y_{(экс)}i$	$Y(1)i$	$Y(2)i$
1	2	3,07	3,55
2	5	5,814	3,374
3	9	9,774	10,38
4	15	11,968	14,139
5	9	10,744	9,172
6	5	7,023	5,552
7	7	3,607	5,834

Из рассмотрения формул (9) и (10) видно, что с увеличением номера гармоники нет необходимости пересчитывать результаты по определению коэффициентов для предыдущих гармоник. Каждая последующая гармоника ряда Фурье только уточняет предыдущие результаты. На каком же номере следует прекратить дальнейшие вычисления?

Из рассмотрения рисунка 1 отчетливо видно, что вторая гармоника заметно уточняет предыдущие результаты. Следует ли продолжить дальнейшие уточнения? Необходимо иметь в виду, что высокая точность аппроксимации еще не гарантирует высокую точность приближения к характеристикам реально протекающего бизнес процесса. Практически любой процесс никогда не повторяется, его характеристики варьируют под действием внутренних и внешних воздействующих факторов.

Сравним набор статистических данных с наборами результатов теоретиче-

ской аппроксимации, используя для этой цели опцию «Анализ данных» программы Microsoft Excel [4].

В таблице 3 и таблице 4 приведены результаты сравнений экспериментальных данных с соответствующими значениями, полученными по модели аппроксимации исходных данных рядом Фурье с одной гармоникой. Из сравнения экспериментальных и теоретических результатов можно сделать следующие выводы:

* средние значения сравниваемых выборок совпадают между собой, а расчетное значение t -статистики значительно меньше **критического** $t_{кр.}$;

* коэффициент корреляции Пирсона, равный величине 0,841648 недостаточно высокий, из-за наличия расхождений между отдельными сравниваемыми значениями. Этот факт подтверждается и тем, что дисперсия экспериментального набора данных выше соответствующих теоретических значений;

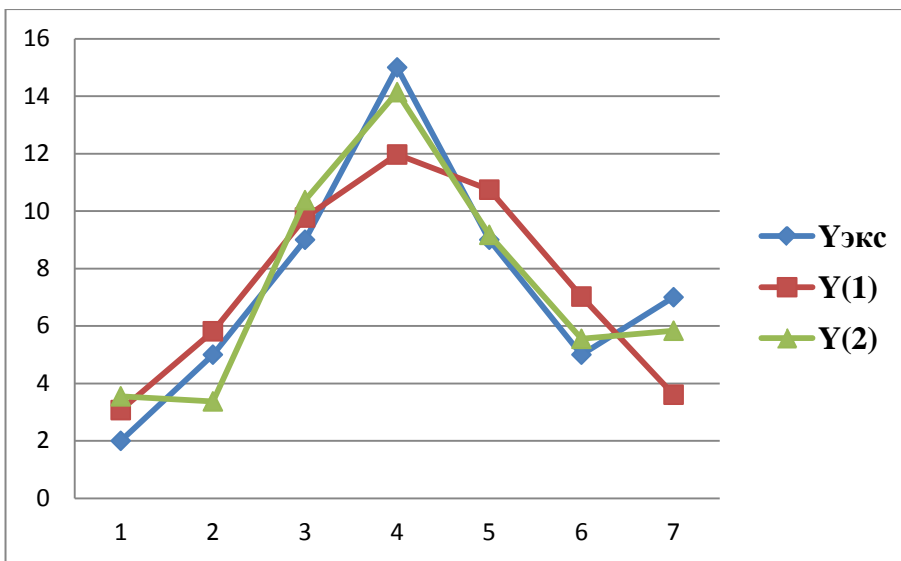


Рисунок 1 – Аппроксимация экспериментальных данных, рядом Фурье с одной и двумя гармониками

* в целом, использование модели ряда Фурье с одной гармоникой для аппроксимации анализируемой статистики вполне оправдано, т.к. отсутствуют достаточно веские основания для отклонения нулевой гипотезы.

Таблица 3 – Парный двухвыборочный *t*-тест для средних

Сравниваемые статистики	Y(экc) _i	Y(1) _i
Среднее	7,428571	7,428571
Дисперсия	17,28571	12,2454
Наблюдения	7	7
Корреляция Пирсона	0,841648	
Гипотетическая разность средних	0	
<i>df</i>	6	
t-статистика	2,24E-16	
P(T<=t) одностороннее	0,5	
t критическое одностороннее	1,94318	
P(T<=t) двухстороннее	1	
t критическое двухстороннее	2,446912	

Таблица 4 – Двухвыборочный *t*-тест с различными дисперсиями

Сравниваемые статистики	Y(экc) _i	Y(1) _i
Среднее	7,428571	7,428571
Дисперсия	17,28571	12,2454
Наблюдения	7	7
Гипотетическая разность средних	0	

df	12
t-статистика	0
P(T<=t) одностороннее	0,5
t критическое одностороннее	1,782288
P(T<=t) двухстороннее	1
t критическое двухстороннее	2,178813

В таблице 5 и таблице 6 представлены результаты сравнений экспериментальных данных с соответствующими значениями, полученными по модели аппроксимации исходных данных рядом Фурье с двумя гармониками.

Из сравнения экспериментальных

и теоретических результатов можно сделать следующие выводы, что между ними на уровне значимости $\alpha = 0,05$ статистических различий не наблюдается. Коэффициент корреляции Пирсона $K = 0,953678$.

Таблица 5 – Парный двухвыборочный t-тест для средних

Сравниваемые статистики	$Y_{(экс)j}$	$Y(2)_i$
Среднее	7,428571	7,428714
Дисперсия	17,28571	15,72123
Наблюдения	7	7
Корреляция Пирсона	0,953678	
Гипотетическая разность средних	0	
df	6	
t-статистика	-0,0003	
P(T<=t) одностороннее	0,499884	
t критическое одностороннее	1,94318	
P(T<=t) двухстороннее	0,999769	
t критическое двухстороннее	2,446912	

Таблица 6 – Двухвыборочный t-тест с одинаковыми дисперсиями

Сравниваемые статистики	$Y_{(экс)j}$	$Y(2)_i$
Среднее	7,428571	7,428714
Дисперсия	17,28571	15,72123
Наблюдения	7	7
Объединенная дисперсия	16,50347	
Гипотетическая разность средних	0	
df	12	
t-статистика	-6,6E-05	
P(T<=t) одностороннее	0,499974	
t критическое одностороннее	1,782288	
P(T<=t) двухстороннее	0,999949	

Модели аппроксимации статистических данных рядами Фурье чисто именуют моделями сезонных колебаний. Практически все бизнес процессы являются периодическими функциями времени. Через определенный промежуток времени («сезон») они с той или иной степени точности повторяются. В качестве сезона (цикла) могут выступать: год, месяц, неделя, сутки и т.д. Модели сезонных колебаний обладают одним из важнейших свойств – они линейны. Это свойство дает возможность прогнозировать возможные изменения будущих показателей процесса, имея настоящие результаты. Изменения экономической ситуации часто является причиной того, что меняется интенсивность показателей процесса, не затрагивая его характер. Например, сезонная цена на овощную продукцию; сезонные распродажи устаревших товаров; сезонный «наплыв» абитуриентов, желающих поступить в вузы спад. Эти и многие другие сезонные процессы в своем развитии имеют три явно выраженных этапа: рост, постоянный уровень, спад, которые могут протекать и в обратном порядке - спад, постоянный

уровень, рост. Однако интенсивность каждого из процессов, имея специфический для него характер протекания, не постоянно, меняется в зависимости от политической, экономической или демографической ситуации в стране. Внешние факторы, как правило, в целом увеличивают или уменьшают интенсивность протекания процесса, не меняя его общего рисунка изменений выходных показателей. В связи с тем, что уравнения рядов Фурье (7), (8) и др., линейны, то любые внешние линейные факторы не вызывают затруднений построения аналитической модели сезонных колебаний для новых экономических условий.

В таблице 7, в первом и четвертом столбцах приведены экспериментальные данные для одного и того же бизнес процесса, но протекающего с разной интенсивностью. Количественные показатели второго $Y^2_{(экс)i}$ в два раза выше соответствующих показателей первого бизнес процесса $Y^1_{(экс)i}$.

Ниже приведены результаты вычислений коэффициентов рядов Фурье для 2-х гармоник для статистик $Y^1_{(экс)i}$ и $Y^2_{(экс)i}$.

Коэффициенты модели $Y^1_{(экс)i}$:

$$a_0 = 7,429; a_1 = -4,359; b_1 = 1,411; a_2 = 0,480; b_2 = -2,393.$$

Коэффициенты модели $Y^2_{(экс)i}$:

$$a_0 = 14,857; a_1 = -8,718; b_1 = 2,822; a_2 = 0,960; b_2 = -4,787.$$

Как следует из результатов вычислений, все коэффициенты второй аналитической модели в два раза больше соответствующих коэффициентов первой модели.

Из данных таблицы 7 также видно,

что теоретические оценки результатов эксперимента $Y^2_{(экс)i}$, также в 2 раза выше, чем соответствующие оценки результатов для $Y^1_{(экс)i}$.

Таблица 7 – Теоретические оценки результатов двух статистических наборов $Y^1_{(экс)i}$ и $Y^2_{(экс)i}$, аппроксимированные рядом Фурье с одной и двумя гармониками

$Y^1_{(экс)i}$	$Y(1)^1_i$	$Y(1)^2_i$	$Y^2_{(экс)i}$	$Y(2)^1_i$	$Y(2)^2_i$
2	3,07	3,55	4	6,139	7,099
5	5,814	3,374	10	11,628	6,748
9	9,774	10,38	18	19,549	20,761
15	11,968	14,139	30	23,937	28,278
9	10,744	9,172	18	21,487	18,343
5	7,023	5,552	10	14,045	11,103

Таким образом, аналитические модели бизнес процессов нужны и важны. Они являются основой анализа и управления. Без анализа, опирающегося на адекватные модели, принятие решений о каче-

стве продукции или свойствах процесса, превращается в гадание, которое в последние время часто именуют «экстрасенсорикой».

Литература

1. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии [Текст]: учебное пособие / Под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко. Сост. Н. П. Асташева, Т. Н. Антипова, Е. А. Гришина, А. В. Грекова, А. В. Знайда, М. В. Максимова, И. А. Меркулова, Е. С. Слуднякова, В. Н. Строителев. – Ярославль: Изд-во «Канцлер», 2010. – 184 с.
2. Основы методологии нормирования и оценки показателей качества испытаний технической продукции на соответствие установленным требованиям: учебное пособие для вузов / Г. П. Богданов, Е. А. Жидкова, В. Н. Строителев, Л. П. Шумская, А. В. Яшин. – М.: РГУИТП, 2012.
3. Управление инновациями и качеством [Текст] / Т. Н. Антипова, Н. П. Асташева, О. А. Горленко, В. Г. Исаев, О. А. Копылов, В. А. Коновалова, Е. А. Жидкова, В. Н. Строителев, А. Г. Суслов: учебное пособие / под ред. Т. Е. Старцевой. – Москва: ФТА, 2013-300с.
4. Управление инновациями на основе априорной и статистической информации: монография / В. Н. Строителев, Е. Ю. Гаврючин, Е. А. Жидкова, Л. П. Шумская, Е. А. Росовская, Е. С. Слуднякова. – М.: РГУИТП, 2011.-260с.
5. «Википедия» – версия энциклопедии на русском языке [сайт]. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

Особенности ипотечного кредитования в России и за рубежом

Е.М. Таран, доцент кафедры финансов и экономического анализа, кандидат педагогических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и кредита,

М.А. Таран, преподаватель ФТА «Техникум технологии и дизайна»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье освещены понятие ипотечного кредитования и основные особенности ипотеки в Европе и России. В условиях современной нестабильной экономики и только набирающей обороты системы ипотечного кредитования возникают различного рода проблемы в обеспечении граждан жильем путем ипотеки. Согласно статистическим данным, сегодня только 10% граждан РФ владеют собственной жилплощадью более 18 кв. м. на одного человека. И всего лишь 1% граждан нашей страны могут позволить купить себе понравившуюся недвижимость за личные средства.

Ипотека, процентная ставка по кредиту, залог, кредитополучатель.

Features of mortgage lending in Russia and abroad

E.M. Taran, associate Professor in the Department of Finance and economic analysis, the candidate of pedagogical Sciences, associate Professor in the Department of accounting, Finance and credit,

M.A. Taran, Lecturer of FTA «College of technology and design»,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article presents the concept of mortgage lending and the main features of mortgages in Europe and Russia. In modern unstable economy and gaining momentum of mortgage system arise various problems in providing citizens with housing through mortgage. According to statistics, today only 10 % of Russians owns private living space of more than 18 m. m per person. And only 1% of our citizens can afford to buy their favorite property for personal funds.

Mortgage, the interest rate on the loan, collateral, borrower.

Ипотечный кредит – целевой долгосрочный кредит на покупку жилья, который становится залоговым обеспечением по этой ссуде. Также залогом может выступать недвижимость, находящаяся в собственности у заемщика. Термин «ипотека» впервые появился в Греции в начале VI века. Так называлась ответственность должника перед кредитором, когда обеспечением служила земля [1].

Ставки по ипотечным кредитам ниже, чем по другим банковским продуктам. При этом требования к потенциальным кредитополучателям более высокие: и по подтверждению доходов, и по стажу работы. Часто банк в качестве одного из условий выдачи кредита выдвигает требование ипотечного страхования. Как правило, предъявляется еще одно требование – это внесение заемщиком первоначального

взноса, размер которого колеблется от 20% до 30% от стоимости покупки. Но следует заметить, что на рынке существуют программы как без первоначального взноса, так и с первоначальным взносом в виде материнского капитала [2].

Активными субъектами на рынке ипотеки являются крупнейшие банки: Сбербанк, ВТБ 24, а также банки, которые специализируются в сегменте ипотечного кредитования («ДельтаКредит», Банк Жилищного Финансирования) и кредитные организации с западным капиталом (ЮниКредит Банк, Нордеа Банк). Ряд банков-лидеров рынка ипотечного кредитования участвуют в программах Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и программах правительства по выдаче кредитов с пониженными процентными ставками [7].

Эксперты прогнозируют, что надежды на выравнивание отечественных ставок по ипотечным кредитам и ставок за рубежом несбыточны. Стоимость ипотеки у банков РФ в 2-4 раза выше, чем у западноевропейских. Высокие ставки отечественных кредитных организаций коррелируются с реальным уровнем инфляции в стране и с «неуёмными» потребностями банков.

Если провести сравнительный анализ процентных ставок по ипотечным кредитам, то у России самые высокие процентные ставки среди европейских стран, кроме бывших союзных республик СССР, а также США [5]. Средняя фиксированная ставка в национальной валюте в России составляет 17,03% (в долларах – 13,9%), а в США уровень ставки находится в пределах 4, 5-6%.

Таблица 1 – Процентные ставки в ряде стран мира

Канада	Франция	Испания, Италия, Германия	Греция	Португалия	Кипр
3, 6-6, 2%	3,0-4%	4-5%	6, 25%	от 2, 75%	4, 25%

Признанным ипотечным лидером Европы является Франция. Французские банковские организации относятся очень лояльно к своим гражданам. Самые низкие процентные ставки по кредитам начинаются от 3,0%, а начальная ставка «плавающих» – от 2,1%.

Заемными банковскими средствами оплачивается не только сделка с недвижимостью, но и все необходимые процедуры (юридические, страховые, нотариальные и др.). Для граждан других государств, находящихся на территории Франции, также действуют выгодные условия: человек может получить ипотеку на 80% стоимости жилья.

Лояльная ипотечная политика проводится также и в одной из самых дорогих стран европейского региона – Швейцарии. 1 миллион франков (800 тысяч евро) – средняя рыночная цена жилья в наиболее элитных кантонах страны. При этом жители этой страны имеют возможность оформить кредит на такое дорогостоящее жилье под 2-4,5% годовых при условии фиксированной ставки. Кроме того, банки предлагают варианты ипотеки с плавающей ставкой около 2,1% годовых на максимальный срок – до 100 лет. Но следует отметить, что на иностранцев, пребывающих в Швейцарии, данная льготная система кредитования не распространяется. Жилищный кредит для жите-

лей других государств (нерезидентов) будет дороже и составляет не более 50-60% стоимости приобретаемой недвижимости.

Италия имеет развитую ипотечную систему, но процентные ставки по кредитам несколько отличаются от ставок других, более благополучных государств Европы. Они выше и колеблются на уровне около 5%. Важно отметить, что ипотека только в редких случаях покрывает полную стоимость жилья, чаще всего это сумма лежит в пределах 65% от оценочной стоимости недвижимости. При этом срок выплат по кредитам составляет от 5 до 15 лет.

Кроме того, в Италии имеет место специфическая региональная политика кредитования. Банки активнее выдают ипотечные кредиты на жилье, расположенное на севере страны или в окрестностях столицы – Рима. Преимущественно это интересует иностранцев, желающих вложить денежные средства в местное жилье. Что касается юга Италии, в особенности Сицилии, то приобрести там жилье с использованием ипотеки крайне сложно.

Еще один пример системы ипотечного кредитования в южноевропейском государстве – Испании. В силу того, что страна переживает длительный экономический кризис, то и ипотека, соответствующая среднеевропейским стандартам, в определенной степени подвержена влия-

нию экономических трудностей страны.

В Испании средняя фиксированная ипотечная ставка в местных банках составляет от 4,3 до 5,5%, а кредиты выдаются на срок от 5 до 40 лет. Внутренние финансовые проблемы влияют на срок рассмотрения заявок на ипотечное кредитование, который может достигать полугодового периода, а в некоторых случаях и дольше.

В средиземноморском регионе жильё Испании является одним из самых дешёвых и привлекательных. Например, в популярной Барселоне двухкомнатную квартиру (в хорошем состоянии) можно приобрести за 190 тыс. евро, а цена на аналогичное жильё в малоизвестных приморских городах составляет 78 тыс. евро и выше. Такая недвижимость требует выплат от 350 до 400 евро ежемесячно.

В Соединённых Штатах Америки ипотечный рынок значительно развит, чем российский. Эксперты отмечают, что в США почти 90% сделок с недвижимостью происходит с использованием заемных средств (в России этот показатель с трудом достигает 20%). Американские кредитные организации проявляют слишком лояльное отношение к возможным заемщикам. До кризиса 2008 года, например, ипотеку мог взять любой желающий, даже не имеющий постоянного источника дохода. Первоначальный взнос также не требовался [5].

Памятуя о том, что есть два вида ставок: фиксированные и плавающие, следует подчеркнуть, что первые не меняются в течение всего срока кредита, а вторые зависят от ситуации в экономике (инфляции, ставки рефинансирования и т.д.). В США кредиторы отдают предпочтение займам с плавающей процентной ставкой (в России же отдают предпочтение фиксированным ставкам). В первую очередь это выгодно банкам, так как они переносят риски колебаний финансовой конъюнктуры на заемщиков, а параллельно этому граждане оказываются в выигрыше в условиях роста эко-

номики. Но не все так радужно при выборе плавающих ставок, так как именно такие ставки во время кризиса послужили причиной банкротства заемщиков. В то время, с одной стороны, выросли проценты по кредиту (рост до полутора раз), а с другой стороны, понизилась платежеспособность клиентов банка из-за потери рабочих мест или уменьшения заработной платы.

Еще один пример оригинальной организации ипотечного кредитования демонстрирует Германия. В этой западноевропейской стране система жилищного кредитования принципиально отличается от американской. Там действуют две схемы приобретения жилья в кредит.

Первая – это традиционный ипотечный кредит, ставка которого составляет около 4,5%. Но при этом предъявляются достаточно жесткие требования к кредиторам. Например, кредит могут предоставить только при том условии, если у клиента уже есть на руках не менее 20% от стоимости недвижимости (российский минимум – 10%, а некоторые банки могут предоставлять ипотеку без первоначального взноса). При таком ипотечном кредите платеж должен составлять не более 35% от доходов семьи ежемесячно, а максимальный период погашения кредита составляет 20 лет [4].

Вторая схема решения жилищного вопроса – немецкая модель накопления и кредитования посредством строительных сберегательных касс (Bausparkasse).

Ключевая идея этой схемы заключается во внутреннем рефинансировании. Потенциальные заемщики открывают счёт в строительной кассе и регулярно пополняют его до тех пор, пока сумма денег на счете не достигнет 45 % от стоимости желаемой недвижимости. В итоге это даёт возможность физическому лицу получить кредит на льготных условиях, используя ставку ниже рыночной. Фактически это тот же банк, но с ограниченным набором функций. В развитых

странах такая схема достаточно распространена, так как уровень инфляции находится на низком уровне.

Однако эксперты отмечают снижение популярности схемы ипотеки через стройсберкассы у жителей Германии. Это связано с тем, что банковские учреждения конкурируют со стройсберкассами, предоставляя более привлекательные условия ипотечного кредитования.

Еще стоит обратить внимание на тот факт, что в Германии стоимость недвижимости отличается стабильностью. Это обусловлено ставкой налога на недвижимость, которая составляет 2% в год от её стоимости. Согласно статистике, более 50% немцев отдают предпочтение аренде жилья, а не его покупке.

Еще один пример. Скандинавский регион. Швеция – стабильная страна с благоприятными жизненными условиями. В среднем ипотечная ставка составляет 5% в год. Банки в основном выдают займы по плавающим ставкам. Выдаваемые кредиты в большинстве случаев дифференцированы: вместе с уменьшением основной суммы долга снижается и ежемесячный платёж. Если у кредитополучателя нет возможности выплатить ипотечный кредит в кратчайшие сроки, то срок погашения может достигать даже 70 лет.

А в Великобритании, например, процентная ставка по ипотечным кредитам колеблется в пределах 1,9-7,7%. В последнее время средняя ставка составляет около 4%. Такой низкий показатель ставки был достигнут в результате снижения Государственным Банком Англии ставки рефинансирования ниже 1%. В это же время ставка рефинансирования Центробанка России составляет 8,25% годовых, а ипотечные кредиты в иностранной валюте предоставляются по средней ставке 12% годовых, в национальной валюте – 14% годовых [6].

Уровень процентных ставок, наблюдаемый в России, существовал в Великобритании в 1990-1992 годах. Можно предположить, что России также понадо-

вится десяток лет, чтобы снизить ставки до 4%. Но правительство Российской Федерации планирует понизить процентные ставки до 8%.

Чем обусловлены такие низкие процентные ставки по ипотечным кредитам за границей? Главная причина заключается в том, что иностранные банки, которые реализуют ипотечную политику, могут самостоятельно обеспечивать свою деятельность финансами за счёт выпуска долгосрочных облигаций на многие годы вперед. Относительно юный ипотечный рынок России не располагает аналогичными возможностями.

По статистике, за рубежом около 2/3 недвижимости приобретается с использованием механизма ипотеки. И что удивительно, это относится не только к жилью эконом-класса, но и к элитному жилью. Кроме того, ипотекой пользуются не только жители страны, но и иностранные граждане. Законодательство Великобритании, например, дает возможность оформить ипотечный кредит иностранцу, который прибыл на территорию государства по программе HSMP или «Инвестор».

Комиссионное вознаграждение банка за рассмотрение кредитной заявки составляет 0,5-1,5% от суммы кредита. Кроме этого, оплачиваются услуги специалистов по ипотеке, оценке и страховка. Максимальная сумма займа может составлять 85% от цены интересующего объекта. Ипотечный кредит для иностранцев в Великобритании выдаётся на срок до 30 лет при условии первого взноса в размере 30%. Процентная ставка кредита по системе Libor составляет от 1,5 до 1,8%. Решение о выдаче ипотечного кредита принимается за полгода до ввода объекта в эксплуатацию.

Банки Западной Европы, не требуют от будущего заёмщика предоставления такого обширного перечня документов, что их принципиально отличает от российской банковской системы. В Европе банки требуют подтверждения сведений о наличии официального дохода, некоторые

из них просят дополнительно предоставить информацию о кредитоспособности лица: к примеру, документ, подтверждающий наличие недвижимости, вкладов в банках или других материальных активов на родине заёмщика, в других странах, или успешное погашение им ранее взятого кредита в любом другом банке.

Британские банки в качестве залога оформляют объект недвижимости при предоставлении ипотечного кредита. Так иностранец, получающий кредит в банках Великобритании, может использовать его только на приобретение недвижимости только в данной стране, исключая возможность покупки жилья в любой другой стране, даже на родине заемщика.

Но, кроме того, следует заметить, что банки Великобритании также предоставляют иностранцам кредиты, которые не имеют чёткой, определённой цели. В таком случае кредитор-получатель может использовать эти средства по своему усмотрению, включая приобретение недвижимости в России. Однако, при этом условия выдачи кредита и процентные ставки по нему значительно отличаются от ипотечного кредитования.

Анализ рынка ипотечного кредитования Европы показал, что во время кризиса наибольшую стабильность продемонстрировали кредитные учреждения Франции, Португалии, Испании, Кипра. Эти государства, имея свои особенности и ограничения (в объеме кредита, сроках его и др.), имеют заманчивые условия и для нерезидентов, которые желают купить недвижимость в этих странах через ипотечный кредит [6].

Но даже в европейских странах с благоприятными условиями для ипотечного кредитования для иностранцев есть свои исключения. К примеру, Греция с наступлением кризиса ввела жесткие требования для иностранцев при выдаче им ипотечного кредита. Греческие банки для сокращения рисков увеличили ставки по кредитам, что привело к значительному уменьшению объёма выделяемых сумм

денежных средств. При кредите на 15 лет процентная ставка возросла на 0,75 единиц и достигла уровня 6, 25% в год.

В Российской Федерации сложилась такая же картина с рынком ипотечных кредитов, как и в Греции с приходом кризиса. Российские банки аналогично поступили, выбрав путь поднятия ставок. При этом стоит помнить о том, что с началом кризиса некоторые развитые страны Европы снизили процентные ставки, привлекая население ещё большей доступностью и привлекательностью ипотеки.

Несмотря на то, что в России сложилась неблагоприятная система ипотечного кредитования, граждане нашей страны имеют реальную возможность получить ипотечный кредит в Европе по ставке около 4-5% в год. К тому же они должны быть способны внести первоначальный взнос в размере около 40-50% от цены недвижимости, покупаемой на территории европейской страны. Но россияне пока не могут рассчитывать на европейскую ипотеку с целью приобретения недвижимости на родине. А с учетом обострения политической ситуации в мире, такая возможность появится пока не скоро. Но кроме политической конъюнктуры, существуют и другие причины.

Иностранные банки не идут на такие риски, объясняя это тем, что они не могут грамотно оценить недвижимость в России, и рассчитать её вероятную стоимость в настоящем, а тем более в будущем периоде. Но самая главная причина - европейские банки опасаются огромного числа недобросовестных заёмщиков.

Но если россиянин является счастливым владельцем жилья или обладает иной недвижимостью за границей, то ему реально получить кредит в европейских банках, при этом цели могут быть любые. «Счастливчик», заложив свою недвижимость за рубежом, может совершенно спокойно получить кредит в пределах 60% от стоимости жилья (или иной недвижимости) и использовать полученные денежные средства на рынке недвижимости уже в

России.

В России политическая, социально-экономическая конъюнктура, нестабильна, быстро меняется. Прогнозировать перспективы развития отечественного ипотечного рынка очень сложно. Разумеется, что главный параметр – это уровень процентной ставки по ипотеке. Текущие ставки воспринимаются заемщиками еще более-менее адекватно, и число сделок по покупке жилья в ипотеку демонстрирует наличие серьезного платежеспособного спроса.

Российские банки между собой не будут конкурировать по ипотечной ставке, потому что они будут ее повышать. Конкуренция будет выражаться в технологии проведения ипотечной сделки: банки будут стремиться снизить размер комиссии, ускорить рассмотрение заявки заемщика на одобрение ипотечного кредита, ввести

новые ипотечные программы, упростить процедуры погашения ипотеки и др.

Прогноз гарантированно свидетельствует о том, что банки точно не станут снижать размер минимального первоначального взноса. Он сохранится на уровне от 20 до 30% [3].

Ситуация в отношении основных российских кредиторов не должна особо поменяться. Так, в очевидных ипотечных лидерах останется Сбербанк, выдающий сейчас почти половину всех жилищных кредитов в России; ВТБ и Газпромбанк со значительным отставанием разделят 2 и 3 места. Наибольшее количество новых ипотечных заемщиков, как и в прошлые годы, будет в Москве и Московской области. Что касается столичных соискателей, то предполагается увеличение спроса на загородную недвижимость.

Литература

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: Аналитика и статистика. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.ahml.ru/>.
2. Афонина, А. В. Все об ипотеке. Получение и возврат кредита [Текст] / А. В. Афонина // М.: Академия. – 2012.
3. Кияткина, В. В. Рефинансирование ипотечных кредитов в России [Текст] / В. В. Кияткина // Издат. дом «Дело» РАН-ХиГС. – 2012.
4. Меркулов, В. В. Мировой опыт ипотечного кредитования и перспективы его использования в России [Текст] / В. В. Меркулов // Издательство: Юридический центр Пресс. – 2013 г.
5. Самошкина, М. В. Особенности развития российского рынка слияний и поглощений [Текст] / М. В. Самошкина // Вопросы региональной экономики. – 2011. – Т.6. – №1. – с.24-31.
6. Официальный сайт банка России. Электронный ресурс. Режим доступа: www.cbr.ru.
7. Развитие налоговой политики стран Таможенного Союза. Таран Е. М., Таран М. А. В сборнике: Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза им СНГ, сборник научных трудов Международной научно-практической конференции // 2013. – с.461-471.
8. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
9. Шадрин, А. Рынок ипотечных ценных бумаг Опыт США и перспективы России [Текст] / А. Шадрин // Рынок ценных бумаг. – 2013. – №7.

Состояние отечественного сельхозмашиностроения в условиях членства России в ВТО

А.В. Федотов, д.э.н., профессор кафедры Управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается состояние отечественного сельхозмашиностроения. Анализируется поступление новой отечественной и импортной техники. Исследуются меры экономической поддержки сельхозмашиностроения. Раскрываются последствия вступления России в ВТО и влияние данного фактора на состояние рынка сельскохозяйственной техники. Даются рекомендации по формированию комплексной системы поддержки обеспечения деятельности машиностроительных и сельскохозяйственных предприятий.

Предприятия сельхозмашиностроения, рынок техники, государственная поддержка, ВТО, сдерживающие факторы, экономическое стимулирование.

State of domestic agricultural machine constr. under the conditions of membership of Russia in WTO

A.V. Fedotov, d.SC. (Econ.), Professor in the Department of Administration,
Moscow region state–finance educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the state of domestic agricultural machine constr. is examined. The entering of new domestic and imported technology is analyzed. The measures of the economic support of agricultural machine constr. are investigated. Are revealed the consequences of the entrance of Russia in WTO and influence of this factor on the state of the market for agricultural machinery. Guarantees of activity of machine-building and agricultural enterprises are given to recommendation regarding the formation of the integrated system of support.

Enterprises of the agricultural machine constr, market technology, Government support, WTO, constraints, economic incentives.

Развитие отечественного сельхозмашиностроения во многом зависит от принципов и методов экономической политики государства. Политика государства последних лет, характеризуется борьбой с инфляцией, созданием дополнительной конкурентной среды, которая обеспечивается за счет вступления России в ВТО, усилением налогового пресса, административного вмешательства в деятельность предприятий реального сектора экономики.

Такая политика привела к негативным последствиям, которые проявились в замедлении темпов экономического роста, вытеснении продукции отечественного сельхозмашиностроения, роста импортных поставок техники, снижению предпринимательской активности. Негативными последствиями данной политики

являются также рост теневой экономики, коррупции, дифференциация населения по уровню доходов, увеличение безработицы.

Ориентация на господдержку только отраслей, продукция которых пользуется спросом на мировом рынке и резкое снижение поддержки отраслей, жизненно необходимых для удовлетворения потребности внутри страны, – прежде всего сельского хозяйства, машиностроения (особенно сельскохозяйственного), пищевой промышленности, производства товаров народного потребления привела при росте цен на средства производства к разорению указанных отраслей, возникновению многократного диспаритета цен на продукцию монополий и отраслей, лишенной господдержки, дефициту отечественного производства продовольствия и товаров народного потребления, а затем к нарастающему

импорту продовольствия и продукции сельхозмашиностроения, что привело к подрыву существования этих отраслей конкуренцией более развитой продукцией зарубежных стран.

По материалам Российской ассоциации производителей сельхозтехники, по итогам 2012 г. 82,65% рынка сельскохозяйственных тракторов в России занимал импорт, что незначительно отличается от доли импорта по итогам 2011г. (83, 46%)

[12]. Отгрузка тракторов предприятиями-изготовителями, находящимися на территории России, в 2012 г. увеличилась на 12,61%, или на 989 единиц (без учета отправленных машин на экспорт). Поставки зарубежных тракторов (Украина, США, Германия, Великобритания, Китай и т.д.) в 2012 г. выросли на 14,33% (1877 единиц), а из Белоруссии – снизились на 101 единицу (0,4%) (табл. 1) [1].

Таблица 1 – Российский рынок сельскохозяйственных тракторов, единиц

	Годы		Темп роста	
	2011 г.	2012 г.	%	единиц
Отгружено предприятиями России	7843	8832	12,61	989
Зарубежные поставки	13098	14975	14,33	1877
Поставки из Белоруссии (МТЗ)	25335	25232	- 0,40	- 101
Экспорт	225	389	72,89	164
Рынок тракторов, всего	46051	48652	5,65	2601

Источник: данные Росстата.

В России производителями и поставщиками сельскохозяйственных тракторов являются: ООО «Владимирский моторно-тракторный завод», ЗАО «Петербургский тракторный завод», ЗАО «Арготехмаш» и ОАО «ТК Волгоградский тракторный завод»; совместные предприятия, производящие тракторы, по лицензии – ПО «МТЗ» (Белоруссия) (ТД МТЗ-ЕлаЗ, ОАО «ПО Елабужский автомобильный завод», ОАО «Бузулукский механический завод», ОАО «Смолспецтех», ОАО «САР-ЭКС») и зарубежных фирм (ОАО «Ростсельмаш», ООО «Джон Дир Рус», ООО «СиЭнЭйч-КАМАЗ») [5]. По данным Рос-

сийской ассоциации производителей сельхозтехники, по итогам 2012г. 86,73% рынка зерноуборочных комбайнов (в 2011 г. – 90,17%) и 77% рынка кормоуборочных комбайнов (в 2011г. – 80%) в России занимали сельхозмашины, изготовленные на отечественных предприятиях.

Общий объем отгрузки зерноуборочных комбайнов предприятиями-изготовителями, находящимися на территории России, за 2011-2012 годы сократился. Так, в 2011 г. он составил 3871 комбайна, а в 2012 г. – 3807 комбайнов (табл. 2) [1].

Таблица 2 – Российский рынок зерноуборочных комбайнов, единиц

	Годы		Темп роста	
	2011 г.	2012 г.	%	единиц
Отгружено предприятиями России	3871	3807	- 1,65	- 64
Зарубежные поставки	376	537	42,82	161
Экспорт	422	298	- 29,78	- 124
Рынок зерноуборочных комбайнов, всего	3825	4046	5,78	221

Источник: Елисеев, А. Российский рынок сельскохозяйственной техники: итоги 2012 года. Ж. Аграрное обозрение. – 2013. – № 2.

В России производителями и поставщиками зерноуборочных комбайнов являются: КЗ «Ростсельмаш»; «Гомсельмаш», осуществляющий сборку комбайнов СП «Брянксельмаш»; Claas, осуществляющий сборку комбайнов на ООО «Клаас» в Краснодарском крае; ПО «Красноярский комбайновый завод»; Case New Holland, осуществляющий сборку комбайнов на ООО «СНН-КамАЗ-Индустрия» в Республике Татарстан; John Deere, имеющий заводы по сборке сельхозтехники в Московской и Оренбургской области и на ООО «Амурский металлист»; Sampo Rosenlew, осуществляющий сборку комбайнов на ЗАО «Сампо Ростов» и ЗАО «Агротехмаш» (Тамбовская область); AGCO, осуществляющий сборку комбайнов на ОАО «НЕ-ФАЗ» (Республика Татарстан). Из выше перечисленных производителей зерноуборочных комбайнов на территории России являются КЗ «Ростсельмаш», «Гомсельмаш» и ПО «Красноярский комбайновый завод» – объем отгрузки с этих предприятий в 2012г. составил 3509 комбайнов.

В России обновление технологического оборудования на заводах происходит за счет ограниченных собственных источников финансирования, поэтому его обновление не превышает 1-2 % в год и средний возраст составляет 16-25 лет (за рубежом 5-8 лет). Ставки кредитов на модернизацию оборудования заводов в России больше в 3 раза и достигают 15 % годовых против 2-6% за рубежом. Государство не оказывает должной помощи в модернизации оборудования, поэтому накапливается техническая отсталость производства.

Инвестиционная активность российских предприятий сдерживается высоким общепроизводственными издержками (они достигают 80% стоимости продукции) и низкой прибыльностью производства.

Прибыли не хватает для устойчивого инновационного развития. Так, объем инвестиций крупнейших российских компаний «Ростсельмаш» и КТЗ в 60 раз ниже,

чем компании «Джон Дир».

Высокая стоимость заемных средств в России (до 15% годовых) требует господдержки, но доля государственных средств в инвестициях незначительна. Она особенно снизилась в годы кризиса 2008-2010гг. В сельхозмашиностроении в эти годы инвестиции снизились на 38%.

Основная часть этих инвестиций направляется на приобретение основных и оборотных средств в связи с высокой степенью физического и морального износа оборудования, зданий, инфраструктурных объектов. Инвестиции в оборотные средства необходимы в связи с нестабильностью спроса на технику, сезонностью рынка и низкой рентабельностью продаж.

ВНИОКР занимают всего 12%, причем 90% из них проведена двумя заводами – «Ростсельмаш» и КТЗ. Для сравнения в зарубежных странах более 50% инвестиций направляется на НИОКР, что позволяет заводам сельхозмашиностроения обеспечивать технический прогресс и занимать уверенность позиции на экспортных и внутренних рынках техники.

Российские компании из-за низкого уровня продаж машин лишены этой возможности.

По данным Ассоциации «Росагромаш», средний возраст производственного оборудования российских заводов превышает 25 лет, а физический его износ составлял в 2012г. 70%. В результате выработка на одного работника составила 300-400 тыс.руб., в то время как у «Джон Дир» – 12750 тыс.руб. Слабая техническая оснащенность негативно оказывается на качестве выпускаемой техники российских предприятий и вызывает низкую ее конкурентоспособность.

Большинство российских компаний утратили конструкторские бюро, полигоны по испытанию прототипов техники. Закрыты многие НИИ, ранее конструировавшие сельхозмашины. В продуктовой линейке заводов преобладают машины, разработанные в дореформенный период, – т.е. более 20-25 лет назад. Они намного

отстают от современного технического уровня, достигнутого за этот период за рубежом, не соответствуют требованиям новейших технологий сельхозпроизводства.

Производство «Ростсельмаша» уже на 30% находится в США и Канаде. Там дают кредиты под 4% – а в России под 12 %. Металл в России дороже на 10-15%. В Канаде электричество в 2 раза дешевле, налоги ниже, есть налоговые льготы на модернизацию. В Канаде нам дают кредит от государства на 0,5% годовых на 10 лет размером в несколько десятков миллионов долларов, если эти деньги вкладываются в развитие предприятия.

Наша налоговая система не стимулирует инвестиций в машиностроение,

тогда как Евросоюз поддерживает через банки экспортируемую из стран ЕС технику кредитами на 10 лет под 4% годовых (у нас такие программы предполагают кредитную ставку 15% годовых). В Евросоюзе и США фирмам оказывается господдержка в виде 50% скидки на покупку машин, выплаты всей суммы с рассрочкой, минимальный процент по выплате остальной части ссуды и т.д. [6].

Это видно из данных таблицы 3, где показана динамика спада производства сельхозтехники в 2008-2012 годах. По сравнению с уровнем 2007г. производство тракторов составило в 2012г. всего 89,3%, комбайнов зерноуборочных 79,9%, плугов тракторных – 88,2.

Таблица 3 – Производство тракторов и сельскохозяйственной техники в 2007-2012 гг.

Наименование	Годы						2012 г. к 2007 г. (в %)
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Тракторы	14,0	17,3	6,4	6,9	13,2	12,5	89,3
Тракторные плуги	2,1	3,0	1,5	1,6	6,9	4,3	в 2 р.
Тракторные сеялки	7,3	9,1	4,0	2,5	2,4	2,1	28,8
Тракторные косилки	3,4	3,3	2,8	3,2	3,9	3,7	108,8
Машины для внесения в почву минудобрений и извести, шт.	508	442	252	541	763	672	132,3
Комбайны, штук:							
зерноуборочные	7270	8059	6877	4295	6515	5812	79,9
кормоуборочные	834	803	839	268	305	888	106,5
Дробилки для кормов	72,7	56,5	81,3	81,2	90,9	89,1	122,6
Доильные установки	2,4	3,8	2,4	2,5	2,6	3,6	150,0

Источник: Основные показатели сельского хозяйства в России в 2012 г. – М.: Росстат, 2013 г.

Исключение составляет прирост производства дробилок для кормов и доильных установок, что было обусловлено выполнением госпрограммы развития животноводства.

Так же отметим, что по большинству машин парк техники сократился в среднем на 30-40% в результате более высоких темпов выбытия изношенных машин по сравнению с поступлением новых, причем в поступлении преобладали, как было показано выше, подержанные маши-

ны, приобретенные на вторичном рынке техники. Это свидетельствует о большом ущербе сельхозпроизводству в результате снижения объемов механизации производственных процессов [11].

Поэтому необходимо коренным образом изменить экономическую политику государства в поддержке сельхозмашиностроения, выделив необходимые финансовые ресурсы для восстановления и модернизации этой отрасли и повышения емкости рынка ее продукции, в частности

путем субсидирования затрат сельхозтоваропроизводителей на приобретение наиболее дорогостоящих самоходных машин.

Следует отметить, что поставка сельхозтехники по лизингу в 2012 г. уже осуществлялась с субсидией из федерального бюджета 50% от цены машин, что увеличило рынок этой техники на 3,7 млрд. руб. в год. Многие регионы страны в течение последних лет субсидируют из региональных бюджетов приобретение сельскохозяйственной техники в размере 30-50% от ее стоимости, а также оказывают финансовую поддержку хозяйствам, получающим машины по лизингу (авансовые платежи, оплату ежегодных платежей в течение сроков лизинга). Здесь кроются большие возможности увеличения поставок техники селу при финансовой поддержке государства, а, следовательно, и роста объемов ее реализации заводами-поставщиками. Тем самым повышается платежеспособный спрос потребителей на 30-50%, что может устранить угрозу разорения и ликвидации многих заводов.

Объем сельхозтехники, произведенной в России в 2013 году по программе государственной программы субсидирования, достиг 1,5 миллиардов рублей. За три месяца с момента старта федеральной программы субсидирования производителей сельхозтехники, начавшейся 6 июня 2013 года, заключено соглашений на поставку техники на 1,5 миллиарда рублей. Правительство России субсидирует производство 260 различных моделей сельхозтехники.

Минсельхоз РФ субсидирует производителям 15% стоимости сельхозтехники, которые, в свою очередь, поставляют эту технику сельхозпроизводителям с 15-процентной скидкой. Общий бюджет программы на 2013 год составляет 2,3 миллиарда рублей. Программа продлится до 2020 года.

По данным Минпромторга РФ, в настоящее время в ней участвуют 18 компаний, в том числе «Евротехника», «Колнаг», Рубцовский завод запчастей, Петербургский тракторный завод, «Белагромаш-

сервис», «Миллеровосельмаш», «Агро», «БДМ-Агро», «Бежецксельмаш», «КЗ «Ростсельмаш», «Клевер», «Корммаш», «Реммаш» и Омский экспериментальный завод.

Наибольший интерес к программе проявили Алтайский край, Саратовская область, Башкирия, Новосибирская и Орловская области. Так, в Алтайском крае за три месяца заключено договоров с предприятиями сельхозмашиностроения на сумму 217 миллионов рублей. Среди отстающих регионов – Татарстан, Московская, Ленинградская области, Чечня, Ингушетия и Дагестан.

Техника, реализуемая по программе госсубсидий, востребована селянами. В частности, отмечается, что в Краснодарском крае в августе 31 предприятие заключило договоры поставок на 93,3 миллиона рублей. Действие данной программы началось только со второй половины 2013 года и пока не оказывает существенного воздействия на состояние технического оснащения АПК.

Продукция АПК Российской Федерации на международном рынке испытывает серьезную конкуренцию со стороны продукции других стран. В связи с вступлением России в ВТО данная конкуренция усилилась и Российским предприятиям становится все труднее действовать в таких условиях.

Следует также отметить, что имеется и другая серьезная причина, а которой большинство исследователей не обращают серьезного внимания. А произошло следующее – за последние годы руководство многих стран приняло целый комплекс мер по стимулированию производства в своих странах. Данные меры позволили существенно увеличить темпы роста производства продукции и тем самым вытеснить конкурентов, в том числе и российских из многих секторов экономики.

Так, в крупнейшей экономике мира США были успешно реализованы инициативы по стимулированию производства. Меры по стимулированию развития промышленности затронули такие важные

направления, как налоговое регулирование, инвестиционную политику, и в первую очередь, связанную с ростом федеральных расходов на НИОКР, промышленную политику, предусматривающую улучшение условий финансирования компаний, внешнюю торговлю, основу которой составило увеличение объемов государственного финансирования экспорта и использование административных методов поддержки экспорта [9].

Не смотря на высокий уровень корпоративного налога на прибыль до 35%, в США имеется большое количество всевозможных льгот и послаблений, которыми успешно пользуются большинство предприятий. Из-за применения различного рода налоговых льгот эффективная ставка корпоративного налога в США значительно ниже номинального уровня, в частности в промышленности она составляет 26%, в сельском хозяйстве 22%, горнодобывающей отрасли 18%, жилищно-коммунальном хозяйстве 14%, строительстве и торговле по 31%. Ярким примером лоббистской деятельности является тот факт, что в 2011 году 30 американских корпораций, в том числе «General Electric», имели отрицательную эффективную ставку корпоративного налога, то есть вообще не платили налогов.

США, в настоящее время, занимают первое место в мире по расходам на НИОКР, направляя на эти цели более 400 млрд. долларов ежегодно, что составляет 30% мирового показателя, при этом более двух третей расходов на НИОКР в стране приходится на промышленность в том числе сельхозмашиностроение. К мерам промышленной политики в США относится ряд программ субсидирования производства промышленных товаров, в частности некоторых моторных транспортных средств (электромобили). Американские власти предпринимают меры по улучшению доступа к финансированию для компаний. В сентябре 2010 года Администрация малого бизнеса США увеличила максимальную сумму кредита для предпри-

ятий малого бизнеса с 2 до 5 млн долл. В марте 2010 года Президент США Б. Обама утвердил Национальную экспортную инициативу, которая ставит целью удвоение американского экспорта в период 2010-2014гг. Инициатива предусматривает следующие меры: снижение торговых барьеров за рубежом, в частности открытие новых рынков, улучшение условий доступа на рынки промышленных товаров, эффективное обеспечение выполнения действующих торговых соглашений; расширение содействия экспорту малого и среднего бизнеса, в том числе информационной и технической поддержки начинающим экспортерам; организацию торговых миссий в зарубежные страны во главе с представителями Администрации США; увеличение экспортного кредитования, в том числе по линии Экспортно-импортного банка США.

Предпринятые меры по стимулированию производства уже дали положительные результаты. В частности, объем производства в 2011 году увеличился на 4,4% и в 2012 году на 3,9%; загрузка производственных мощностей с уровня 66,2% в 2009 году выросла до 71,7% в 2011 году и 74,9% в 2012 году; занятость к середине 2012 года увеличилась по сравнению с минимальными показателями двухлетней давности на 0,5 млн. чел. до 12,0 млн. чел.; совокупная прибыль промышленных компаний превысила 250 млрд долл. в год; биржевой индекс «Dow Jones Industrial Average», значительная часть которого базируется на котировках акций промышленных компаний, вырос почти в 2 раза по сравнению с минимальным показателем в марте 2009 года [6].

Успешно развивается вторая по объемам производства экономика мира – это Китайская экономика. Политику стимулирования национальной экономики уже в течение 20 лет успешно проводит руководство Китая. Несмотря на заметное повышение роли рыночных механизмов, Китай остается в числе стран региона, проводящих наиболее активную промышленную политику. Чтобы поддержать НИ-

ОКР, связанные с созданием прогрессивных видов оборудования, и его производство национальными компаниями, правительство предоставляет субсидии и налоговые льготы для фирм, осуществляющих крупномасштабные проекты в этих областях.

В Японии правительство и центральный банк в последнее время выступили с рядом новых инициатив по стимулированию отраслей национальной экономики. Так, Банк Японии до конца марта 2014 г. выделяет специальные низкопроцентные кредиты 85-ти финансовым институтам, включая крупнейшие коммерческие банки страны, для поддержки «растущих отраслей»: таких, как здравоохранение, сельское хозяйство, отрасли, связанные с охраной окружающей среды, и освоение альтернативных источников энергии.

На фоне проводимых в большинстве развитых и развивающихся стран экономических реформ и применения мер экономического стимулирования, правительство России отстает и до сих пор не принимает серьезных экономических мер воздействия на слабеющую экономику. По мнению значительной части участников состоявшегося в Москве 20 августа 2013 года экономического форума в Российской экономике не происходит необходимых перемен. Так, по мнению К. Бабкина, президента Ассоциации производителей сельскохозяйственной техники «Росагромаш»: «Вот уже лет двадцать основными ориентирами нашей страны являются борьба с инфляцией и вступление в ВТО. Налоги в России в четыре раза выше, чем в Америке, ставки по кредитам – в 10 раз выше. Ресурсы российского происхождения в два раза дороже, чем должны быть. Поэтому в нашей стране невыгодно что-либо производить. Отсюда и многочисленные проблемы: невостребованность профессионалов, невысокий спрос на качественное образование, проблемы в системе здравоохранения и другие. Главная идея, прозвучавшая на форуме, – сменить ориентиры.

Не преследовать чьи-то корыстные цели, а ориентироваться на людей, дать им работу, качественное образование. Тогда экономика станет социально ориентированной» [6].

Таким образом, для изменения имеющейся ситуации потребуются комплексные меры, направленные на создание благоприятной среды для функционирования предприятий сельхозмашиностроения. Создание эффективных комплексных мер, также потребуются в связи с возможным применением экономических санкций к России в свете имеющегося Украинского кризиса.

Выводы 1. Проведенные исследования показывают, что для дальнейшего развития и совершенствования деятельности предприятий сельхозмашиностроения в условиях членства России в ВТО необходимо создание экономического механизма, который способствовал эффективному развитию отраслей промышленности. Данный механизм должна включать в себя экономические инструменты и рычаги, с помощью которых оказывается воздействие на участников рынка материально-технических ресурсов для сельского хозяйства, а также обеспечивается достижение прироста поставок сельскохозяйственной техники и других ресурсов в возрастающих объемах, которые позволили бы компенсировать выбытие старых ресурсов и обеспечивали прирост новых поставок.

2. Эффективность экономического механизма совершенствования рынка сельскохозяйственной техники обеспечивается за счет применения экономических инструментов, включающих в себя введение мер ценового регулирования, системы льготного кредитования, бюджетного финансирования и субсидирования, льготного налогообложения, мер протекционистской политики, ограничивающих проникновение на рынок импортных товаров и с другой стороны способствующих увеличению экспортных объемов поставок сельскохозяйственной техники за пределы

Российской Федерации.

3. Функционирование экономического механизма совершенствования рынка сельскохозяйственной техники невозможно без эффективной финансовой поддержки со стороны государства. Как показали проведенные исследования, ведущие страны мира успешно применяют методы поддержки собственного товаропроизводителя основанные на субсидировании из госбюджета, льготного кредитования и налогообложения, их защиты от конкуренции со стороны других государств системной таможенных пошлин и др.

4. Снижение по требованию ВТО уровня таможенных пошлин при завозе в Россию сельхозпродукции и продовольствия из-за рубежа с 13,2 до 10,8% приведет к ослаблению аграрного рынка страны. Поэтому, учитывая, что при вступлении в ВТО ряда стран Восточной Европы – аналогичные пошлины, например, для Польши были сохранены на высоком уровне 52%, в Венгрии на 22%, Румынии – 98%, Россия должна добиваться от ВТО повышения таможенных пошлин с 10,8 до хотя бы 30%. Иначе будет сохранены явно дискриминационные условия вступления нашей страны в ВТО.

5. Следует оказать помощь отраслям, которым может быть нанесен ущерб в результате соблюдения правил ВТО и такая помощь необходима, прежде всего, сельскому хозяйству и обслуживающим его отраслям, в частности в изменении налоговой политики.

Важной мерой по повышению покупательной способности сельхозтоваропроизводителей при приобретении материально-технических средств могла бы послужить отмена налога на добавленную стоимость (НДС), взимаемого при поставках ресурсов селу, причем возврат сумм налога потребителям осуществляется через несколько месяцев с большими бюрократическими процедурами и далеко не полностью. Отмена НДС на ресурсы для села может оказать ему большую помощь.

6. Наряду с продолжением льгот-

ного кредитования хозяйств на сельскохозяйственную технику следует ввести субсидии на приобретение тракторов, комбайнов, автомобилей и других дорогостоящих машин в размере не ниже 30% цен поставщиков с оплатой разницы в ценах из федерального бюджета, а не 15% как предусматривается существующими нормативными документами. В этой связи требуют удвоения выделяемые суммы для этой цели из федерального бюджета.

7. Одной из форм субсидирования приобретения хозяйствами новой техники может послужить обмен изношенных тракторов, комбайнов и другой самоходной техники на новые с фиксированием разницы в их стоимости из федерального бюджета, что может дать эффект, аналогичный программе утилизации подержанных автомобилей в 2010 г. По расчетам Министерства промышленности и торговли РФ, общий объем субсидий на утилизацию подержанной техники может составить 3,5 млрд. руб. в год при размере утилизационной премии на уровне 18% стоимости новой техники. В ряде регионов уже обменивают подержанные комбайны на новые, например, в Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Ульяновске, но финансирование обмена осуществляется за счет региональных бюджетов, участия федерального, что носит пока региональный характер.

8. Следует добиваться от ВТО признания тракторного и сельхозмашиностроения отраслью производственной инфраструктуры включаемой в «зеленую корзину» ВТО, не имеющую ограничений в поддержке со стороны государства. Эта отрасль играет важнейшую роль в развитии сельского хозяйства и укреплении его материально-технической базы. Финансовая господдержка отрасли сельхозмашиностроения необходима для ее развития, в частности, введение льготных кредитов на модернизацию технологического оборудования заводов с минимальной процентной ставкой не более 3-5 % годовых (т.е. на европейском уровне).

9. При применении приведенных инструментов ценового, налогового, бюджетного и административного регулирования рынка материально-технических ресурсов, важно обеспечить комплексность их внедрения, так как лишь совокупное использование разработанных мер эконо-

мического регулирования обеспечат более эффективное функционирование экономического механизма совершенствования рынка материально-технических ресурсов для сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО.

Литература

1. Елисеев, А. Российский рынок сельскохозяйственной техники: итоги 2012 года [Текст] / А. Елисеев // Аграрное обозрение. – 2013. – № 2.
2. Козлов, В. В. ВТО меняет ситуацию в сельском хозяйстве страны, но сможем ли мы «вписаться» в эту ситуацию? [Текст] / В. В. Козлов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 5.
3. Нефедов, А. Н. Производство и рынок тракторов [Текст] / А. Н. Нефедов // Сельский механизатор. – 2013. – № 9.
4. Оболенский, В. Рынок в ВТО: обязательства, возможности, риски [Текст] / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – № 6. – 2012.
5. Ушачёв, И. Г. Государственная программа – основа формирования конкурентноспособного АПК в условиях ВТО [Текст] / И. Г. Ушачёв // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 4.
6. Федотов, А. В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий [Текст] / А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – № 4 (17). – 2013.
7. Федотов, А. В., Бронникова Т. С. Управление средствами коммерциализации предприятия, как фактор его инновационного развития [Текст] / А. В. Федотов, Т. С. Бронникова // Вопросы региональной экономики. – № 2 (11). – 2012.
8. Федотов, А. В., Бусыгин, Н. Г., Чупшев, Д. С. Маркетинговая логистика в сфере технического обеспечения сельского хозяйства [Текст] / А. В. Федотов, Н. Г. Бусыгин, Д. С. Чупшев // Достижение науки и техники АПК. – 2008. – С. 144.
9. Федотов, А. В., Романенко, В. А. Маркетинг и логистика на рынке сельхозтехники [Текст] / А. В. Федотов, В. А. Романенко // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2 (Т. 57-58).
10. Федотов, А. В. Новации в деятельности дилерских предприятий [Текст] / А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2009. – № 1 (1).
11. Госкомстат России. – 31.05.2014 Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
12. Росагромаш. – 31.05.2014 Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rosagromash.ru/>.

УДК 334.012.33 (571.17)

Развитие инновационного предпринимательства как катализатор нематериального капитала на уровне региона

Е.Г. Ягуна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»,
Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт»
(ФГОУ ВПО «Кемеровский ГСХИ»), г. Кемерово

В статье говорится о развитии инновационного предпринимательства в России, о стратегическом управлении организацией, ее инновационном климате и инновационной среде организации, о том, как влияет развитие инновационного предпринимательства на нематериальный капитал региона.

Нематериальный капитал, инновационное предпринимательство, инновационный климат, инновационная стратегия.

Development of innovative ventures as a catalyst of intangible capital at the regional level

E.G. Yagupov, PhD, associate professor of «Economics and Management» VPO «Kemerovo State Agricultural Institute» Kemerovo

The article refers to the development of innovative ventures in Russia, the strategic management of the organization, its innovative climate and innovation environment, influence of the development of innovative ventures on the intangible capital of the region.

Intangible capital, innovative ventures, innovative climate, innovative strategy.

Сегодня в России растет интерес к проблемам малого инвестиционного бизнеса. Вклад российских малых компаний в инновации находится на низком уровне, при этом в странах с развитыми рыночными отношениями малый бизнес выступает основной институциональной формой, обеспечивающей эффективный трансфер результатов фундаментальной науки в практическую деятельность. Повышенной инновационной активности малого бизнеса способствуют гибкость и отсутствие бюрократизма, возможность быстрой апробации нововведений.

Результат деятельности общества определяется уровнем развития трудовых ресурсов и наличием природных богатств, в индустриальную эпоху приоритетным стал труд и его капиталовооруженность, в постиндустриальном обществе на первый план вышли интеллектуальный и информационные ресурсы, определяющие инновационную активность хозяйствующих субъектов. Эксперты Всемирного банка

отмечают, что в настоящее время лишь 16% экономического роста обусловлены развитием физического капитала, 20% – природным капиталом, остальные 64% – человеческим капиталом, реализуемым прежде всего в виде инноваций. В эпоху информационной экономики до 40% валового национального продукта (ВВП) наиболее развитые страны получают благодаря применению эффективной системы нововведений [2]. Ежегодные доклады экспертов Программы развития ООН по индексу человеческого развития (ИЧР) показывают, что качество человеческих ресурсов непосредственно сказывается на уровне развития страны. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактических доходов граждан.

Страны-лидеры по уровню ИЧР входят в число лидеров и по социально-экономическому развитию, стоят в авангарде научно-технического прогресса (табл. 1).

Таблица 1 – Уровень индекса человеческого развития стран в 2013 г.

Место в рейтинге по ИЧР	Страна	ИЧР	ВВП на душу населения, долл./ место	Место в рейтинге инновационной активности
1	Норвегия	0.955	62767/3	16
2	Австралия	0.938	44462/9	19
3	США	0.937	49965/7	5
4	Нидерланды	0.921	42938/11	4
5	Германия	0.920	40394/17	15
6	Новая Зеландия	0.919	31499/27	17
7	Ирландия	0.916	42662/13	10
8	Швеция	0.916	42217/15	2
9	Швейцария	0.913	52063/6	1
10	Япония	0.912	35204/23	22
26	Люксембург	0.875	88318/1	12
55	Россия	0.788	23549/43	62
186	ДР Конго	0.304	422/180	-

Швеция, мировой лидер инновационной активности, добилась результата прежде всего за счет интеллектуального капитала, уровень развития которого является основой формирования инноваций. Развитие человеческого интеллекта в социуме определяет потенциал инновационной активности страны и определяется уровнем образования, а Швеция, по данным ООН, – один из лидеров по индексу образования. Кроме того, Швеция по показателю инвестиций в инновации (3,7% от ВВП в 2011 г.) занимает второе место в мире после Израиля (4,6%).

Низкий уровень интеллектуального развития социума, что косвенно характеризуется степенью коррумпированности, самым негативным образом сказывается на инновационной активности страны. Так, эксперты международной неправительственной организации Transparency International установили, что наиболее инновационно-развитые страны характеризуются наименьшей долей коррупции. Этот вывод был сделан на основе сопоставления индекса восприятия коррупции по странам мира за 2011 г. с привязкой к уровню вложений бизнеса в инновации. В этом рейтинге Швеция опять выделяется среди других в лучшую сторону. На примере России можно сделать вывод, что высокий уровень коррупции практически уничтожает инновационную активность бизнеса, а вялотекущая инновационная

деятельность часто связана с реализацией коррупционных схем по «освоению» бюджета.

Стратегическое управление организацией – это основа современного менеджмента в условиях постоянных изменений окружающей среды, ужесточающейся конкуренции. При этом наиболее сложны в управлении инновационные стратегии развития предприятия.

Инновационный климат является частью общей организационной культуры организации. Чаще всего инновационным климатом понимается комплекс условий, способствующий усилиям работников в выдвижении и реализации новых идей, в результате человек чувствует себя свободным, полностью мотивированным и готовым к творческой работе.

Таким образом, инновационный климат – это состояние внешней среды организации, содействующее или противодействующее достижению инновационной цели. Проявляется он через влияние на инновационный потенциал.

Микросреда организации рассматривается как совокупность стратегических зон ближайшего окружения, как состав субъектов, непосредственно с ней взаимодействующих и прямо влияющих на состояние инновационного потенциала.

При анализе и оценке инновационного макроклимата объектом анализа выступают сферы внешней макросреды, а

предметом – их влияние на инновационные цели и стратегии, т.е. определение инновационного макроклимата.

При необходимости можно углубить объект анализа за счет других двух векторов – территориального масштаба и отраслей. Однако в некоторой части эти два вектора уже учтены в структурах и характеристиках сфер.

Известно, что состояние сфер внешней макросреды оказывает влияние на зоны внешней микросреды и вместе с ней одновременно на внутреннюю среду организации.

Стратегическая инновационная позиция организации определяется при совместном рассмотрении внутренней и внешней среды, то есть инновационного потенциала и инновационного климата.

При анализе и оценке инновационного микроклимата объектом анализа являются зоны микросреды. Предмет – их влияние на инновационные цели и стратегии через влияние на инновационный потенциал, т.е. определение инновационного микроклимата. Внешняя среда в части ближайшего окружения фирмы и прямого на нее влияния, т.е. микросреда, представляется совокупностью стратегических зон.

Оценка состояния и влияния макросреды проходит три стадии: на первой оценивается состояние и влияние отдельных факторов сферы; на второй – влияние сферы в целом; на третьей подводится итог влиянию всей внешней макросреды.

Инновационная среда организации складывается из инновационного потенциала, дающего оценку состояния ее внутренней среды (одного из факторов конкурентоспособности и конкурентных преимуществ), и инновационного климата, дающего оценку состояния ее внешней среды (одного из факторов привлекательности инновационного рынка).

Модернизация экономики зависит от внедрения передовых технологий и освоения новых рынков, а также генерации знания. Во времена, когда жесткая борьба на рынке идет не между бизнесами, а меж-

ду целыми странами, степень развития инновационного предпринимательства становится важнейшим показателем конкурентоспособности экономики государства. Особенно это важно для России, где без инноваций не может состояться длительный мощный экономический подъем. Согласно официальным статистическим данным, в настоящее время наряду с лидирующим сырьевым сектором начинает развиваться и сектор инновационного предпринимательства. Стратегическое направление в развитии данного процесса состоит в создании благоприятных условий для развития этого сектора.

Инновационное предпринимательство в качестве объекта государственного регулирования находится на пересечении двух секторов экономики – предпринимательства и инновационной сферы, что часто приводит к невнимательному отношению к специфике инновационных предприятий в правительственных инновационных программах, и, следовательно, и низкой эффективности мер господдержки. Отсутствует даже законодательная дефиниция малого инновационного предприятия. Как представляется, следует ввести критерии квалификации предприятий в качестве инновационных.

Применяемые к субъектам малого инновационного предпринимательства меры непосредственного государственного воздействия, такие как прямое финансирование проектов, льготное кредитование и налоговые послабления, явно недостаточны. Полная реализация потенциала конкурентоспособности малых и инновационных предприятий невозможна без интеграции с крупными структурами. В связи с этим должны использоваться и рычаги косвенного влияния, стимулирующие взаимодействие и сотрудничество малых и крупных предприятий.

Обзор мирового опыта показывает, что в развитых странах в реализации ориентиров инновационного развития огромную роль играет инновационный предпринимательский сектор.

В США министерства финансируют проекты НИОКР для малых фирм, отвечающих требованиям министерства и выполняющих условия коммерциализации научно-технических результатов. Кроме того, значительную роль в поддержке малого инновационного предпринимательства играют также местные органы власти. На уровне штатов образуются фонды, располагающие средствами для оказания поддержки «инкубаторным» программам в университетах, которые решают региональные проблемы. Финансируются такие штатные программы из бюджетов самих штатов, правительством, крупными корпорациями, а также университетами. Специфической основой функционирования малого инновационного предпринимательства выступает венчурный капитал.

В Китае секрет успеха – мудрая политика руководства, предоставляющего инвесторам всевозможные льготы и свое покровительство:

1) только за 30 лет реформ КНР привлекла в свою экономику 860 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций. За это время было создано 650 тыс. предприятий с иностранным участием, которые не только устранили зависимость рыла отраслей экономики от импорта, но и стали ведущими поставщиками продукции на мировой рынок;

2) в качестве ориентира было обозначено создание собственной китайской инновационной системы;

3) большое преимущество Китая связано с возрастным составом ученых — большинство не так давно закончили обучение;

4) принят закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий», который дает малым предприятиям равные права с крупными.

подавляющее большинство инновационных разработок в Германии ведется на предприятиях малого и среднего бизнеса, поэтому, прежде всего, рассмотрим действующую в стране систему поддержки этого сектора экономики. В 2004 г. Евро-

пейская комиссия рекомендовала германскому правительству принять новый общеевропейский стандарт размеров предприятий, по которому микропредприятия могут иметь численность занятых до 9 человек и годовой оборот не более 2 млн. евро. В малых предприятиях должно работать не более 49 человек и годовой оборот не может превышать 10 млн. евро. Средние предприятия могут иметь до 249 работающих и оборот не более 50 млн. евро. Компании с числом занятых более 250 человек и оборотом свыше 50 млн. евро относятся к категории крупных предприятий. В рамках ЕС установлено, что самостоятельными малыми и средними предприятиями считаются только те, в которых менее 25% капитала (или голосующих акций) принадлежит другому предприятию. Однако в действующей в Германии системе статистического учета к категории малых и средних предприятий (Mittelstand) относятся малые предприятия с числом занятых до 9 работающих и годовым оборотом до 1 млн. евро, а средние предприятия имеют от 10 до 499 работающих и годовой оборот в пределах 50 млн. евро. В этой связи Европейская комиссия установила, что поддержка будет осуществляться только тем малыми средними предприятиями, которые по своим параметрам соответствуют стандарту ЕС, отметим, что финансирование проектов из фондов Европейского сообщества для стран, в него входящих, с каждым годом возрастает.

Предприятия малого и среднего бизнеса составляют 99,6% всех зарегистрированных предприятий-налогоплательщиков Германии. Они производят 49% ВВП страны, и в национальном бюджете вклад от налоговых поступлений этого сектора достигает 41,2%.

Малые и средние предприятия обеспечивают около 50% валовых инвестиций страны, на них приходится 75% выдаваемых в стране патентов. Примерно 25% малых и средних предприятий активно участвуют в производстве экспортной продукции, обеспечивая 17% объема

внешней торговли страны. Причем $\frac{2}{3}$ экспорта и $\frac{3}{4}$ зарубежных инвестиций немецких малых и средних предприятий ориентированы на страны ЕС, что является подтверждением высокой конкурентоспособности этого сектора экономики. В последнее время внешнеторговая ориентация национальных малых и средних предприятий направлена на рынки Китая, Индии и других стран Азии и Америки, для более энергичного проникновения на эти рынки правительство Германии ведет большую работу по преодолению имеющихся правовых, таможенных и административных барьеров.

Важной составляющей сектора малых и средних предприятий являются индивидуальные предприниматели и самозанятые, насчитывающие 3,56 млн. человек, а также 0,86 или представителей свободных профессий. В группе свободных профессий 35% составляют медицинские работники (врачи, стоматологи, ветеринары, аптекари и др.). Затем следуют представители юридических и экономических профессий (адвокаты, консультанты, аудиторы, эксперты и др.). Кроме того, представители свободных профессий являются работодателями для почти 2 млн. человек, одновременно обучая различным профессиям ежегодно свыше 157 тыс. человек, занимая 4-е место после ремесел, промышленности и торговли по количеству подготавливаемых специалистов в системе профессионального образования Германии.

Следует отметить, что предприятия малого и среднего бизнеса вообще играют ведущую роль в системе профессионального образования, которая принята за образец для всех стран Европейского сообщества. Так, в 2007 г. в этой сфере было подготовлено 1,34 млн. человек, или 82,4% из общего количества квалифицированных специалистов, подготовленных в стране. Отличительной особенностью малого бизнеса Германии является большое количество ремесленных предприятий (589,5 тыс. в 2007 г.), специализирующихся

в 94 видах деятельности. В ремесленничестве занято около 5,7 млн. человек, а ежегодный оборот в этой сфере превышает 550 млрд. евро. Законодательство о ремесленничестве предусматривает наличие хотя бы у одного из штатных сотрудников предприятия официального свидетельства о знании мастера. Это требование создает дополнительный стимул для молодежи обучаться в учебных заведениях системы профобразования, что позволяет не только заниматься выбранным ремеслом и гарантирует получение высокой профессиональной квалификации, но и дает право открывать собственное дело и вести профессиональное обучение. В настоящее время в сфере ремесленничества получают профессиональную подготовку около 34% всех обучающихся в стране.

Постоянно расширяется спектр различных форм поддержки малых и средних предприятий. Объем инвестиций в развитие малых и средних предприятий из всех источников финансирования в 2007 г. превысил 51% от всех инвестиций в экономику страны. Объем кредитов в сектор малого и среднего бизнеса из разных источников превысил 50 млрд. евро. Кроме того, в стране одновременно реализуется более 40 федеральных и множество земельных и отраслевых программ поддержки малого и среднего бизнеса. В федеральную инфраструктуру поддержки малых и средних предприятий входит 374 центра по распространению новых технологий. 35 информационных центров и 115 центров поддержки экспорта. 6 страна действует более 180 бизнес-инкубаторов и технопарков, взаимодействующих с исследовательским и центрами, университетами и крупными промышленными компаниями. Мощную общественную поддержку МСП на различных уровнях взаимодействия с законодательными и исполнительными органами власти оказывают более 200 промышленных ассоциаций. 55 ремесленных палат. 46 торговых конфедераций и 82 торгово-промышленные палаты.

Вопросами разработки государст-

венной политики в отношении малого и среднего бизнеса ведаёт федеральное Министерство экономики и технологий (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie – BMWi), которое уделяет особое внимание вопросам конкурентоспособности, финансовой устойчивости и динамичному развитию малых и средних предприятий. В условиях глобализации рынков общей целью германской экономической политики является обеспечение высокой конкурентоспособности страны на внешних рынках, сочетающейся с устойчивым социально-экономическим развитием страны при высокой степени занятости. Эти цели могут быть достигнуты только в результате высокой инвестиционной и инновационной активности во всех отраслях национальной экономики. Мощный сектор малого и среднего бизнеса вместе с ремесленничеством и многочисленной группой индивидуальных предпринимателей образуют фундамент конкурентоспособности германской экономики. Для обеспечения устойчивого роста этого сектора государство стремится улучшить стартовые условия для начинающих предпринимателей и всемерно поддерживает новые развивающиеся предприятия. По инициативе BMWi в 2001 г. была принята правительственная программа, нацеленная на расширение сферы деятельности и повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Большое внимание уделяется обеспечению стабильности действующих, а также ускорению создания новых малых и средних предприятий и дальнейшему развитию частного предпринимательства для эффективной поддержки рискованного (венчурного) предпринимательства, обеспечивающего мощное развитие деловой активности в новых видах деятельности, в 2001 г. была запущена государственная программа «Венчурный капитал для малых технологических компаний» (VTC). В рамках этой программы через Ассоциацию фондов венчурного капитала и через донорские организации ежегодно оказывается финансовая под-

держка тысячам высокотехнологичных компаний на сумму свыше 300 млн. евро. Правительство страны последовательно поддерживает развитие рынка венчурного капитала и содействует работе германской сети добровольных инвесторов. Это позволило в последние годы создать более 50 новых инвестиционных структур и объединить их в общенациональную сеть. С целью ускорения технологического и инновационного прогресса в секторе малого и среднего бизнеса реализуется ряд государственных программ, в их числе Программа инновационной поддержки малых и средних предприятий (PPO /NNO). Стимулирующая проведение НИОКР малыми и средними предприятиями в кооперации с научными учреждениями. Эта программа предусматривает, в частности, и возможность временного перевода специалистов из институтов в малые предприятия и наоборот, что обеспечивает гибкость в управлении кадрами при реализации конкретных проектов.

В 2003 г. Федеральное правительство приняло масштабную программу реформ «Повестка дня 2010» (Agenda 2010), направленную на обеспечение конкурентоспособности Германии на длительную перспективу. Эта программа предусматривает реализацию более 30 мероприятий, охватывающих все отрасли экономики, систему образования и профессионального обучения, рынки труда, сферу здравоохранения и социального обеспечения. Государственная политика в рамках структурных реформ «Повестка дня 2010» направлена на ускорение развития национальной экономики за счет усиления сектора малого и среднего бизнеса и повышения его конкурентоспособности.

Приоритетными направлениями поддержки являются инновационная деятельность, освоение высоких технологий, обучение и повышение квалификации, развитие экспортных возможностей, создание новых предприятий и стимулирование самозанятости (особенно в новых землях бывшей ГДР). Для этих целей финан-

совая поддержка оказывается в равных долях на федеральном и региональном уровнях, преимущественно в виде гарантий и поручительств специальных государственных финансовых институтов содействия малому и среднему бизнесу. На эти же цели направляются также значительные средства ЕС и привлекаются частные инвестиции. Координация деятельности всех государственных и партнерских организаций по реализации этой политики возложена на Федеральное министерство экономики и технологий.

Согласно данным информационно-аналитического агентства «BisHelp», доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России составляет, по разным оценкам, от 1,4 до 3,5%.

В Кемеровской области проводятся мероприятия, способствующие развитию малых инновационных предприятий. В частности, на территории г. Кемерово с 2008 г. успешно функционирует технопарк. Он является формой совместной инновационной деятельности научных, проекторно-конструкторских, образовательных организаций, промышленных предприятий и других участников рынка. Целью создания технопарка является стимулирование социально-экономического развития Кузбасса посредством продвижения инновационной культуры, создания и вывода на рынок наукоёмкой продукции, а также интеграции инновационного бизнеса и научных организаций.

Как показывает мировой опыт, важнейшим источником финансирования инновационных разработок, помимо государственной в региональной поддержки, являются венчурные фонды, осуществляющие прямые инвестиции в высокорисковые проекты, участвующие в управлении их реализацией. Венчурное инвестирование признано одним из самых эффективных вариантов партнерства инвесторов и разработчиков.

В России большую роль в поддержке малого инновационного предпри-

нимательства может сыграть создание и инновационных центров и инкубаторов, которые широко распространены за рубежом. К настоящему времени у нас создан научно-технологический центр по разработке и коммерциализации новых технологий в г. Сколково, который выполняет три основные функции: проведение исследований, внедрение изобретений и обучение сотрудников. Со стороны государства предоставлены следующие благоприятные условия для участников инновационных проектов:

- инфляция ниже 10%;
- низкие индивидуальные налоги;
- отсутствие ограничений на валютные операции.

Исходя из вышесказанного, актуальными для создания благоприятных условий развития малого инновационного предпринимательства являются следующие меры.

1. Уточнение юридической дефиниции малого и инновационного предпринимательства. Целесообразно использовать показатель, применяемый в западных странах, – показатель инновационной активности предприятий. Уровень инновационной активности измеряется долей новой продукции в общем объеме ее производства. Но новая продукция для предприятия не всегда означает инновационную. Представляется, что в наибольшей степени отражают результативность инновационной деятельности такие показатели, как: удельный вес нематериальных активов на уровне не ниже 50%; регистрация инноваций в Федеральном агентстве по интеллектуальной собственности не реже чем один раз в три года. Данные показатели лучше соответствуют самой сути инновационной экономики, предполагающей ускоренные темпы роста наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

2. Успешное развитие малого инновационного предпринимательства в России требует интеграции на следующих трех уровнях:

а) государственном и региональном – это формирование инновационной стратегии развития государства и регионов, создание благоприятной среды для формирования и роста малых инновационных предприятий путем осуществления ряда мер, в частности создания и совершенствования механизма и инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства, разработки программ и инструментов поддержки, улучшения доступа к технологическим и финансовым ресурсам и привлечения инвестиций в данный сектор, поддержки выхода малых предприятий на международные рынки;

б) на уровне общественных организаций – например, проведение торгово-промышленными палатами ярмарок инноваций;

в) внутри предпринимательского сектора – развитие и поддержка путем формирования предпринимательских и

управленческих компетенций, предоставления консалтинговых услуг; продвижения систем качества.

Реализации представленных приоритетных направлений позволит увеличить объем государственных, частных и, в том числе, зарубежных венчурных инвестиций, повысить количество и качество венчурных проектов. При этом, самое главное, станет возможным повышением уровня коммерциализации инновационных проектов, что в итоге станет средством достижения цели – модернизации экономики на инновационной основе и повышению конкурентоспособности России в мировом экономическом пространстве, а также обеспечению национальной экономической безопасности.

Таким образом, в современной России и в регионах складывается среда, в которой формирование и развитие нематериального капитала регионов станет возможным.

Литература

1. Галкин, Д. Г. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий [Текст] / Д. Г. Галкин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – № 3 (113). – С. 165–170.
2. Гужов, В. В. Исследование проблем становления и развития инновационного предпринимательства в России и за рубежом [Текст] / В. В. Гужов // Транспортное дело России – 2013. – № 6-2. – С. 234–236.
3. Караваев, В. А. Новые подходы к созданию системы управления качеством человеческого капитала инновационной организации [Текст] / В. А. Караваев // Век качества – 2013. – № 1. – С. 18–21.
4. Комков, Н. И. Прогрессивная компания: признаки и основы формирования [Текст] / Н. И. Комков // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5. – С. 73–89.
5. Фасхиев, Х. А. Интеллектуальный капитал предприятия: оценка и управление [Текст] / Х. А. Фасхиев // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 1 (39). – С. 102–121.

Основные направления регулирования рынка труда

М.С. Абрашкин, к.э.н.,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются главные направления регулирования рынка труда посредством проведения пассивной политики занятости. Проводится анализ зарубежного опыта в сфере регулирования безработицы. Выявлена и обоснована необходимость использования наиболее прогрессивных методов социального страхования. На основе проведенного исследования автором отмечаются наиболее эффективные способы снижения безработицы в случае циклических спадов экономики.

Государственное регулирование; рынок труда; безработица; занятость населения.

The Main Directions of Labor Market Regulation

M.S. Abrashkin, Candidate of Economic Sciences,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article discusses the main directions of labor market regulation through passive employment policy. The analysis of foreign experience in regulating unemployment. Spotted and the necessity of using the most advanced methods of social security. Based on the research by the authors showed the most effective ways to reduce unemployment in the case of cyclical downturns of the economy.

Government regulation; the labor market; unemployment; employment.

Вектор развития социально-экономической политики может служить границей вмешательства государства в экономику и её государственное регулирование. Среди множества рынков, регулируемых государством, хотелось бы выделить рынок труда, т.к. именно по эффективности его функционирования можно охарактеризовать эффективность государственной политики в целом. Падение экономической конъюнктуры, снижение покупательской способности населения, торможение роста производительности труда, безработица могут выступать индикаторами нестабильности экономической ситуации в стране. Также, в качестве институциональной среды рынка труда выступает совокупность основополагающих политических, социальных и юридических норм и правил, которые в совокупности образуют институциональный базис для экономически активного населения, уровня и структуры занятости. Поэтому по ситуации, происходящей на рынке труда, можно оценивать ситуацию в экономике в целом.

Государственное регулирование рынка труда, как и любого другого рынка, имеет определенные формы и методы. В данном случае формы представляют собой разновидности действий по координации рынка труда и показывают, в каком виде происходит данная координация. В качестве методов выступают способы регулирования, т.е. как именно и за счет чего осуществляется обозначенный процесс.

Органы государственной власти при осуществлении регулирования рынка труда стремятся к максимальному сближению спроса на рабочую силу и ее предложения, так как в случае превышения её спроса неизбежен процесс роста заработной платы, что может привести к росту издержек на производство и может подорвать конкурентоспособность отечественных предприятий. В случае превышения предложения происходит рост безработицы, социальная дестабилизация общества, сокращение потребительского спроса, наращивание социальных расходов государства и увеличение бюджетного дефицита.

Таким образом, главной целью данного регулирования выступает обеспечение равновесия спроса и предложения на рынке труда, которое в случае проведения активной политики занятости достигается за счет подтягивания фактической безработицы к естественной.

Проводимая в России в настоящее время политика регулирования рынка труда имеет весьма положительные результаты, однако по ряду характеристик уступает ряду западных стран [3]. По состоянию на 2013 год средняя численность безработных составляет 4137 тыс. чел., что на 31% ниже значения показателя в 2003, при этом численность занятых в экономике выросла всего на 7% с 66339 млн. чел. до 71391 млн. чел. за аналогичный период [1]. Свыше 4 млн. граждан РФ ежегодно занимаются поисками работы. Общая величина безработных, классифицируемых в соответствии с критериями Международной организации труда, в 3,7 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения.

Если в период планового хозяйствования экономики главной задачей государственного регулирования рынка труда выступала задача об обеспечении рабочим местом каждого нуждающегося, то в настоящее время актуален вопрос поддержания баланса между спросом и предложением на рынке труда.

Политика занятости может реализовываться по двум направлениям:

- активная политика занятости, которая предполагает регулирование уровня и продолжительности безработицы:

- пассивная политика занятости, в рамках которой предполагается защита пострадавших от безработицы людей.

Среди ряда мер активной политики занятости можно выделить следующие:

1) Контроль органов государственной власти за состоянием рынка труда и совершенствованием механизмов сбора и обработки информации об имеющихся вакансиях.

2) Стимулирование ухода с рынка труда работников неперспективных категорий.

3) Подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров.

4) Поддержка малого бизнеса с целью стимулирования создания новых рабочих мест.

5) Поддержка расширения временной и неполной занятости и прямое создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики путем организации рабочих мест. Разработка и реализация целевых программ расширения занятости.

Пассивная политика включает такие меры как:

1) Выплата пособий по безработице.

2) Выдача помощи по безработице при увольнении.

3) Целевые выплаты.

Пассивная политика занятости менее результативна, так как она нацелена не на устранение причин безработицы, а лишь на кратковременную борьбу с её социальными последствиями. В свою очередь её полное исключение не представляется возможным по причине возможного резкого увеличения количества иждивущих и живущих за черной бедности, взрыва социальной напряженности и роста криминогенности. Таким образом, государству необходимо выделять немалые денежные средства на поддержку безработных и их социальную защиту.

Масштабное снижение количества рабочих мест в синтезе с имеющимся уровнем неполной занятости может иметь опасность социального кризиса, происходящего, как правило, при нестабильности экономической конъюнктуры и кризисных явлений. Механизмы социальной защиты безработных играют важную роль в стабилизации совокупного спроса.

Страхование по безработице – это часть системы социального обеспечения государства, суть которой заключается в

том, что основную ответственность за возмещение доходов работников, потерявших работу берет государство. Страхование по безработице доказало свою пользу в качестве автоматического стабилизатора в условиях недавнего мирового кризиса, однако данные пособия по безработице выплачиваются лишь в трети стран мира.

Как свидетельствует опыт США, денежные выплаты, такие как дотации на питание и расширение охвата пособиями по безработице, могут в периоды экономического спада являться самостоятельными стимулами. В тоже время эксперимент 1985 года, когда в том же государстве, в штате Иллинойс безработным выдавали по 500 долларов в случае трудоустройства до истечения срока выплаты пособий по безработице, показал, что безработным подсилу, без государственного вмешательства, трудоустроиться. В период же массовых сокращений, без государственных регуляторов трудоустройство высвободившейся с рынка труда активной части населения представляется весьма затруднительным, как и затруднительным представляется жизнь данной части населения без трудовых доходов.

Во время предшествующих экономических кризисов в большинстве стран Латинской Америке и Азии не существовало систем социального обеспечения. Поэтому, в пик кризиса, резко возросли уровни безработицы и бедности. В отличие от них, страны, создавшие системы страхования на случай безработицы в докризисный период, например, Республика Корея и Аргентина, смогли расширить сферу применения этих механизмов в целях противодействия кризису.

После недавнего экономического кризиса многие страны продлили сроки

выплат и расширили список получателей пособий по безработице (см. таблица 1). В Германии, Нидерландах и Франции увеличен круг лиц, которые могут претендовать на получение части пособия по безработице. Частичные выплаты пособий по безработице позволяют работникам сохранять трудовые правоотношения при сокращенном рабочем времени.

В ряде стран с низким уровнем доходов в малых масштабах и сугубо на экспериментальной основе осуществлялись различные программы поддержки безработных, в рамках которых разным целевым группам населения выплачиваются денежные пособия или предоставляются рабочие места. Однако данные программы были незначительны.

Системы страхования на случай безработицы играют важнейшую роль в поддержке доходов населения в периоды экономических спадов и в повышении эффективности поисков работы. Также, существенным достоинством является то, что у экономически активного населения сохраняется уверенность в получении такого дохода в случае его увольнения. Однако и справедлива критика в отношении того, что они стимулируют экономику в ограниченных пределах и затягивают поиски работы. Чем выше размер пособия по безработице – тем выше вероятность отказа безработного от непривлекательного рабочего места. Согласно этой точке зрения пособия по безработице дают отрицательный стимул к поиску работы и положительный стимул к продлению состояния безработицы. Остаются неясными точные границы необходимого баланса между гибкостью найма и увольнения и стабильностью доходов работников, если не считать нескольких стран с хорошо развитыми системами социальной защиты [2].

Таблица 1 – Опыт расширения пассивной политики занятости в зарубежных странах в период мирового экономического кризиса 2008-2010 гг. [2]

Страна	Мероприятия по расширению политики занятости
Бразилия.	Продление срока выплат страхового пособия по безработице на два месяца для работников формального сектора в большинстве отраслей, наиболее пострадавших от кризиса. Эта мера коснулась около 103 тысяч работников (около 20% получателей помощи).
Чили.	Выплата страхового пособия по безработице работникам, нанятым по срочным трудовым договорам или сервисным контрактам, продлена на два месяца при норме замещения дохода в 35%. Цель – дополнительно охватить 25 тысяч работников в месяц.
Чешская Республика.	Продлен срок выплаты (на один месяц) и увеличен размер пособий по безработице. Расходы на выплату пособий по безработице выросли почти вдвое с января по апрель 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
Франция.	Пособия по безработице стали выплачиваться лицам, которые проработали четыре месяца за последние 28 месяцев, в течение срока, равного периоду работы, но не более 24 месяцев (36 месяцев для работников старше 50 лет).
Румыния.	Срок выплат пособий по безработице продлен с 6 до 9 месяцев.
Соединенные Штаты Америки.	Срок выплат пособий по безработице продлен до 33 недель, а их размер увеличен на 25 долларов в неделю. Этим воспользовались 25 млн. работников.

Рассмотрение вопроса пассивной политики занятости затрагивает и вопросы социальной помощи и безусловных трансфертов.

В ряде стран доступ к услугам в области здравоохранения и медицинского страхования обуславливается работой по найму. Поэтому экономически активное население (и их семьи), теряющее работу и источник доходов, одновременно лишается медицинской помощи по доступной цене. Важнейшую роль здесь играют меры, защищающие безработных от потери доступа к услугам в области здравоохранения, другим социальным услугам или другим социальным пособиям (таким как пенсия, материнские и семейные пособия), а также часто забываемые вопросы, связанные с конфигурацией любой системы, которая обеспечивает защиту лицам, страдающим в результате потери работы.

Несколько стран объявило о сокращении и замораживании социальных расходов, как правило, в качестве меры по сдерживанию задолженности государственного сектора, однако большая же часть все же стремится расширить охват или увеличить размер пенсий, медицинских услуг и семейных пособий. Так, в некоторых странах расширено использование обусловленных денежных трансфертов,

непосредственно выплачиваемых получателям в обмен на обязательство пользоваться конкретными услугами. Условия самые разные – от обучения детей в школе до своевременного участия в медицинских осмотрах. В отличие от безусловных денежных трансфертов они влияют на поведение домашних хозяйств, привязывая дополнительный доход к выбору определенных услуг, которые в долгосрочном плане укрепляют их человеческий потенциал. В основе лежит тезис о том, что «использование услуг ограничивается не физической, а ценовой доступностью», и дополнительное подтверждение этому должен дать глобальный кризис [2]. Популярность программ таких трансфертов стала расти после их успешного применения в период кризиса 1990-х годов в Латинской Америке. Наибольшего результата добилась Мексика, где удалось сократить разрыв между богатыми и бедными на 21 процент.

В разных странах отмечаются достаточно серьезные различия в объемах ассигнований на цели социальной защиты. Как правило, государственные расходы на систему социальной защиты увеличиваются по мере развития экономики. Тем не менее, между странами существуют большие различия. Главные направления в об-

ласти изменения ассигнований на систему социальной защиты представлены в таб- | лице 2.

Таблица 2 – Главные мероприятия по социальной защите населения в зарубежных странах в период 2007-2010 гг. [2]

Страна	Мероприятия
Бангладеш.	Повышение пенсий по старости на 20%.
Бразилия.	Расширение социальной помощи, увеличение размера пенсий по старости в соответствии с минимальным размером заработной платы.
Чили.	Распространение выплат социальных пенсий дополнительно на 5% неимущего пожилого населения при увеличении размера пособия.
Китай.	Постепенное расширение системы выплат пенсий по старости на сельское население; поощряется снижение медицинских страховых премий.
Франция.	Повышение пенсий по старости на 6,9%. Расширение охвата медицинского страхования.
Индия.	Расширение охвата систем пенсионного и медицинского страхования.
Объединенная Республика Танзания.	Увеличение минимального размера пенсий.
Соединенное Королевство.	Увеличение размера пособий на детей.
Соединенные Штаты Америки.	Расширение охвата системы медицинского страхования.
Барбадос.	Совместно с Всемирным банком и Межамериканским банком развития формируется программа для расширения услуг в области здравоохранения в самых бедных районах страны.
Колумбия.	«Familias en Acción», программа, направленная на улучшение питания и обучения детей, расширяется еще на 1,5 млн. семей.
Коста-Рика.	Правительство распространило действие программы ОДТ со 132.000 до 150.000 семей.
Гондурас.	Объем программы «Asignación Familiar» увеличен вдвое с 20 до 40 млн. долл. США. Условиями участия в программе являются обращение за медицинской помощью и обучение детей и беременных женщин.
Мексика.	Всемирный банк одобрил кредит в размере 1,5 млрд. долл. США для расширения программы «Oportunidades». Участие в ней обусловлено использованием услуг здравоохранения и повышением качества питания всех членов домашнего хозяйства.
Парагвай.	Правительство страны расширило программу «Текерога», охватив дополнительно 120 тысяч семей, живущих в нищете; всего помощь в рамках программы получают 600 тысяч человек (половина населения, живущего в нищете).

Как видно из таблицы, регуляторы рынка труда тесно связаны с инструментами фискальной политики и механизмами расширения сферы охвата системой социального страхования населения [4].

При реализации пассивной политики борьбы с безработицей необходимы не только денежные средства со стороны государства – необходима поддержка и учет мнения бизнес сообщества, сотрудничество, выстраивание конструктивного прочного долгосрочного диалога. Формы, роль и значение подобного диалога весьма разнятся в зависимости от масштаба и со-

става экономической деятельности, трудового законодательства, масштаба и содержания коллективных переговоров, силы и легитимности социальных партнеров, а также уровня соблюдения международных трудовых норм и прав работников.

Наряду с бизнес сообществом, в решении вопросов борьбы с безработицей и регулированием рынка труда можно прибегнуть к консультациям со стороны МОТ. Подобный опыт имеется в Южной Африке, где действует высокоавторитетный орган, организующий диалог и переговоры по экономическим и социальным

вопросам. Проводится он в рамках форума NEDLAC совместно с инициативой Президента страны.

Таким образом, можно отметить, что вопросы государственного регулирования рынка труда во многом упираются в сферу регулирования безработицы. Пассивная политика в данной сфере весьма менее результативная по отношению к

желанному состоянию рынка труда, нежели чем активная, но она имеет несколько иную цель – социальную защиту пострадавших безработных. Как показывает зарубежный опыт, задав ей нужный курс она может быть весьма эффективна при наступлении кризисных явлений, а также давая уверенность населению в стабильности завтрашнего дня в случае безработицы.

Литература:

1. Государственный комитет статистики. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
2. Доклад Международной организации труда, представленный Саммиту лидеров Группы двадцати. Питтсбург, 24 и 25 сентября 2009 года. Международное бюро труда, Женева, сентябрь 2009 г.
3. Збышко, Б. Г., Лучицкая, Л. Б. Занятость населения в России: правовое регулирование [Текст] / Л. Б. Лучицкая, Б. Г. Збышко // Экономические и социальные проблемы России. 2011. – № 2. – С. 46-53.
4. Лучицкая, Л. Б., Збышко, Б. Г. Социальная ответственность как фактор гармонизации регионального рынка труда и профессионального образования [Текст] / Л. Б. Лучицкая, Б. Г. Збышко // Труд и социальные отношения. 2012. – № 5. – С. 45-53.

Экономическая демократизация предприятия

В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор,
Е.С. Сафронова, соискатель кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается необходимость привлечения работников к управлению предприятиями и развития производственной демократии путем создания народных предприятий, как одного из факторов осуществления модернизации и построения социально ориентированной экономики.

Народное предприятие, акции, трудовой вклад работника, проценты, дивиденды.

Economic democratization of enterprise

V.A. Goremykin, Doctor of Economic Sciences, Professor,
E.S. Safronova, postgraduate student of economics department,
State budgetary educational institution of higher professional education of Moscow region «The Finance and Technology Academy» (FTA), Korolev, Moscow region

The article discusses the need to attract workers to the company's management and the development of industrial democracy by creating national enterprises as one of the factors of the modernization and construction of a socially oriented economy.

National enterprise, stocks, labor contribution of employee, interests, dividends.

Социально-экономическое развитие России и всего человеческого общества во всем мире определяется, в конечном счете, стремлениями людей к самосовершенствованию и более полной практической реализации своих потенциальных способностей и талантов. Наукой, практикой давно уже доказано, что в каждом человеке природой заложен безусловный рефлекс экономии сил и стремления удовлетворять все свои пять уровней потребностей при минимальных затратах сил и энергии. В связи с этим при существующей системе наемного труда принимаются два метода принуждения людей к труду:

- административный в форме приказов, заданий, норм, нормативов и других приемов;
- экономический – путем объединения различными способами личных интересов каждого работника с конечным результатом его труда (система оплаты, стимулирование и т.п.)

Поскольку наемный труд не является первой жизненной потребностью лю-

дей, то он не может дать работодателю желаемых результатов. Не случайно в России общий объем ВВП в 150 раз меньше чем в США и долларовых миллиардеров за пять лет увеличилось почти в 2 раза, и в 2013г составило 130 человек или 7,9% от их общей численности в мире. На долю 1% самых богатых россиян приходится 71% всех личных активов – в 2 раза больше чем в США, Европе и Китае, в 4 раза больше чем в Японии. 96 российских миллиардеров владеют 30% всех личных активов граждан РФ, что в 15 раз выше общественного. Что же делать, чтобы преодолеть существующие в мире противоречия между наемным трудом и капиталом собственников, как гармонизировать рост производства и потребления с возможностями самовыражения, самореализации и развития людей?

Очевидно, необходимо совершенствовать производственные и социально-экономические отношения в стране. Ведь только малая часть населения в стране является собственниками средств производства (работодателями), а абсолютное

большинство – наемные работники, генетическая психология которых, по сути, сводится к минимизации своих усилий и реализации у хозяина своего потенциала, а работодатель – наоборот старается как можно больше выжать из работников и меньше им дать. Поэтому в интересах всех необходимо высвобождать инициативу людей и дать им возможность стать собственниками с изменением социального статуса и образа мышления. Не случайно в конце 70-х прошлого века была принята программа ИСОП – план создания акционерной формы собственности работников на средства производства и продукцию их труда. Через 10 лет число собственников-работников составляло уже более 50 %. Поэтому без революций и национализации можно создать систему кооперативов и коллективных предприятий, где каждый работник будет соучредителем и иметь свою долю собственности и распоряжаться ею с учетом действующего законодательства в стране.

Поэтому важной составляющей модернизации экономики страны и одним из решающих факторов повышения эффективности производства является создание народных предприятий с коллективной собственностью, которые получили широкое распространение во многих странах мира (США, Германия, Англия, Италия, Израиль, Китай и др.). За разработку системы управления общей собственностью, не принадлежащей ни частным лицам, ни государству присуждена в 2009 году нобелевская премия Элеонор Остром, которая доказала, что самоуправляемые сообщества (трудовые коллективы) могут эффективно управлять общими ресурсами в коллективной собственности без использования противоположных форм – приватизации и национализации.

В России уже есть хороший опыт работы народных предприятий. Так, в набережночелночном картонно-бумажном комбинате, кондитерской фабрике «Конфил», в Свердловском асбоцементе и др. аналогичных предприятиях, объемы про-

изводства за последние 10-12 лет увеличились в 3-8 раз и повысилась производительность труда в несколько раз. Соответственно возросла и оплата труда. До 50% прибыли направляется на обновление основных фондов и технологическую модернизацию производства. На социально-культурные цели ежегодно направляется не менее 30% прибыли. Работники таких предприятий прямо заинтересованы в повышении стоимости акций путем капитализации прибыли и модернизации производства, так как при выходе на пенсию акции у них выкупаются, что улучшает их финансовое обеспечение и является своеобразным пенсионным обеспечением. Практика показывает, что народные предприятия способствуют возрождению и укреплению коллективных ценностей, преодолению индивидуализма и жадности наживы любой ценой. В липецкой области каждое 10 предприятие к 2015г. должно стать коллективной собственностью.

В России народное предприятие может быть создано путем преобразования любой коммерческой организации за исключением, к сожалению, муниципальных унитарных, государственных предприятий и открытых акционерных обществ, менее 49% уставного капитала которых принадлежит работникам. В народные предприятия могут быть преобразованы бывшие арендные предприятия, которые являются в данный момент ЗАО, и более 75% акций принадлежат работникам, а также созданные в процессе приватизации ОАО, не менее 49% уставного капитала принадлежат работникам, а не менее 75% акций принадлежат работникам и (или) государству. При преобразовании коммерческой организации в народное предприятие, члены собрания, выступившие против этого, в течение месяца имеют права полностью или частично выкупить свои акции (доли, паи).

Учредителями народного предприятия заключает договор о его создании, который координирует порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению организации, такие как:

размер уставного капитала, категории и типы акций, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей. Договор должен содержать также:

1) данные о количестве акций народного предприятия, которыми может владеть в момент создания народного предприятия:

- каждый работник, в том числе являющийся участником преобразуемой коммерческой организации и решивший стать акционером народного предприятия;
- каждый участник преобразуемой коммерческой организации, не являющийся ее работником;
- каждое физическое лицо, не являющееся участником преобразуемой коммерческой организации, и (или) юридическое лицо;

2) денежную оценку акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации;

3) условия, сроки и порядок выкупа народным предприятием акций народного предприятия у его акционеров в целях соблюдения федерального закона о народных предприятиях и условий договора о создании народного предприятия;

4) указание формы акций народного предприятия или порядка обмена акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации на акции народного предприятия, каждым акционером в момент создания народного предприятия.

В Уставе народного предприятия следует указать:

- полное и сокращенное фирменное наименование;
- место нахождения предприятия;
- тип общества (закрытое);
- количество, номинальную стоимость, категории акций;
- права акционеров;
- размер уставного капитала;
- структуру и компетенцию органов управления обществом и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров;

- сведения о филиалах и представительствах общества;
- максимальная доля акций народного предприятия в общем количестве акций, которой могут владеть в совокупности физические лица, не являющиеся работниками народного предприятия, и (или) юридические лица;
- максимальная доля акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть один его работник.

Номинальная стоимость одной акции народного предприятия определяется общим собранием акционеров народного предприятия, но не может быть более 20 процентов минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом.

Работникам народного предприятия должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет не менее 75 процентов его уставного капитала.

Основной признак коллективной собственности – ее делимость, каждый работник становится собственником определенной части предприятия, выраженной в стоимостной форме и находящейся в коллективном управлении. Механизм коллективно-долевой собственности эффективно начинает действовать, как показывает практика, при неуклонном соблюдении принципов дифференциации долей совместной собственности в соответствии с трудовым вкладом каждого члена; персонализации долей в имуществе только между работниками данного предприятия; регулярной выплате дохода (дивидендов) на собственность пропорционально размерам личных долей (паям) и величине получаемой хозяйством прибыли; гарантии получения при продаже вложенных в производство имущества и денежных средств, в случае увольнения из предприятия.

Коллективное предприятие действует как добровольное объединение (ассоциация) работников-совладельцев, имею-

щих свои доли (паи) в имуществе и земельных угодьях предприятия. При этом имущественная доля каждого работника, включая пенсионеров, а также лиц, имеющих права по закону возвратиться на прежнее место работы, определяется по трудовому вкладу на безвозмездной основе.

В народном (коллективном предприятии) происходит соединение труда и собственности в единое целое. Каждый работник такого предприятия - не только труженик, но одновременно и собственник, совладелец общего имущества.

Преобразование в коллективные предприятия с соответствующей долей каждого работника позволяет создать собственность, принадлежащую полностью работникам данного хозяйства, сформировать суверенно хозяйствующий коллектив, отличающийся от современных открытых акционерных обществ, признать основным источником собственности труд и исключить доступ к имуществу и доходам лиц, не работающих в данном предприятии. Кроме того, она дает возможность сформировать не только коллективных производителей, но и коллективных предпринимателей, достигнуть соединения в одном лице собственника и труженика, интегрировать права наемных работников и собственников, значительно усилить стимулы (мотивы) трудовой активности и предпринимательства каждого члена-совладельца.

В отличие от акционерных обществ, предусматривающих дифференцированное участие отдельных работников в управлении производством, работники-совладельцы получают равные права независимо от величины своей доли в коллективной собственности. В то же время, различия в размерах трудового вклада в коллективном имуществе исключают уравнильность, стимулируют накопление и сбережение прошлого труда, преодолевают субъективизм должностных лиц в распределении доходов при единой норме дивидендов. Коллективная собственность не растворяется в общей

«ничейной» массе, персонифицируется в определенной доле, дающей каждому ежегодные дивиденды. В принципе она исключает деление работников на членов товарищества и наемных, гармонизирует труд и собственность, соединяя в единое целое работника и собственника, и таким образом не допускает в идеале эксплуатации чужого труда.

Каждый, вступивший в члены товарищества, перестает быть наемным работником и становится совладельцем имущества коллективного предприятия. В связи с этим в реорганизуемых предприятиях (например, в Московской области) регламентируется вступление в члены товарищества с целью обеспечить приоритет интересов тех лиц, которые уже работают на данном предприятии и имеют индивидуальный вклад в создание его имущества. Так, членами или учредителями коллективно-долевого товарищества «Россия» Егорьевского района стали лица, работавшие на момент реорганизации в предприятие.

Вступившие в трудовые отношения с коллективным предприятием, уже после его образования, становятся его членами и приобретают право на долю собственности в коллективном имуществе, либо по истечении первого полного года работы, следующего за годом приема работника на коллективное предприятие (без внесения вступительного денежного вклада), либо с момента приема на работу, при условии внесения в коллективную собственность вступительного денежного взноса в размере, определяемом советом предприятия (1,0-2,5 тыс. руб.). В первом случае размер вклада нового члена коллективного предприятия определяется по итогам работы за год, исходя из его трудового вклада в приращение имущества.

Работники-совладельцы коллективного предприятия имеют равные права независимо от размера вклада в совместное имущество. Нижнюю границу, минимальный объем прав члена коллективного предприятия определяют права наемного

работника по трудовому кодексу РФ. Каждый совладелец свои полномочия хозяина осуществляет через демократические органы управления и на собраниях, а полным самостоятельным собственником своей доли в коллективном имуществе он становится при выходе из предприятия и продаже ее или создании производственного кооператива, малого предприятия, и др.

Члены народного предприятия имеют право на получение работы в соответствии со своей квалификацией и возможностями предприятия, зачет в трудовой стаж времени работы в коллективном предприятии, владение долей имущества коллективного предприятия с учетом личного трудового вклада в его создание. Личный трудовой доход (оплату труда) они получают в соответствии с количеством и качеством вложенного труда, а также в виде доходов (дивидендов) от владения долей в коллективной собственности. При этом право на получение процентов по вкладу продолжает действовать, несмотря на прекращение трудовых отношений по любому основанию. Доходы (дивиденды) от доли в собственности не зависят прямо от трудовой или общественной дисциплины. Никто – ни трудовой коллектив, ни органы управления не могут лишить работника права получать дивиденды или уменьшить их размеры. Вклад же в прирост имущества зависит от трудового участия, количества и качества труда.

Получить свою долю паевого фонда член коллективного предприятия может деньгами, ценными бумагами (акциями и т.п.) или имуществом при увольнении из предприятия. При выходе на пенсию он располагает правом завещать свой пай родственникам или близким, а также лично получать на него проценты (дивиденды) в течение срока, не превышающего периода полного износа производственных фондов. За это время ему выплачиваются дивиденды как работнику предприятия или в заранее фиксированной величине – от 4 до 7%. Общий размер дивидендов пенсионера ежегодно уменьшается про-

порционально износу имущества, в восстановлении которого он уже не принимает участия. После окончания периода полного износа производственных фондов предприятие возвращает пенсионеру (или наследнику) остаток его личного долевого фонда.

Каждый член коллективного предприятия имеет право на предоставление гарантий и компенсаций в объеме не меньше установленных законом в государственных предприятиях, приобретение в личную собственность квартиры (дома), построенной за счет предприятия, государственное социальное страхование и социальное обеспечение, оплачиваемый отпуск и другие социальные гарантии, установленные законодательством для государственных предприятий.

Член народного (коллективного) предприятия обязан: соблюдать Устав и правила внутреннего распорядка, четко выполнять решения общих собраний (конференций) и правления (совета); добросовестно выполнять свои служебные обязанности, строго соблюдать трудовую, производственную и технологическую дисциплину, оказывать всемерное содействие предприятию в повышении эффективности его деятельности; не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности предприятия, воздерживаться от всяких действий, которые могут нанести ему ущерб; беречь и укреплять коллективную собственность, рационально использовать землю, заботиться об охране окружающей природной среды.

Имущество коллективного предприятия, включая и земельные угодья, общая, совместная собственность одновременно всех членов коллектива, с правом каждого из них на определение, систематический учет изменений и выделение своей доли. Общая коллективная собственность выражается как в натуральной, так и денежной форме, а личная, при совместном функционировании, в стоимостной (денежной) форме.

Паевой фонд (Пф) предприятия

при его преобразовании равен стоимости основных, оборотных фондов и других активов (Оф) за вычетом износа основных средств (И), кредиторской задолженности за исключением ссуд, полученных на создание объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры, переданных бесплатно (Кз) и стоимости переданных бесплатно объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры (Сс), то есть

$$\text{Пф} = \text{Оф} - (\text{И} + \text{Кз} + \text{Сс}), \quad (1).$$

Размер личного долевого фонда каждого члена коллектива определяется на основе учета конкретного трудового вклада каждого работника в создание имущества за весь период его работы в преобразуемом хозяйстве.

Трудовой вклад работника в формирование производственного потенциала хозяйства определяется по сумме заработной платы за весь период работы в данном хозяйстве, включая натуральные выдачи и все другие надбавки и премии, кроме выплаты за стаж работы, который учитывается отдельно в днях. В прошлые годы оплата труда в совхозах и колхозах была низкой. Чтобы достигнуть ее сопоставимости уровнем, подсчитывается среднегодовая зарплата каждого работника за последние 5 лет и умножается на стаж его работы в данном хозяйстве. В результате, персональный трудовой вклад работника в создании имущества хозяйства, в виде сопоставимой суммы заработной платы за весь период его работы в этом предприятии выражается в годорублях. Общий трудовой вклад коллектива всего предприятия равен сумме условной (сопоставимой) заработной платы всех работников и пенсионеров.

Норматив базового долевого фонда основных средств (на дату преобразования предприятия) на 1 годорубль условной зарплаты в среднем по хозяйству рассчитывают путем деления общей стоимости долевого фонда на всю сумму условного заработка. Умножив этот норматив на величину

условного заработка конкретного работника, определяют размер его доли в основных фондах хозяйства.

Так, если долевого фонда производственных фондов в совхозе равен 7 млн. руб., а общая сумма сопоставимой заработной платы – 10 млн. годорублей, то норматив базового долевого фонда на 1 годорубль оплаты труда составит 0,7 руб. Индивидуальный трудовой вклад механизатора Сидорова С.И. за все время его работы в совхозе будет 75 тыс. годорублей (5000 руб. * 15 лет), а личная базовая доля – 52,5 тыс. руб. (75*0,7).

После создания коллективного предприятия личный долевого фонда каждого работника – совладельца ежегодно увеличивается из прироста основных средств за счет собственных источников. При убыточной работе предприятия соответственно уменьшаются и размер фактических вкладов всех его членов.

Ежегодно часть полученной прибыли коллективное предприятие по решению общего собрания направляет на выплату дивидендов работникам – совладельцам. Величина дивидендов устанавливается на уровне не ниже среднего банковского процента. По мере повышения рентабельности производства величина дивидендов увеличивается. При этом разделить полученную в данном году прибыль на накопленную и распределяемую по дивидендам части можно двумя способами.

Исходя из размера прибыли на 1 руб. основных и оборотных средств по предприятию, всю ее массу можно дифференцировать на долю, полученную в результате использования неделимых (государственных) производственных фондов (накапливаемая) и часть, которая образована путем использования долевого фонда (распределения). В этих целях целесообразно применять следующий методический подход:

Стоимость основных и оборотных фондов тыс. руб.	1000
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	4000

Выручка на 1 руб. основных и оборотных средств, руб. (4000/10000)	0,40
Долевой фонд работников, тыс. руб.	2500
Выручка, приходящаяся на долевой фонд, тыс. руб. (2500*0,40)	1000
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	08
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. (4000*0,2)	800
Прибыль в расчете на долевой фонд, тыс. руб. (1000*0,2)	200
Уровень дивиденда (200/2500, стр.8/стр.4),%	8

Другой способ основан на разработке и применении специальных шкал. В зависимости от нормы рентабельности производства к фондам и конкретных особенностей хозяйства, составления его материально-

технической базы, полученную в данном году прибыли делят на накопленную и распределяемую по дивидендам по следующей примерной шкале, которая может уточняться (таблица 1).

Таблица 1 – Размер отчислений от прибыли на дивиденды и накопление в зависимости от уровня рентабельности, %

Уровень рентабельности производства и фондам	Размер отчислений от прибыли	
	на дивиденды	в накоплении
до 5	5-10	90-95
5,1 – 10	10-15	85-90
10,1 – 15	15-20	85-80
15,1 – 20	20-25	80-75
20,1 – 30	25-30	75-70
30,1 – 40	30-35	70-65
свыше 40	35-40	65-60

Если предприятие получило 2 млн. руб. прибыли стоимость основных и оборотных фондов 10 млн. руб., норма прибыли 20% (2млн. руб. / 10 млн. руб. * 100%), то на дивиденды может быть направлено 500 тыс. руб. прибыли (2млн. *0,25). На рубль базового долевого фонда предприятия получится 12,5 коп. прибыли (500 тыс. руб. / 4 млн. руб.).

Фактический уровень дивидендов по хозяйству можно рассчитывать также по следующей формуле:

$$D = \frac{Чп - Пн}{СЛДФ} * 100\%, \quad (2)$$

Где Д – размер дивидендов в процентах;

Чп – чистая прибыль предприятия после всех вычетов, руб.;

Пн – нераспределенная прибыль, поступающая в фонд накопления, руб.;

СЛДФ – сумма личных доле-

вых фондов (паев), находящихся в собственности всех работников предприятия, руб.

В рассматриваемом примере уровень дивидендов составит:

$$D = \frac{0,8 \text{ млн руб} - 0,6 \text{ млн руб}}{2,5 \text{ млн руб}} * 100\% = 8\%$$

Доходы каждого владельца (Да) определяется как произведение дивиденда (Д) на величину личного долевого фонда (ЛДФ) деленное на 100%. Так, если у Иванова И.И. имеется пай на 28000 руб., то ему будет начислено в данном случае за один год 2240 руб. дохода, т.е.

$$D_a = \frac{Див * ЛДФ}{100\%} = \frac{28000 * 8\%}{100\%} = 2240 \text{ руб.} \quad (3)$$

Максимальная величина распре-

деляемой прибыли предприятия, которая может быть выплачена работникам-совладельцам собственности в виде дивидендов, определяется массой чистой прибыли после всех вычетов из нее, а минимальная – величиной доходов, которые заинтересованные держатели будут стремиться направить на развитие производства, а не на хранение в банк.

Управление коллективным предприятием осуществляется, исходя из его целей и задач, на основе демократии и гласности в выработке решений и единоличного руководства их выполнением.

Коллектив предприятия самостоятельно определяет структуру управления и штаты. Высший орган управления коллективным предприятием – общее собрание (собрание уполномоченных представителей) работников-совладельцев, а исполнительно-распределительные органы – правление (совет) и исполнительная дирекция. Разграничение полномочий между ними определяет устав. Общее собрание (собрание уполномоченных) созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в год по решению правления (совета) или по требованию работников-совладельцев, совокупная доля которых в коллективном имуществе составляет не менее 1/5 от общего его объема, а также по требованию

ревизионной комиссии.

Представители для участия в работе собрания уполномоченных избираются от подразделений сроком на 3 года (1 человек от 4-х работников-совладельцев имущества). Члены предприятия, доля которых в коллективном имуществе превышает 40 тыс. руб., имеют право участвовать в работе собрания уполномоченных с правом решающего голоса не зависимо от своего избрания в качестве представителя.

Каждый член (уполномоченный) предприятия имеет один голос независимо от размера его доли в имуществе. Лица, работающие по найму и не имеющие доли в коллективном имуществе, могут присутствовать на общем собрании членом предприятия с правом совещательного голоса.

К исключительной компетенции общего собрания (собрания уполномоченных) относятся: принятие Устава и внесение в него изменений и дополнений, избрание правления (совета) и ревизионной комиссии, представителя коллективного хозяйства, утверждение личных паевых фондов на текущий хозяйственный год, принятие новых членов предприятия, рассмотрение и утверждение планов и годовых отчетов и др.

Таблица 2 – Организационно-правовые особенности различных форм объединения предприятий

№	Показатели									
		Альянс	Ассоциация	Концерн	Картель	Конгломерат	Пул	Синдикат	Трест	Консорциум
1	Юридическая самостоятельность объединенных предприятий: 0 – теряется 1 – сохраняется 2 – возможна потеря и сохранение	1	1	2	1	2	1	1	0	1

2	Производственная общность предприятий: 0 – отсутствует 1 – сохраняется 2 – не обязательна	2	2	1	1	0	2	1	1	2
3	Степень объединения хозяйственной деятельности: 1 – отдельных видов (сторон) 2 – объединение большинства сторон	1	1	2	1	1	1	1	2	1

Правление (совет) и председатель коллективного предприятия избирается тайным голосованием большинством голосов (свыше 50 %) на 5 лет. Они осуществляют руководство всей организационной,

производственной, финансовой и культурно-бытовой деятельностью коллективного предприятия и решают вопросы, делегированные общим собранием.

Литература

1. Горемыкин, В. А., Лещенко, М. И., Соколов, С. В., Сафронова, Е. С. Инновационный менеджмент [Текст] / В. А. Горемыкин, М. И. Лещенко, С. В. Соколов, Е. С. Сафронова // М.: 2012. – 258 с.
2. Горемыкин, В. А., Сафронова, Е. С. Формы институциональных преобразований [Текст] / В. А. Горемыкин, Е. С. Сафронова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т.16. – № 3. – С.37-42.
3. Горемыкин, В. А., Лещенко, М. И. Рыночные методы оздоровления промышленных предприятий [Текст] / В. А. Горемыкин, М. И. Лещенко // М.: 2013. – 226 с.

Стратегия развития социальной модернизации республики Казахстан

Г.Ж. Есенова, кандидат экономических наук, доцент,
Ж.Д. Даулетханова, магистр, старший преподаватель,
АО «Финансовая Академия», г. Астана

Статья раскрывает сущность современной модели социального развития Республики Казахстан.

Социальная защита, принципы, стандарты, социальная политика.

Strategy of development of social modernization of republic of Kazakhstan

G.Zh. Essenova, candidate of economic sciences, associate professor,
Zh.D. Daulethanova, master's degree, senior teacher,
Joint-stock company «Financial Academy», Astana

The article exposes essence of modern model of social development of Republic of Kazakhstan.

Social defence, principles, standards, social politics.

За 20 лет независимости в Казахстане выстроена собственная эффективная модель социального развития, основанная на динамичном экономическом росте. Постоянно совершенствуются системы образования, здравоохранения, трудовых отношений и социальной защиты, стимулируется занятость, успешно развиваются сферы культуры, информации и спорта. Обеспечивается стабильный экономический рост и повышается благосостояние казахстанцев.

Казахстанская социальная модель развивается по основным принципам, характерным континентальной модели, но с учетом определенных национальных особенностей. На сегодняшний день, в действующей социальной модели эффективно функционирует национальная схема социального партнерства, основанная на распределении ответственности между государством, работодателями и гражданами. Развитие казахстанской модели социального развития будет основано на следующих принципах (рисунок 1) [1].

Например, в сфере социальной защиты работодатели обеспечивают социальное страхование работников. В сфере

пенсионного обеспечения ответственность возложена, прежде всего, на граждан через механизм накопительных пенсионных счетов. Дошкольное и среднее образование обеспечиваются государством, а работодатели играют значимую роль в системе профессионально-технического и высшего образования через участие в разработке профессиональных стандартов, сертификации работников и обеспечении производственной стажировки.

Дальнейшее развитие казахстанской социальной модели будет обеспечивать повышение качества жизни граждан на основе производительной занятости и инклюзивного экономического роста через всеобщее равенство возможностей и четкое распределение ответственности между государством, работодателем и гражданином. По основным следующим направлениям, которые составляют:

1. Развитие образования как платформа для процветания общества. Все категории населения независимо от возраста, социального статуса и экономического положения должны иметь доступ к образовательным услугам высокого качества.

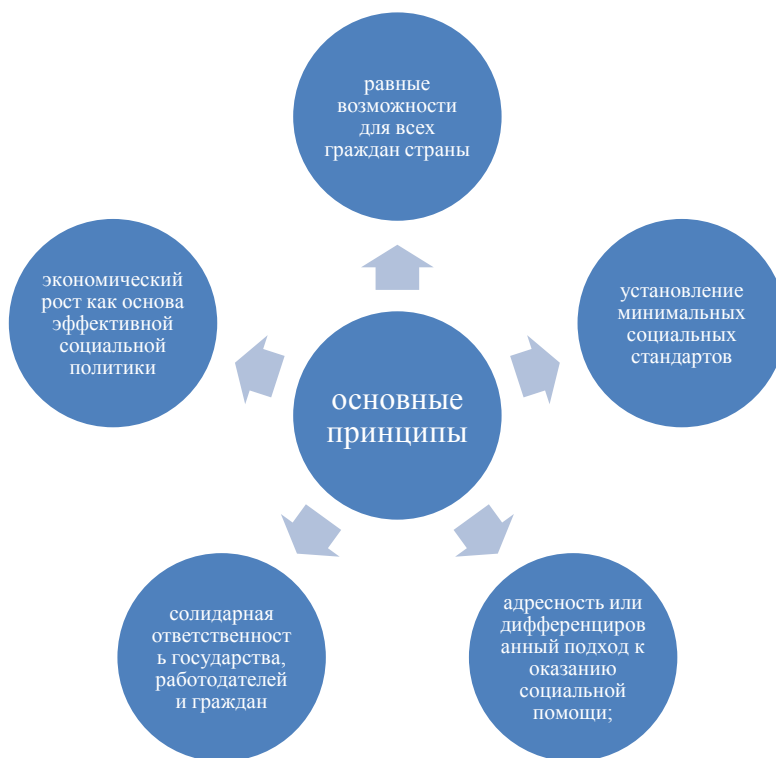


Рисунок 1 – Основные принципы социального развития Республики Казахстан

Примечание: составлено автором.

2. Развитие здравоохранения как основа для накопления здорового человеческого капитала. Сохранение, укрепление и восстановление здоровья каждого гражданина на всех этапах его жизненного цикла является основой для продуктивной занятости, накопления человеческого капитала и устойчивого экономического роста.

3. Развитие системы социальной защиты. Система социальной защиты будет ориентирована на защиту доходов и оказание социальных услуг для уязвимых категорий населения. Базовым компонентом системы социальной защиты будет выступать поддержка со стороны государства, но при этом активно будет развиваться участие и частного сектора.

Модель социальной защиты будет опираться на три ключевых подхода. Во-

первых, защита доходов наиболее уязвимых социальных групп позволит им сохранить достойный уровень жизни и получить шанс использовать возможности по улучшению своей жизненной ситуации.

Во-вторых, стимулирование социальной активности индивида будет осуществляться посредством социального контракта между государством и гражданином, предусматривающего взаимные обязательства. Это значит, что социальная помощь, включая защиту доходов, будет строго обусловлена готовностью индивида преодолеть обстоятельства, ухудшающие его жизнь, в том числе отсутствие необходимых профессиональных навыков, нездоровый образ жизни.

В-третьих, интегрированное предоставление социальных услуг будет обеспечивать тесное сотрудничество и

координацию между государственными органами, в компетенцию которых входит оказание социальных услуг. Гражданин, подписавший социальный контракт, будет окружен государственной комплексной и интегрированной поддержкой, предоставляемой по принципу «одного окна».

4. Через эффективную политику в сфере труда и занятости к Обществу Всеобщего Труда. Политика в сфере труда и занятости будет направлена на построение Общества Всеобщего Труда, основанного на продуктивной занятости, высокой производительности труда и инклюзивном экономическом росте.

Адресный характер политики в сфере труда и занятости будет обеспечен за счет разработки специальных мер для различных категорий экономически активного населения. Высокая производительность труда будет обеспечиваться за счет:

- развития квалификаций наемных работников в рамках обучения в течение всей жизни и обеспечения их долгосрочной занятости;

- перевода продуктивно самозанятых работников из неформального в формальный сектор занятости;

- активного содействия занятости непродуктивно самозанятых работников и безработных в формальном секторе экономики с особым акцентом на вовлечении их в предпринимательство.

5. Расширение информационного, культурного и спортивного пространства. Расширение информационного, культурного и спортивного пространства выступает необходимым источником развития духовного и физического здоровья казахстанцев, способствуя их успешной самореализации.

6. Стандарт жилищных условий: доступность и комфорт. Доступность жилья и комфорт проживания граждан являются одним из аспектов социально-экономического благополучия и безопасности их жизни [2].

В целях повышения эффективности государственного управления соци-

альными процессами будет продолжено укрепление институциональных подходов, инструментов и механизмов, необходимых для выполнения приоритетов и достижения результатов стратегии социальной модернизации.

На повышение эффективности проводимых в Казахстане социальных преобразований будет направлена реализация комплекса мер по:

- развитию системы государственного управления социальными процессами в государственных органах;

- развитию гражданской службы;

- укреплению сотрудничества государственных структур с неправительственным сектором [3].

В соответствии с поручением Главы государства, данным в статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда», Правительством Республики Казахстан совместно с Всемирным Банком проведена оценка государственного планирования и управления с учетом применения передовых стандартов международной практики в сфере государственного управления. В результате проведенной оценки были определены проблемы и выработаны решения по дальнейшему повышению эффективности государственного управления социальными процессами.

Дальнейшее развитие системы государственного управления социальными процессами в государственных органах, успешное достижения целей социальной модернизации одной из задач в сфере государственного управления будет формирование эффективной кадровой политики. Государственные органы будут привлекать и удерживать компетентных служащих, оказывать им поддержку в плане обучения и совершенствования навыков. В этих целях будут разработаны квалификационные требования, обеспечивающие жесткий процесс отбора кандидатов, а также комплексные планы обучения, включающие

тренинги и мероприятия по обмену передовым опытом.

К 2020 году в социальных сферах будут разработаны и внедрены методы, направленные на изучение и планирование потребности в специалистах на республиканском и региональном уровнях [2].

Одним из приоритетов социальной модернизации будет повышение качества управления финансовыми ресурсами. Планирование бюджета будет основано на достижении государственными органами конкретных результатов в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики, установленных в стратегических и программных документах. Усилия будут направлены на повышение качества документов системы государственного планирования.

На всех уровнях бюджетной системы будет внедрен мониторинг результативности бюджетных расходов. К 2015 году будет создана эффективная система внутреннего аудита.

Важным направлением в рамках достижения целей социальной модернизации выступает повышение качества и доступности социальных услуг как основного аспекта эффективности государственного управления.

На республиканском и местном уровнях будет регулярно проводиться мониторинг качества оказания социальных услуг, включая как внутреннюю оценку эффективности административных процессов и процедур предоставления услуг, так и выявление удовлетворенности потребителей качеством и доступностью получаемых услуг. Система мониторинга должна стать основой формирования системы управления по результатам в социальных сферах, базой оценки деятельности и мотивации государственных служащих.

Для поддержки реализуемых мероприятий будет создана единая система методического обеспечения. К 2016 году в сферах образования, здравоохранения, труда и социальной защиты, культуры будут разработаны специальные руководства

по оказанию качественных социальных услуг, которые будут включать принципы стимулирования работников, ориентированные на удовлетворение потребностей конечного потребителя [2].

Будет повышено информационное сопровождение вопросов и проблем социальной модернизации как в части получения и использования качественных данных, так и их распространения, в том числе с использованием средств массовой информации. В государственных органах будет обеспечено развитие систем сбора и качества информации, прежде всего в части совершенствования ведения ведомственной статистики, а также межведомственного обмена информацией. Будет продолжено развитие системы информационных технологий для хранения, систематизации и распространения данных.

Основным аспектом социальной модернизации и повышения качества социальных услуг будет являться проведение регулярной оценки реализуемых в сферах образования, здравоохранения, культуры, спорта, труда и социальной защиты, жилищного строительства стратегических и программных документов, которая будет осуществляться по следующим направлениям:

- 1) оценка выработанных стратегических направлений и мер для определения их пригодности, осуществимости, приемлемости и последовательности для достижения поставленных целей;
- 2) охват соответствующих групп населения пакетом социальных услуг;
- 3) сравнение результатов реализации стратегии с фактическим уровнем достижения целей [4].

Для повышения эффективности управления при Правительстве Республики Казахстан предлагается создать межведомственный совет управления социальными процессами, в ведении которого будут находиться вопросы координации работ по реализации мер социальной модернизации, выработки предложений по формированию стратегии и приоритетов уг-

лублия процессов реформирования социальной сферы, укрепления межсекторного и межведомственного взаимодействия.

Учитывая высокую социальную значимость гражданской службы, к которой относятся учителя, медицинские и социальные работники государство будет осуществлять системную и единую политику в отношении ее развития. Одним из направлений данной работы станет создание комплексной нормативной правовой основы регулирования гражданской службы.

К 2014 году Казахстане будет разработана стратегия развития гражданской службы, которая обеспечит открытость и регламентацию деятельности государственных органов и гражданских служащих, позволит разработать эффективные механизмы проведения кадровой политики в сфере гражданской службы. Особое внимание будет уделено повышению социального статуса и престижа труда работников социальной сферы в обществе. С учетом разработки данной стратегии будет определен единый государственный орган, координирующий процесс развития гражданской службы.

В 2015 году будет усовершенствована система оплаты труда гражданских служащих, которая будет соотноситься на рынке труда с заработной платой работников соответствующей специальности и квалификации негосударственного сектора экономики, обеспечивая привлекательность гражданской службы и ее конкурентоспособность.

Для достижения положительных результатов социальной модернизации решающее значение имеет совершенствование механизмов сотрудничества государственных органов с неправительственными организациями.

К 2015 году будет усовершенствована законодательная база, которая регулирует вопросы создания и деятельности неправительственных организаций, а также их взаимодействие с государством.

В 2014 году будет усовершенствован механизм предоставления государственного социального заказа неправительственным организациям. Будет обеспечена доступность информации о ходе выполнения государственного социального заказа, предоставленного центральными и местными государственными органами, а также результаты его выполнения неправительственными организациями.

Будет усилена работа со стороны государственных органов по оказанию информационной, консультативной, методической, организационно-технической поддержки неправительственным организациям, решающим социальные вопросы.

Неправительственный сектор будет активно вовлечен в процессы оценки проводимых мер социальной политики и контроля качества оказания социальных услуг государственными органами. Предложения со стороны неправительственных организаций по повышению качества оказания социальных услуг будут внимательно рассматриваться и учитываться центральными и местными исполнительными органами в своей деятельности.

К 2030 году в социальной сфере будет сформирована и полноценно функционировать модель отношений, в которой государство и неправительственный сектор взаимодействуют на принципе равноправного партнерства.

Экономический рост закладывает основу для повышения благосостояния граждан через их занятость и рост уровня жизни. Доступность и качество социальных услуг напрямую зависит от темпов экономического роста и возможностей бюджета, поскольку сильная экономика формирует стабильную налоговую базу и тем самым обеспечивает устойчивость социальной модели государства.

Социально рыночная экономика закладывает основы для экономического роста. Такие принципы рыночной экономики, как свобода реализовать свой товар, свобода инвестировать капитал, свобода частной собственности дают мультиплика-

тивный эффект снизу вверх, обеспечивая рост экономики. При социально рыночной экономике они подкрепляются принципами обеспечения продуктивной занятости, социального партнерства, ответственности граждан за экономическую эффективность своей и общественной деятельности. В совокупности эти принципы позволяют наиболее эффективным способом использовать ограниченные ресурсы, быстро адаптироваться к происходящим внешним и внутренним изменениям.

Только социально рыночная экономика предоставляет большие возможности для самореализации граждан. Она дает вдохновение, свободу мыслям и действиям.

Только такая экономика может обеспечить устойчивый экономический рост, дает шанс людям стать производительными и творческими личностями, а значит, является основой повышения личного и общественного благосостояния. Экономическое развитие страны должно идти по пути инклюзивного роста, когда каждый человек чувствует на себе плоды экономического процветания.

Социальное развитие страны, направленное на улучшение социальной защиты, совершенствование системы здравоохранения и образования, сокращение социального неравенства требует значительных затрат со стороны государства.

Как показывает международный опыт, «непродуманное» увеличение социальных обязательств в странах Еврзоны на фоне замедления темпов экономического роста привело к росту дефицита бюджета, государственного долга и дестабилизации государственных финансов. В результате, для избежания дефолта в ряде стран Еврзоны принимаются меры по существенному сокращению социальных расходов и повышению налогов.

В целях недопущения в долгосрочном периоде дисбаланса государственных финансов в результате неадекватно возрастающих обязательств государства реализация стратегии социальной модер-

низации Казахстана будет предусматривать поэтапное их выполнение, исходя из возможностей бюджета, стабильного экономического роста, расширения солидарной ответственности граждан и частного сектора.

Из послания Президента Республики Казахстан - лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства новые принципы социальной политики следующие:

Во-первых, государство, особенно в условиях глобального кризиса, должно гарантировать гражданам минимальный социальный стандарт. Главная задача – не допустить роста бедности. Бедность не должна стать социальной перспективой ни для одного казахстанца.

Во-вторых, должны установить для наших граждан минимальные социальные стандарты и гарантии, которые должны прямо зависеть от роста экономики и бюджета.

Должно входить следующее:

- Прежде всего, расширение списка потребностей индивида и включение в него статей на образование и здравоохранение (в том числе для безработных и нетрудоспособных с целью их большей социализации), здоровое питание и здоровый образ жизни, удовлетворение интеллектуальных и информационных запросов и т.д.;

- Расчет стоимости потребностей индивида по реальным ценам (следовательно, необходимо совершенствование статистики в стране);

- Поэтапное качественное повышение стандартов качества жизни, увязанное с ростом экономики.

Соблюдение этих стандартов должно определять объемы бюджетного финансирования всей социальной сферы. Это повысит прозрачность бюджетных процессов и усилит адресность выделяемых нами средств. Поручаю Правительству разработать соот-

ветствующий закон.

Во-вторых, государство должно оказывать социальную поддержку только тем группам, которые в этом нуждаются. Необходимо постоянно совершенствовать систему социального и пенсионного обеспечения, всемерно защищать материнство и детство.

У нас должны быть четкие программы обучения и переподготовки безработных, увязанные с потребностями рынка труда. Государство должно оказывать социальную поддержку безработным при условии, что человек, попавший в эту категорию, осваивает новую профессию и идет переучиваться.

Важно создать условия, при которых работодатели будут активно привлекать к работе социально уязвимые слои населения, обеспечив их заработной платой. Прежде всего это касается людей с ограниченными возможностями. Так поступают в развитых странах мира. Мы должны создавать условия для их полноценной трудовой деятельности. Государственные пособия должны получать только те, кто реально не может работать. Те компании и корпорации, которые берут на работу инвалидов и создают им условия, должны поощряться.

В-третьих, мы должны сосредоточиться на решении проблем социальных дисбалансов в развитии регионов.

В заключении хотелось отметить, что в условиях форсированного индустриально-инновационного развития страны и с учетом тенденций глобального развития социальная модель Казахстана также требует модернизации. В статье «Социальная модернизация Казахстана: 20 шагов к Обществу Всеобщего Труда» Президентом Республики Казахстан Назарбаевым Н.А. определена необходимость разработки Общенациональной концепции социального развития страны до 2030 года, которая обозначит новый этап социальной модернизации Казахстана.

Стратегия развития социальной модернизации будет предполагать поэтапное внедрение минимальных социальных стандартов и подушевого финансирования в социальной сфере. Это будет способствовать концентрации бюджетных расходов на приоритетных направлениях социального развития, повышению эффективности выделяемых бюджетных средств и доступности для населения качественных услуг социальной сферы.

Литература

1. Финансы социального обеспечения: учебное пособие. Под. Ред.проф. С.М. Омирбаева. Сост.: Р.Д. Акашев, А.М. Курманов, С.К. Кудайбергенова [Текст] / Астана: издательство «Сарыарка». – 2012. – С.97.
2. Концепция социального развития Республики Казахстан до 2030 года.
3. Достойная жизнь для каждого казахстанца [Текст] / Астана. – 2013.
4. Исходные материалы социально-трудовой сферы РК. Сайт Министерства труда и социальной защиты населения РК. Электронный ресурс. Режим доступа: www.enbek.kz.
5. Социальная модернизация – главный фактор развития системы социальной защиты населения» №126 (2040) от 11.07.12г. Материалы Сайта Министерства труда и социальной защиты населения РК. Электронный ресурс. Режим доступа: www.enbek.kz.

Значение контроллинга для формирования информационной системы управления предприятием

А.А. Подрезов, аспирант,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается значение контроллинга, как важнейшего элемента управления хозяйствующим субъектом.

Контроллинг, управление, хозяйствующий субъект, экономика, инструменты.

Value of controlling for information management system formation by the enterprise

A.A. Podrezov, post-graduate,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article value of controlling, as most important element of management is considered by the managing subject.

Controlling, the management, the managing subject, economy, tools.

На государственном уровне использование контроллинга имеет индивидуальную характеристику, т.к. в одном государственном субъекте наиболее интенсивно используются одни обстоятельства контроллинга, которые могут быть не приемлемы для другого государственного субъекта. Но каждое государство и соответственно экономические субъекты используют контроллинг как многоплановый универсальный управленческий инструмент, направленный на качественную сторону совершения управления финансово-хозяйственными операциями экономических субъектов и как следствие контроллинг становится неотделимой частью современного менеджмента.

Контроллинг – внутренний контроль на предприятии, контроль экономической работы его подразделений и организации в целом. В рамках системы контроллинга подразделения не предполагается наделять правом принятия решений, указаний и санкций. В отличие от ревизии контроллинг ориентирован на текущие результаты деятельности и не связан с документальной проверкой на местах совер-

шения хозяйственных операций [2].

Стоит заметить, что до настоящего времени нет единого и общепризнанного суждения о содержании системы контроллинга. Однако начиная с 1974 г. почти все крупные европейские предприятия (около 90%) имеют в своей структуре институционально обособленные подразделения контроллинга. По сути, свою значимость и необходимость контроллинг доказывает на протяжении сорока лет и как следствие того на сегодняшний день уже многие средние и малые предприятия формируют на своей территории службу контроллинга. Практический инструментальный контроллинг является индивидуальным для каждого экономического субъекта, существенные различия контроллинга обусловлены разнообразным построением и организацией подобных служб. Так рассматривая и анализируя предприятия Германии выявлено, что на службу контроллинга возложены функции учёта и анализа затрат, а также анализ их влияния на промежуточные и конечные результаты их финансово-хозяйственной деятельности. При этом источником анализа финансово-

хозяйственной деятельности для службы контроллинга являются конкретные фактические данные, предоставляемые бухгалтерской службой, в частности статистические данные, плановые и фактические данные. После проведения аналитических и расчётных операций служба контроллинга предоставляет менеджерам высшего звена результаты своей работы и определяет пути сокращения затрат, увеличения выручки и прибыли, что в свою очередь способствует повышению рентабельности производства и финансовой устойчивости экономического субъекта. Многовариантность предложенных решений, позволяет проанализировать ситуацию и выбрать наиболее эффективный путь развития. Эффективность управленческих решений будет зависеть, прежде всего, от достоверной, эффективной и оперативной информации недоступной для

внешних пользователей, являющихся конкурентами. Информация, отражающая коммерческую деятельность любого экономического субъекта, должна быть надёжно защищена. Проблемы регулирования, обеспечения и защиты прав коммерческой информации относятся к числу наименее разработанных в российской практике, так как правовой режим коммерческой информации пока еще находится в стадии становления. Отсутствие практического опыта применения действующего законодательства о коммерческой информации замедляет оптимизацию положений правового режима.

Главной составляющей информации является коммерческая ценность такой информации для предпринимателя. Основные виды информации представлены на рисунке 1.

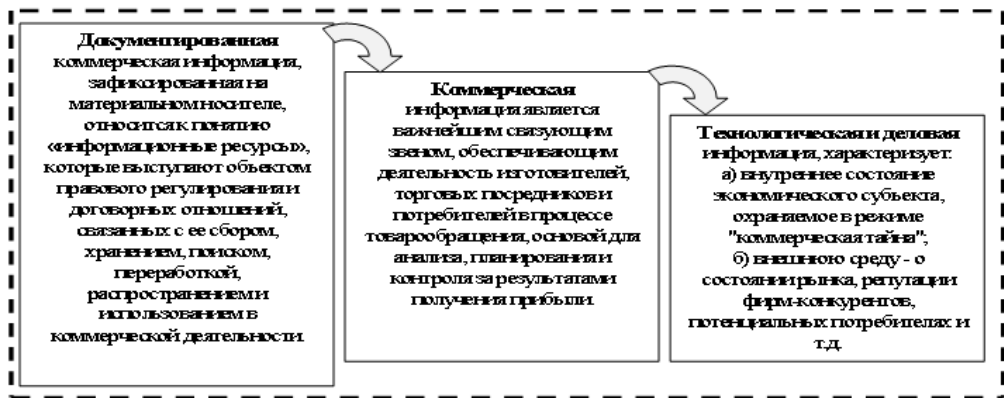


Рисунок 1 – Виды информации экономического субъекта

Таким образом, контроллинг – это информационно-аналитическая поддержка принятия управленческих решений в менеджменте, основанная на использовании компьютерных программ. Для принятия управленческих решений, направленных на повышение финансовых показателей деятельности коммерческой организацией, необходима достоверная и оперативная информация, основным поставщиком которой является контроллинг. При этом

подверженная контроллингу информация учитывает влияние как внешней, так и внутренней среды.

Далее обратимся к изучению основных видов контроллинга и его сущности в рамках финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Основные виды контроллинга коммерческой организации и его задачи представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды и задачи контроллинга коммерческой организации

№ п/п	Вид	Задачи
1	Стратегический (управленческий) контроллинг	Обеспечение разработки стратегии деятельности коммерческой организации. Методическое, информационное обеспечение менеджеров высшего звена коммерческой организации, необходимое для формирования стратегии коммерческой организации.
2	Финансовый контроллинг	Обеспечение высокой ликвидности, рентабельности деятельности, а также финансовой устойчивости коммерческой организации.
3	Производственный контроллинг	Предоставление необходимой оперативной информации обеспечивающей процессы производства и управления.
4	Маркетинговый контроллинг	Маркетинговые исследования, направленные на удовлетворение потребностей клиентов.
5	Ресурсный контроллинг	Контроль за закупками и приобретением производственных ресурсов. Эффективная деятельность отдела снабжения.
6	Логистический контроллинг	Контроль процессов складирования и транспортировки материальных ресурсов для бесперебойного процесса производства и выпуска продукции.

Формирование контроллинга немислимо без учёта информационных технологий, которые служат стратегическим целям бизнес-процессов коммерческой организации. Спрос на информацию и информационные услуги в сфере экономики и управления обеспечивает развитие, распространение и эффективное использование информационных технологий. Создание современных технологий невообразимо без использования разнообразных технических средств и в первую очередь компьютеров. Стратегической целью информационных технологий является обеспечение развития бизнеса, ориентированное на управляемость и качество, конкурентоспособность и снижение стоимости выполнения бизнес-процессов.

Информационная технология – это системно-организованная последовательность операций, выполняемых над информацией с использованием средств и методов автоматизации. Операциями являются элементарные действия над информацией. К типовым технологическим операциям

относят: сбор и регистрацию (реструктуризация) информации, ее передачу, ввод, обработку, вывод, хранение, накопление, поиск, анализ, прогноз, принятие решений (рис. 2) [3]. Система автоматизации – это взаимодействие техники, программных продуктов, способов оперативной обработки и анализа, с последующим формированием эффективных управленческих решений.

Информационные технологии отличаются своим составом и последовательностью выполнения операций, степенью их автоматизации, а их надежность зависит от качества выполнения основных операций и наличием контроля над ними. Основным критерием значимости организации информационных технологий являются объемы необходимой и достоверной информации, учитывающей структурные и предметные особенности объекта, управления, соответствующие временному характеру, а также взаимодействию производственных процессов и их элементов.

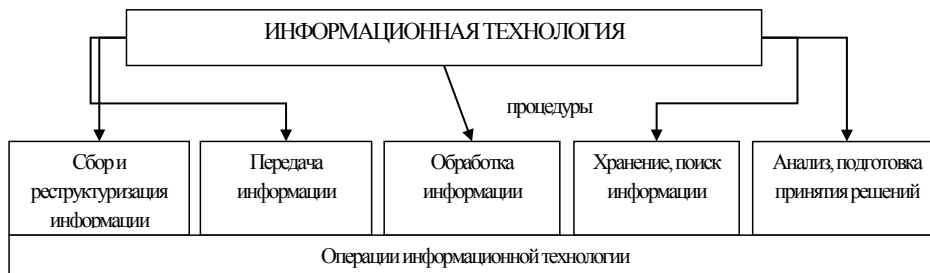


Рисунок 2 – Типовые технологические операции

Трудоёмкость работы с информационными потоками заключается в процедуре сбора, доставки, регистрации и шлифовки первичной информации, включая ввод в систему обработки информации и контроль. Результат обработки будет зависеть от достоверности, полноты и оперативности процедуры принятия информационных потоков к обработке. Необходимо отметить, что процедуры обработки и анализа информационных потоков являются первостепенными, всё остальное можно смело определить как второстепенное или вспомогательное.

Тем не менее, наиболее сложной и достаточно ответственной процедурой является процедура анализа, прогноза и принятия управленческих решений. Это

наиболее сложная, интеллектуальная процедура, её результат будет зависеть от компетенции и уровня образования менеджера, от его умения принимать из альтернативных предложений вариант который является эффективным при принятии управленческого решения.

Процедуры обработки могут различаться в зависимости от форм и видов представления данных. Организация обработки цифровой, символьной, текстовой, табличной информации, в виде баз данных, сигналов, речи, звуков, документов, изображений имеет свои особенности и специфику, которые должны быть известны пользователю-экономисту. Варианты видов обработки показаны на рисунке 3 [3].

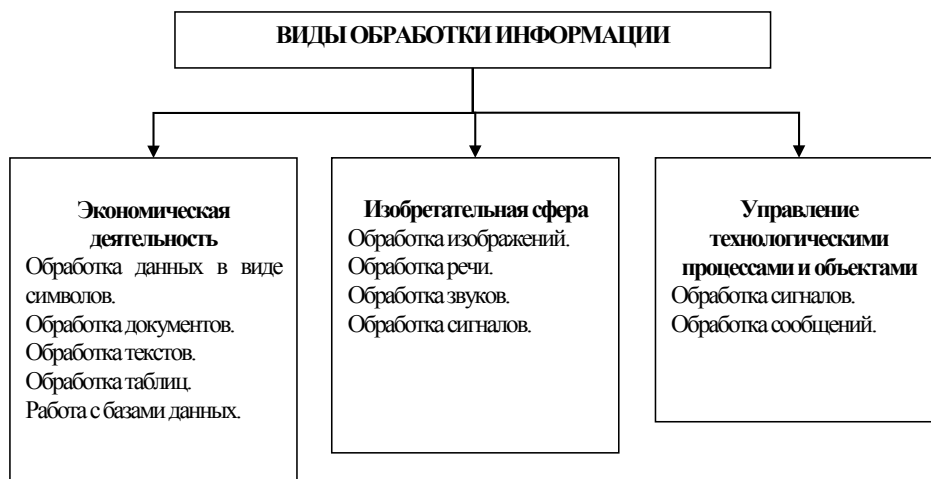


Рисунок 3 – Виды обработки информации

На современном этапе развития | экономических отношений, века высокой

конкуренции и нестабильности, управление финансово-хозяйственной деятельностью коммерческой организации требует все большей оперативности, при этом использование информационных систем управления в контроллинговых мероприятиях является одним из существенных рычагов развития бизнеса, способствующего повышению финансовых показателей и тем самым внедрению инноваций, привлечению инвестиций.

Применение контроллинга охватывает различные сферы предпринимательства. На основе взаимодействия с информационной системой управления он содействует повышению финансовых результатов, улучшению планирования и качества аналитической работы, влияет на совершенствование действий по систематическому контролю за деятельностью коммерческой организации.

Несомненно, контроллинг – это важный инструмент совершенствования учетной политики и учетной практики различных экономических субъектов, а совместное применение управленческого

учета и контроллинга реально направлено на повышение качества финансово-хозяйственной деятельности коммерческих структур в изменяющихся условиях хозяйствования. Однако, необходимо заметить, что управленческий учет и контроллинг, являются самостоятельными управленческими инструментами, дополняющими друг друга и обеспечивающими менеджмент коммерческой организации необходимой для её функционирования информацией.

В коммерческих организациях разрабатывается положение о внедрении контроллинга, в котором фиксируются главные направления развития контроллинга и трансформации в системе управленческого учета и анализа, совершенствующих формирование и учёт затрат. Наряду с положением о внедрении контроллинга разрабатывается система базовых документов, на основе которых и осуществляется внедрение системы контроллинга. Основные базовые документы, сопутствующие системе контроллинга представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Базовые документы, сопутствующие системе контроллинга коммерческой организации

№ п/п	Базовые документы	Значение базовых документов
1	Документы системы учета	Включают конфигурацию и параметры информационной системы, и их обоснование
2	Рекомендации	Выделяют в коммерческой организации центры бухгалтерского (финансового) учета, основные принципы их функционирования (полномочия, ответственность, система стимулирования), а также необходимые изменения в организационно-функциональной структуре
3	Положения	По развитию системы учета затрат и определению доходности и рентабельности деятельности
4	Стратегический план	Мероприятия по внедрению информационной системы и систему управленческого учета в перспективе
5	Отчёт о внедрении мероприятий	Оценка экономического эффекта от внедрения намеченных мероприятий

Проектирование и анализ организационно-функциональной структуры коммерческой организации является первоначальной ступенью в достижении конечной цели, т.е. получении прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Система контроллинга направлена на рассмотрение и решение данной проблемы.

Безусловно, в настоящее время существуют проблемы направлений развития контроллинга в коммерческих организациях, одни из них:

- а) система контроллинга требует сосредоточения более квалифицированных кадров;
- б) необходимость в полной и со-

временной оснащённости компьютерной техникой;

в) постоянное обновление программных продуктов системы контроллинга из-за быстро меняющихся информационных технологий;

г) повышение комплексности и единства используемых систем учёта, анализа и аудита деятельности;

д) сложность в определении необходимого объема информации для проведения контроллинга;

е) использование инновационных технологий, в системе службы контроллинга.

Однако, необходимо выделить и положительные стороны внедрения контроллинговой системы, прежде всего это:

1) контроль за эффективным и рациональным использованием имеющихся

ресурсов;

2) содействие развитию инвестиционно-инновационных нововведений, способствующих наращению финансовой мощи коммерческой организации и конкурентоспособности и расширению финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации на экономическом рынке;

4) использование модельных инструментов контроллинга (эффективный инструмент развития коммерческой организации), повышающих финансовые результаты деятельности коммерческой организации.

Ключевые задачи, которые менеджмент решает с помощью контроллинга представляет рисунок 4.

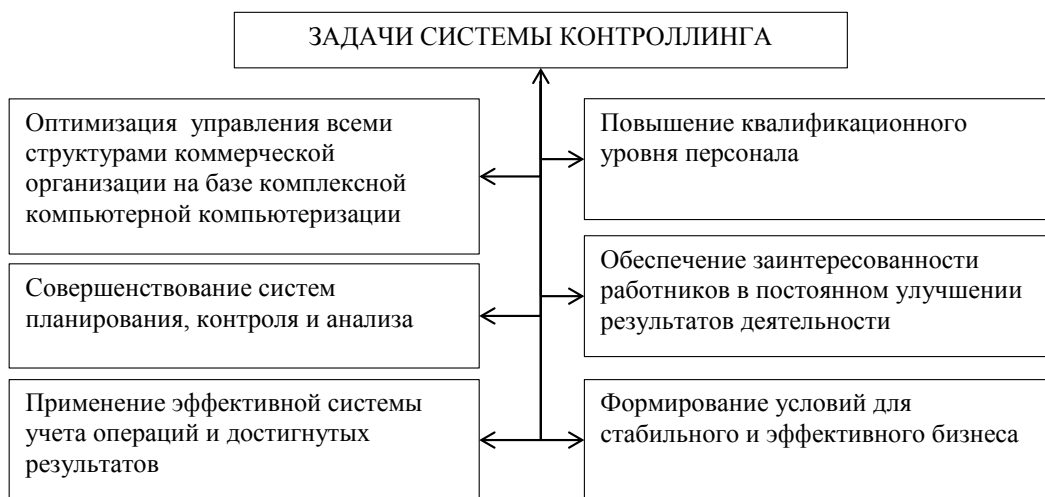


Рисунок 4 – Задачи системы контроллинга

В заключение данной статьи следует отметить, что:

- в настоящее время назрела проблема разработки и внедрения котнроллинговых систем (расширенных и экспресс – систем обработки информации), обеспечивающих получение высокого уровня актуальной информации для принятия

управленческих решений направленных как на текущую, так и на перспективную деятельность экономического субъекта;

- неоднозначность в трактовке понятия «контроллинг», его значимости на современном этапе экономических отношений развития общества выделяет его приоритетность, ориентированную на дос-

тижение поставленных целей и интегрированную инновационную систему. Основанная на компьютерных технологиях, обеспечивающая информационно-аналитический мониторинг принятия и выполнения управленческих решений и осуществляющая корректировку системы планов и методов их реализации по оптимизирующим программам в заданных временных и пространственных параметрах в режиме он-лайн, система контроллинга нацелена на эффективность деятельности любого экономического субъекта;

- как подтверждает практика, система контроллинга выступает гарантом успешной деятельности.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что контроллинг способствует оптимизации организационно-функциональной структуры коммерческой организации. При этом определяется его функциональное назначение и вертикально-горизонтальные связи основных структурных подразделений, участвующих в бизнесе коммерческой организации. В

рамках этого процесса совершенствуется схема управления и распределения функций между службами подразделений. Формализуется и финансовая схема коммерческой организации – предоставляется описание услуг, оказываемых линейными подразделениями коммерческой организации. Исходя из колоссального количества информации, современному менеджеру коммерческой организации приходится принимать управленческие решения. Однако трудность в оценке и значимости тех или иных информационных потоков приводит к возникновению риска принятия неэффективного управленческого решения. В таких случаях решить эту проблему может только внедрение контроллинга, посредством которого все необходимые менеджменту данные практически поступают по востребованности.

Превращаясь в философию и образ мышления топ менеджеров, контроллинг ориентирован на достижение определенных высот в бизнесе, как в текущем, так и в прогнозном периоде.

Литература

1. Адамов, Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. [Текст] / под общей редакцией Н. А. Адамова // М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2012. – 792 с.
2. Диаров, А. А. Контроллинг. Учебно-практическое пособие // Москва – 2008. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vevivi.ru/best/Kontrolling-ref163039.html>.
3. Глушков, В. М. Основы безбумажной информатики. 2-е изд. [Текст] / В. М. Глушков // М.: Наука, 2007. – 552 с.
4. Подрезов, А. А. Актуализация контроллинга, для принятия управленческих решений в современных условиях развития экономики [Текст] / А.А. Подрезов // Вестник Московского университета МВД России. 2013. – № 12. – С. 198-201.
5. Подрезов, А. А. Контроллинг: сущность, значение и роль в управлении хозяйствующим субъектом [Текст] / А. А. Подрезов // Образование. Наука. Научные кадры – 2014. – № 1. – С. 138-142.
6. Соколов, С. В. Развитие инновационной системы деятельности вуза: интеграция науки, образования и практики [Текст] / С. В. Соколов // Промышленный сервис. 2007. – № 1. – С. 12-19.
7. Старцева, Т. Е., Смирнов, В. А. История государственного управления в России: Учебное пособие для студентов очного и заочного обучения [Текст] / Т. Е. Старцева, В. А. Смирнов // Королев: КИУЭС. – 2007.
8. Vilisov, V., Hristoforova, I., Startsev, V. Tools to manage strategic efficiency of corporations // World Applied Science Journal 28 (7): 950-954, 2013.

Управление человеческим капиталом, как основной элемент развития инновационной экономики

Д.А. Савельев, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В данной статье представлены навыки, которыми должен обладать руководитель, способный использовать современные тенденции управления человеческим капиталом.

Построение команды, чёткость ролей, совершенствование членов команды, управление рисками.

Human capital management as a basic element of development for innovative economy

D.A. Saveliev, graduate student department of Management,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the given article, you will find aspects of human capital management which modern manager must possess.

Team management, clarity of roles, development of team members, risk management.

В настоящее время эффективное функционирование организации невозможно без применения современных принципов управления человеческим капиталом.

Каждый руководитель ежедневно сталкивается с конфликтными ситуациями, возникающими между сотрудниками компании, и его задача – урегулировать их. Неконтролируемое развитие событий – верный путь к хаосу и неразберихе в коллективе, и, как следствие, к сбою в рабочем процессе. Сотрудники чувствуют себя уверенней, если знают, что любой сложившийся конфликт будет решен в открытой обстановке.

Рассмотрим ключевые шаги, которые современный руководитель должен предпринимать для урегулирования и предотвращения конфликтных ситуаций в коллективе:

1. Установление основных правил.

В основе каждого конфликта лежат технические и эмоциональные аспекты. Необходимо обозначить, что сначала будут рассмотрены технические разногласия, а уже затем эмоциональные. Так же

можно сообщить сотрудникам краткие условия организованной встречи, например, нельзя перебивать собеседника, нельзя повышать тон, установить временные ограничения для выступающих, определить условные знаки, выражающие желание высказаться и т.п.

2. Разрешение технических вопросов рабочего конфликта.

Встречу конфликтующих сторон необходимо проводить таким образом, чтобы у каждой стороны была возможность высказать свое мнение, касаемо причины технической сложности. Необходимо настаивать, чтобы сотрудники говорили друг с другом, а не с руководителем, проводящим встречу. Каждая из сторон должна предлагать свое решение сложившейся технической проблемы.

3. Разрешение эмоциональных вопросов рабочего конфликта.

Когда техническая проблема раскрыта и предлагаемые решения озвучены, нужно позволить сторонам перейти к эмоциональному аспекту конфликта. Необходимо требовать, чтобы сотрудники сначала брали на себя ответственность за свою

часть сложившейся проблемы, а уже затем озвучивали свои пожелания для другой стороны. Дискуссия должна быть сконцентрирована на задаче, а не характерах сторон конфликта. Ситуаций, когда стороны долго перечисляют претензии друг к другу и вспоминают прошлые события необходимо избегать.

4. Завершение дискуссии рабочего конфликта.

Когда решение принято, каждая из сторон может поговорить напрямую друг с другом, задавая вопросы: «Что мне нужно делать иначе?» «Что Вы, как руководитель, можете сделать, чтобы помочь в разрешении данной проблемы?», «Обе стороны принимают выбранное решение?»

Существуют типичные ошибки, которые совершает руководитель при управлении конфликтом:

- Предвзятое отношение к одной из сторон способно пошатнуть доверие как к руководителю. Необходимо сохранять нейтральность и принимать решение, основываясь лишь на желании найти наиболее приемлемый вариант выхода из конфликтной ситуации. Руководителю необходимо четко определить роли и обязанности в коллективе. Недостаток инструкций приводит к

сбою рабочего процесса и низкой результативности.

- Мотивация команды является одним из основных аспектов управления человеческим капиталом [9, 10]. Исследования показывают, что оплата базовой компенсации выше рыночного уровня не гарантирует долгосрочную мотивацию сотрудников. Гораздо эффективнее -премировать сотрудников за достижение ими определенного результата. Опытные руководители предпочитают инвестировать в обучение сотрудников, а не играть в зарплатную войну с конкурентами [2].

Как показывает практика, менеджеры вырастают из передовых специалистов организации и редко имеют профильное управленческое образование. Поэтому, руководству компании стоит уделять большее внимание мотивации сотрудников. Нет единого фактора, который равным образом мотивирует абсолютно всех сотрудников коллектива. Руководителю предстоит понять, что в постоянно изменяющихся жизненных обстоятельствах мотивирует конкретного работника [3].

Пирамида потребностей Маслоу активно используется в управлении человеческим капиталом (рис.1).



Рисунок 1 – Пирамида потребностей Маслоу

Согласно данной теории мотивация сотрудника последовательно поднимается по уровням пирамиды потребностей. Сотрудник быстро насыщается уровнем компенсации и безопасностью рабочей

среды, важным для него становится быть частью коллектива, потребность в признании и уважении. Самым высшим уровнем мотивации является самореализация сотрудника, достижение своих внутренних

целей. Именно поэтому, руководителю важно проводить время с коллективом, чтобы знать на каком уровне находится мотивация каждого. Некоторые практики, упрощая категории пирамиды Маслоу, оперируют тремя понятными терминами: страх, жадность и гордость. Мотивация на уровне страха - краткосрочна. Жадность к деньгам тоже быстро насыщает работника. Для того чтобы поддерживать мотивацию деньгами, размер бонуса должен быть достаточно большим, время для его получения было достаточно коротким и усилия для достижения поставленной цели были умеренными. Гордость или самореализация - это наиболее долгосрочный уровень мотивации сотрудника.

Фредерик Герцберг еще в 50-е годы прошлого столетия путём исследования своей двухфакторной теории мотивации сделал вывод о том, что заработная плата не является мотивирующим фактором.

Напротив, компенсация есть часть базы, удерживающей человека на работе, а его реальной мотивацией является признание заслуг и возможность карьерного роста [4].

Наконец, американский учёный Дэвид Макклелланд в своей теории человеческих мотивов показывает, что уровень удовлетворённости трудом возрастает, когда у сотрудника есть возможность воздействовать на то, как выполняется работа. Людям нравится находиться в команде единомышленников и это приводит к увеличению работоспособности. Данное научное исследование еще одно подтверждение того, что руководителю необходимо всячески вовлекать подчинённых в рабочий процесс [6].

Институт управления проектами в США в 2011 году провел исследование о том, что вызывает у сотрудников воодушевление на работе.

Таблица 1 – Что вызывает воодушевление на работе

Я чувствую воодушевление, когда я получаю:				
	Не согласен	Немного согласен	Полностью согласен	Нет мнения
Мою зарплату	29%	53%	10%	8%
Мою премию	2%	27%	59%	12%
Комплимент за выполненную работу	0%	20%	78%	2%

Для сотрудников важно слышать от руководителя слова похвалы. Опытные руководители вывешивают достижения своих сотрудников на доски объявлений отдела, высказывают благодарности на общих совещаниях. Недорогим, но эффективным способом поощрить сотрудника может являться написание обычного элек-

тронного письма со словами благодарности. Делать это нужно не слишком часто. В тоже время подчинённый должен чувствовать, что его усилия не остались незамеченными.

Институт управления проектами также провел исследование о том, при каких условиях сотрудники работают лучше.

Таблица 2 – Что вызывает воодушевление на работе

Я работаю лучше, когда:				
	Не согласен	Немного согласен	Полностью согласен	Нет мнения
Моя уверенность в своих рабочих способностях высока	2%	18%	80%	0%
Я с душой отношусь к работе	2%	6%	92%	0%
В личной жизни всё хорошо	2%	40%	58%	0%
Я компенсирован так, как я	8%	37%	53%	2%

стою на рынке				
Я компенсирован выше, чем я стою на рынке	39%	33%	16%	12%

Согласно приведенным выше данным, очевидно, что для того, чтобы поднять боевой дух и повысить производительность труда, повысить заработную плату далеко не единственный способ [6].

Когда руководитель принимает решение о премировании сотрудников за результат, то важно, чтобы размер премии был связан с личным достижением (63% опрошенных так желают), чем с результатом всего коллектива (37% опрошенных) [6].

Коммуникационные потребности команды являются основными среди задач, которым современному руководителю стоит уделять внимание в управлении человеческим капиталом. Руководителям необходимо определить то, что нуждается в коммуникации, планировать коммуникации и выполнять запланированное в соответствии с графиком [2].

У команды должны быть в наличии все необходимые ресурсы и поддержка. Руководителю важно защищать членов коллектива от воздействий других организаций и коллективов. Правильный руководитель, как хороший адвокат, приводит только стоящие аргументы тем, кого защищает [7].

У каждой команды есть свои этапы становления. Брюс Такман определил, что общепринятыми этапами развития группы являются:

- формирование,
- столкновение,
- нормализация/урегулирование
- исполнение/стадия результативной деятельности
- завершение

В зависимости от стадии, на которой находится коллектив, руководителю важно четко анализировать внутреннее состояние группы и назначать критические задачи, только если группа находится на этапе результативной деятельности. На

других этапах, например, на этапе урегулирования, группу ждет конфликт интересов, идей и взглядов, и команды, как правило, далеки от результативной деятельности [7].

Традиционные руководители редко уделяют достаточно времени личному развитию каждого сотрудника. Занимаясь лишь производственным процессом, руководство часто теряет направление, в котором должен развиваться каждый участник рабочего коллектива. Некоторые руководители считают, что развитие сотрудников - это обязанность только отдела персонала. Инновацией является разработка плана развития сотрудника в партнёрстве с руководителем, измерение этого развития и обратная связь о результатах, как от сотрудника, так и от начальника [2].

Каждый руководитель должен выстраивать партнерские взаимоотношения с заказчиками или клиентами. В решении данной задачи помогут современные тенденции в управлении человеческим капиталом. В первую очередь важно заработать доверие клиентов. Взаимодействие, коммуникации и наставничество клиентов – вот три основные составляющие здоровых отношений с заказчиками. Взаимодействие подразумевает совместную работу для достижения общей цели, обмен информацией и построение общего понимания стоящих задач. Когда проект ведется с вовлечением заказчика, руководителю важно понимать, что вовлечение заказчика в рабочий процесс должно увеличиваться после этапа утверждения задачи, т.к. на этапе исполнения работ возможны корректировки. Даже в момент завершения проекта участие заказчика необходимо, для дачи адекватной оценки выполненным работам.

Некоторые руководители, ссылаясь на удаленность заказчика, используют это как причину отсутствия тесного взаимодействия. Современные тенденции

управления человеческим персоналом рекомендуют использование современных технологий, таких как, интернет, дискуссионные платформы, программное обеспечение для обмена документами, видео и телефонные конференции.

Взаимодействие с заказчиком даёт руководителю ощутимые преимущества. Во-первых, взаимодействие помогает в качественном выполнении поставленной задачи, а во-вторых повышает доверие клиентов [5].

Также как и для своих сотрудников, руководителю часто приходится выстраивать систему обучения и для своих заказчиков. Существуют ключевые этапы проведения обучения согласно лучшим практикам управления человеческим капиталом:

- Анализ потребностей заказчика в обучении
- Выбор типа обучения и подтверждение бюджета
- Подготовка обучения
- Проведение обучения

Гораздо эффективнее проводить интерактивное обучение, когда заказчик участвует в действиях, которым его обучают. Получение обратной связи от заказчиков после проведения обучения способствует улучшению донесения информации.

Наконец, стоит отметить, что коммуникации с заказчиком должны носить не стихийный характер, а следовать согласно четкому коммуникационному плану. Данный план выявляет информацию, которую необходимо сообщать, ставит приоритеты и показывает, как процесс обмена информацией будет выполняться. Коммуникационный план также должен уточнять частоту, формат и содержание сообщений заказчику. Наконец, стоит отметить, что руководителю важно адаптировать манеру или стиль общения, чтобы соответствовать приемлемому формату заказчика.

Как показывает практика, многие

современные руководители не всегда умеют правильно выслушать заказчика. Существует определенная модель эффективного взаимодействия с заказчиком в момент переговоров. Данная практика часто используется в продажах:

- Слушайте. Уделите собеседнику все свое внимание.
- Подтвердите, что вы услышали.
- Изучайте. Задавайте вопросы, которые помогут заказчику дать дополнительную информацию об его ожиданиях.
- Отвечайте. Свяжите ваш ответ с тем, что вы услышали во время процесса изучения потребностей заказчика [5].

Руководителю современной компании важно владеть искусством убеждения. В отличие от компромиссов, эффективное убеждение позволяет отстоять свои взгляды. Три ключевых фактора, позволяющие убедить собеседника:

- Как выступающему, вам должны верить;
- Вам важно знать текущее состояние аудитории, которую Вы убеждаете, и в каком состоянии она хочет быть;
- У вас должно быть четкое сообщение с призывом к действию, которое затрагивает сознание и подсознание, логику и эмоции [8].

Существует пирамида убеждений (рис. 2):

Стоит заметить, что в данной пирамиде, контроль является самой краткосрочной мерой убеждения, а приверженность самой долгосрочной. Этап контроля включает в себя силу, страх, угрозы.

Этап подчинение включает давление и манипулирование.

Этап соответствия несёт награды, компенсацию и льготы.

Этап сотрудничества означает поощрение и уговоры.

Этап приверженности означает уважение, честь и доверие [8].



Рисунок 2 – Пирамида убеждений

В заключение хочется отметить, что роль современного руководителя обязана включать в себя разнообразные практики по управлению человеческими ресурсами. Опытному начальнику важно уметь слушать, налаживать коммуникации, управлять конфликтом, рисками, мотива-

цией сотрудников и своих клиентов. Изложенные в данной статье принципы не требуют значительных затрат, зато способны значительно увеличить производительность труда и удовлетворённость всех участников рабочего процесса.

Литература

1. Knutson, Joan, Facilitation – The Core Competency Needed in Conflict Resolution [Text] / Knutson, Joan // Project Management Institute. PM Network. July 2002.
2. Cunningham, Julia, Griffin, Ryan, Violette, David J., Soft skills, hard numbers [Text] / Cunningham, Julia, Griffin, Ryan, Violette, David J // Project Management Institute. PM Network. June 2002.
3. Gray, Neal S., Projects Don't Fail, People Do: Getting People to Excel at What They Do [Text] / Gray, Neal S. // Proceedings of the Project Management Institute Annual Seminars & Symposium. October 3-10 2002.
4. Википедия. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Двухфакторная теория мотивации Герцберга](http://ru.wikipedia.org/wiki/Двухфакторная_теория_мотивации_Герцберга) (дата обращения 25 марта 2014).
5. Khadilkar, Amrita, Effective End-user Engagement in New System Roll-outs: A Project Manager's Guide [Text] / Khadilkar, Amrita// Project Management Institute. PMI Virtual Library. – 2012.
6. Launi, Joseph D., The Holistic Approach to Motivating and Building Morale [Text] / Launi, Joseph D. // Project Management Institute. PMI Virtual Library. – 2011.
7. Martin, Paula K., Tate, Karen, Boost Your Team's Energy [Text] / Martin, Paula K., Tate, Karen // Project Management Institute. PM Network. November 2001.
8. Bordelon, Jeannette, Be a Positive PM «Change» agent. Learn how to use Persuasion & Influence in a Win-Win way! [Text] / Bordelon, Jeannette// Project Management Institute. PMI Global Congress Proceedings – Anaheim, California. – 004.
9. Веселовский, М. Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – № 3. – С. 107-115.
10. Веселовский, М. Я. Создание эффективной организационно-функциональной структуры управления нормированием труда на промышленном предприятии [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Труд и социальные отношения. – 2012. – №10. – С. 40-47.
