

Секция 1

«Формирование стратегии инновационного прорыва региона»

Содержание

| | |
|---|-----|
| Абдрашитов Р.Т., Колотвин А.В. Формирование стратегии управления устойчивым развитием региона | 3 |
| Аралбаева Ф.З., Кузаева Т.В. Роль инновационного фактора в развитии региональных систем..... | 8 |
| Воякина Н.В. К вопросам управления ресурсами предприятий..... | 12 |
| Демченко Л.В. Проблемы и пути инновационного развития банковского сектора Оренбургского региона | 18 |
| Еремякин А.В., Гончаров П.П. Особенности распределительной логистики газоснабжения на газовом рынке Оренбуржья..... | 24 |
| Жирнова Т.В. Методы оценки материальных факторов. Производство на начальном этапе реформирования предприятий..... | 30 |
| Клетушкина Е.П. Проблемные аспекты формирования инвестиционных стратегий региона | 39 |
| Кравченко Н.Ф. Семь инструментов качества: от Японии к России..... | 48 |
| Кудашова Ю.В. Инновационное управление как основа успешной реализации национальных проектов..... | 51 |
| Кудин Д.А. Государственное регулирование инновационной деятельности..... | 56 |
| Лапаев С.П. К вопросу о классификации инноваций..... | 61 |
| Лапаева О.Ф. Особенности инновационных процессов в топливной промышленности..... | 65 |
| Лапаева М.Г., Лапаев С.П. Инновационный потенциал Оренбургской области..... | 68 |
| Лашина В.А. Направления и перспективы региональной политики..... | 72 |
| Малахова О.Б. Создание организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне, как одна из стратегий прорыва региона | 75 |
| Михайлов А. Ю. Оптимизация организационной структуры управления предприятием на основе процессного подхода..... | 79 |
| Михайлова О.А. Возникновение корпоративного бизнеса как следствие глобализации экономики..... | 84 |
| Мухтасипов Р. Н. Основные положения стратегии адаптации предприятий ОАО «Татнефть» к внешней среде..... | 90 |
| Немирова Г.И. Устойчивое развитие региона на основе инновационного подхода к процессу обучения..... | 93 |
| Полозова А.А. Нормирование и новые подходы к нормированию и ценообразованию в строительстве в условиях реформирования..... | 100 |
| Портников Б.А. Целевое управление авиатранспортным авиапредприятием..... | 103 |
| Рубцова Н.Н. Анализ реализации инвестиционной политики в реальном секторе экономики г. Оренбурга..... | 105 |
| Русанов А.М. К вопросу о кадровом обеспечении инновационной политики..... | 109 |
| Скребкова О.П., Фролова Е.В. Система качества как инструмент управления образовательным процессом..... | 112 |
| Смирнова Е.В., Шарипов Т.Ф. Финансовое планирование как инструмент развития предприятия..... | 117 |
| Терякова Г.Н. Роль венчурного финансирования в инновационном прорыве малого бизнеса..... | 122 |
| Урманчеев Д.О. Экономическая сущность и общая методология определения видов эффективности промышленного производства..... | 130 |
| Цыганова И.Ю. Целевые ориентиры развития современного города..... | 137 |
| Чебыкина М.В. Теоретические аспекты структурной трансформации капитала предприятия..... | 142 |
| Шаталова Т.Н. Оборот совокупного капитала предприятий: методы реализации..... | 148 |

Абдрашитов Р.Т, Колотвин А.В. Формирование стратегии управления устойчивым развитием региона

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Формирования стратегии управления устойчивым развитием регионов и территорий в настоящее время стоит достаточно остро. Впервые проблему сформулировали в рамках конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро 1992 год).

В России в развитии решений конференции были приняты документы, определяющие пути устойчивого развития страны.

Большой интерес, на наш взгляд, вызывает идея формирования новой среды обитания человека - «гармоничной ноосферы», предложенная французскими учеными Ле Руа и Тейяр де Шарденом. Указанные мыслители и ряд других авторитетных ученых второй половины XX века убедительно показали, что если человечество не пойдет по пути создания новой среды своего обитания, как в отдельных местах, так и в целом на планете, то оно погибнет в ближайшие десятилетие. Поэтому человечество должно строить планы сохранения и развития новой среды выживания на обозримое будущее.

Некоторые аспекты проблемы стратегии устойчивого развития изложены в монографии. [1]. В ней, в частности, отмечается, что, несмотря на достаточное количество противников идеи устойчивого развития, можно сделать вывод они критикуют ее не как таковую. Несмотря на это, по этой проблеме имеется ряд монографий, написанных известными политическими деятелями и учеными Ю.М. Лужковым [2] и Владимиром Ли [3].

Таким образом, проблему формирования стратегии устойчивого развития можно рассматривать как одну из важнейших стоящих перед мировым сообществом вообще, так и перед Россией в частности, от решения ее зависит будущее цивилизации.

В связи с выше изложенным в настоящее время остро стоит проблема реализации стратегии управления устойчивым развитием регионов. Она должна решаться с учетом современных достижений теории управления и компьютерных технологий. Ниже изложен один из подходов к решению этой проблемы

Прежде чем ставить задачу оптимального управления устойчивым развитием регионов, нужно учесть особенности современного состояния проблемы. Она заключается в том, что в условиях глобализации экономики администрация региона не может полностью управлять ситуацией, в связи с тем все крупные предприятия приватизированы и практически имеют центр управления находящийся вне субъектов федерации.

С учетом этого мы имеем достаточно сложную задачу стратегического управления регионом, которая формулируется следующим образом.

Пусть дан объект управления, описываемый системой моделей типа

$$\dot{\vec{y}} = \varphi \left(\vec{y}, \vec{y}^*, \vec{f}, \vec{U}, \vec{U}^*, t \right) \quad (1)$$

Где приняты обозначения:

\vec{y} - вектор состояния региона

\vec{y}^* - вектор желаемого значения состояния региона

\vec{f} - вектор возмущений

\vec{U} - вектор управления

\vec{U}^* - вектор управления не зависящий от органа управления субъекта федерации (управления вырабатываемые другими центрами управления)

N - вектор помех.

При этом предполагается, что управляющий вектор $U(f)$ - измеримая функция, значение которой в каждый момент t принадлежит замкнутому выпуклому многограннику Ω_u . Возмущения и помехи представляют собой случайные функции, принадлежащие некоторым ограниченным множествам Ω_f , Ω_N . Этим допущениям мы ограничиваемся рассмотрением нормальных, не критически режимов функционирования региона.

В общем, виде поставленная задача аналитически не решается, однако такая постановка ее позволяет получить определенную информацию и провести декомпозицию задачи на ряд более простых, частных задач. Из выражений (1-3) вытекает целый ряд частных задач таких как:

-оценка состояния региона

-построение системы моделей региона

-поиск метода оптимизации управления, в том числе в условиях действий других центров управления.

Как уже отмечалось в настоящей работе приводится один из подходов решения таких задач, который предлагается ниже.

Оценка состояния региона. В монографии [1] высказана идея о необходимости оценки экономико - социально - экологического состояния (ЭСЭ) региона в целях формирования стратегии управления устойчивого развития. Идея эта вытекает непосредственно из документов по конференции ООН по развитию (Рио-де-Жанейро) 1993. Однако до сих пор не существует реальных методик оценки ЭСЭ состояния.

Нами предложен подход к оценке ЭСЭ состояния региона, базирующийся на использовании метода главных компонент. Основная идея метода заключается в формировании некоторого «идеального» региона и оценке состояния реального региона по расстоянию R «реального» и «идеального» регионов в пространстве главных компонент. Для иллюстрации метода нами просчитаны рейтинги регионов РФ. В качестве исходных данных использовалась таблица, опубликованная в [5].

Хотя, по мнению автора, приведенные сходные данные не позволяют полностью оценивать ЭСЭ состояние регионов, но они отражают сущность официальной государственной оценки регионов. В дальнейшем предполагается, оптимизировать состав исходных частных критериев оценки регионов, включая экологические.

Второй проблемой управления устойчивым развитием региона является построение системы математических моделей региона. В целом эта проблема уже решена в трудах В.А. Леонтьева [6], Дж. Форрестера [7] и других [8, 9], где отражены вопросы развития регионов.

Нами разработаны алгоритмы построения систем математических моделей региона базирующихся на методе главных компонент. При этом учтено то, что модель региона, на наш взгляд, должна быть многоуровневой, отражающей межтерриториальные и межотраслевые связи.

Как уже отмечалось, одной из особенностей управления устойчивым развитием регионом является наличие иных центров управления хозяйствующих субъектов. По сути, проблема координации - это проблема государственного управления ЭСЭ процессами в условиях рыночной экономики.

Координация - это сфера деятельности или задача вышестоящей управляющей системы, в ходе которой она пытается добиться, чтобы нижестоящие системы функционировали согласованно.

В [11] приводятся математические основы теории координации, где авторы отмечают, что «... имеются два способа которыми координатор может влиять на нижестоящие решающие элементы; один способ, называемый координацией путем изменения целей, другой способ называется координацией путем ограничения...», накладываемых на показатели деятельности нижестоящих объектов.

На наш взгляд, при управлении устойчивым развитием региона наиболее перспективными (лучше реализуемыми) является второй способ -организации оптимальной системы ограничений.

Оптимизация управленческих решений

Для оптимизации выработки алгоритмов управленческих решений учтем, что полное решение задачи оптимизации управления устойчивым развитием регионов в настоящее время практически невозможно, поэтому, по нашему мнению, необходимо рассмотреть некоторые частные случаи и получить практические процедуры оптимизации в этом случае.

Решать задачу оптимизации согласно Р. Дрейпера и Н. Ли [12] можно двумя принципиально разными способами: оптимизаций с запоминанием экстремума и оптимизаций по чувствительности. Академик Ивахненко А.Г. [13] также четко различает оптимизацию на «склоне экстремального холма» и оптимизацию в «почти стационарной области», то есть на вершине экстремального холма. В первом случае он рекомендует градиентные методы поиска экстремума. ЭСЭ состояние наших регионов далеко от оптимального, поэтому нами предполагается использовать градиентные методы.

Сущность организации процесса поиска заключается в обеспечении движения системы к точке экстремума на основе использования сигналов, зависящих от компонент градиента.

При использовании метода градиента определяется движение изображающей точки в направлении, близком к мгновенному направлению вектора градиента. Движение при этом может быть непрерывным или шаговым.

Как показывает практика градиентные методы значительно более эффективнее, в смысле скорости вычисления.

Второй исходной позицией предложенного подхода к оптимизации, является использование функции чувствительности.

Построение функции чувствительности первого порядка предполагает разложение оптимизируемой функции в ряд Тэйлора в окрестностях некоторой «базовой» точки.

Нами получена процедура выработки управленческих решений. Следует отметить следующее обстоятельство. При этом было учтено, что оптимизация по чувствительности очень тесно связано так же с широко применяемым в практике методом Паретто-Лоренца. Этот метод входит составной частью в международный стандарт управления качеством ISO 9004-4.

При оптимизации управления устойчивым развитием региона необходимо нами была учтена типология задач управления обществом с точки осуществления управляемых воздействий. Для этого регион представлен в виде совокупности объектов и субъектов. По нашему мнению основанием для такого деления может быть использовано понятие безопасность страны и ЭСЭ состояния региона.

По этому признаку можно выделить отрасли и предприятия обеспечивающие безопасность страны. К ним отнести: энергетику, топливо энергетический комплекс, производство продовольственных товаров, металлургия, машиностроение, транспорт, и др.

Ко второй группе относятся все остальные субъекты общества? Сфера услуг, культура, общественные организации и другие.

Два типа субъектов общества определяют разные подходы к управлению.

Так для второй группы субъектов достаточно так называемое «правовое регулирование» или координация т.е. установление системы нормативов и ограничений жесткий контроль за их нарушения.

Первая группа субъектов общества подлежит государственному управлению. При выработке управляющих воздействий необходимо как правовое регулирование так и специальное управление, направленное на поддержание требуемого уровня безопасности и ЭСЭ состояния общества[15, 16].

Предложенная методология может быть использована при разработке целевых программ. Для этого необходимо повторить процедуру оптимизации на следующем уровне, используя факторы выделенные на первом уровне в качестве выходных показателей.

Таким образом, предложенная методика позволяет формировать систему мероприятий по управлению устойчивым развитием региона.

В заключении хотелось бы отметить, что в целях полной реализации оптимального управления администрация области должна приступить к формированию инструментально-программного комплекса по управлению социально-экономическим развитием области. Подобные работы интенсивно ведутся во многих регионах, например в Самарской и Челябинской областях.

Список используемой литературы

1. Абдрашитов Р.Т., Влацкая И.В., Гузенко А.П., Евдокимов А.Ю. «Устойчивое развитие регионов и глобализация» Оренбург печатный дом «Димур» 2002г. 133с.
2. Лужков Ю.М. «Возобновление истории. Человечество в 21 веке и будущее России». М. Изд-во МГУ 2002г. 212с.
3. Ли В. «Теория международного прогнозирования» М. Научная книга. 2002г. 287с.
4. Курцвейля, Ворея З. О непрерывной зависимости решений дифференциальных уравнений от параметров. Чех. мат. журнал, 1957; 7(82)
5. «Где в России жить хорошо». Российская газета, 15 марта 2003 г.
6. Будущее мировой экономики. Доклад группы экспертов ООН. М. Международные отношения 1979г. 216с.
7. Форрестер Дж. «Мировая динамика» М. Наука 1987г. 167с.
8. Гранберг А.Г., Рубенштейн А.Г. «Модификация межрегиональной межотраслевой модели мировой экономики» Экономика и математические методы 1979г. т. 15. №2 с. 39-46.
9. Бушаков В.А., Лотов А.В. «Анализ потенциальных возможностей региона в межрегиональной межотраслевой модели мировой экономики». В кн. Межрегиональные межотраслевые модели экономики. Новосибирск 1983г. с. 202-207.
10. М. Месаревич, Д. Мако, И. Такахаро «Теория иерархических многоуровневых систем» М. Мир 1973г. 344с.
11. Абдрашитов Р.Т., Раимова А.Т. «Информационно-правовые аспекты регионального управления» Оренбург 2002г. Ж. Вестник ОГУ №2.
12. Автоматическая оптимизация управляемых систем. Под ред. Б.Н. Петрова. М.: изд. иностранной литературы, 1960, 240 с.
13. Ивахненко А.Г. Самообучающиеся системы управления и распознавание образов. Киев, Техника, 1960, 392 с.
14. Задача создания и эксплуатации ГПС. Сб. научных трудов «Новые разработки в области гибких производственных систем механообработки». М.: Никет Автопром, 1989 г.
15. Абдрашитов Р.Т., Пидде А.Л., Сергеев С.Г. «Автоматизированная система комплексного анализа ситуаций в регионе» Ж. Регионоведение №1 1999г.
16. Абдрашитов Р.Т., Влацкая И.В., Сергеев С.Г. «Инвестиционная привлекательность региона и пути ее повышения» Ж. Регионоведение №3 2001г.

Аралбаева Ф.З., Кузаева Т.В. Роль инновационного фактора в развитии региональных систем.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

С началом рыночных реформ дифференциация региональных социально-экономических систем стала быстро прогрессировать. Это связано с тем, что рыночные преобразования в экономике дали разные стартовые условия вхождения региональным системам в рынок, что обуславливают различия в развитии региональных систем, и объясняется:

- неодинаковой адаптируемостью к рыночной конкуренции региональных систем с разной структурой экономики;
- различием в темпах проведения реформ, развитием коммерческих структур и инфраструктуры рынка,
- внешнеэкономической деятельности, проникновению иностранного капитала;
- различием рыночного менталитета населения индустриальных и аграрных регионов, а также преимущественно русских регионов и национальных республик;
- значительным ослаблением регулирующей роли государства (сокращением государственной финансовой поддержки, отменой большинства региональных экономических и социальных компенсаторов);
- возникшим фактическим неравенством субъектов Федерации в экономических отношениях с «центром».

В результате такой неравномерности развития региональных систем становится необходимым взаимопонимание между Центром и региональной системой, особенно, когда субъект Федерации получил свою самостоятельность. Поэтому упор должен быть направлен не на достижение средних для страны количественных показателей социального благополучия, а на трансформацию экономического базиса региональных систем. И здесь необходима определенная согласованность в действиях как со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов управления. Поскольку важнейшим элементом государственной региональной политики является сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации, государственная поддержка депрессивных регионов, создание «территорий приоритетного развития» со специальными инвестиционными режимами.

В связи с этим большое значение приобретает инновационный фактор, как фактор развития региональной социально-экономической системы.

В настоящее время в экономической литературе отсутствует однозначное определение категории инновации.

Научные исследования, разработка научно-технических достижений, освоение новых видов продукции, услуг, сырья нами будут обозначаться понятием «инновации». Инновации являются сильнейшим конкурентным

преимуществом для развития региональной системы. Это преимущество реализуется через инновации в методах производства и технологиях, в технике, в маркетинге и т.д., что обеспечивает лидерство по уровню затратоемкости, диверсификации продукции, по наличию каналов распределения товаров.

Для познания и объяснения направленности инновационных факторов развития региональных систем ученые используют различные теории и научные подходы. Свою пригодность для анализа причинно-следственных связей и отношений, сложившихся на региональном уровне доказал инновационно-технический подход, представленный Кондратьевым Н.Д., Шумпетером И. Согласно подходу Шумпетера И, конкуренция является той средой, которая обеспечивает преобладание новых кластеров нововведений над старыми комбинациями.

Это предполагает комплекс научных, организационных, финансовых и других мероприятий, приводящих к инновациям.

В связи с этим практический интерес в развитии региональных социально-экономических систем представляет исследование высокотехнологичных производств, которые формируются путем создания технопарков, технополисов, территорий приоритетного развития.

Технопарк - это научно-производственный территориальный комплекс, создаваемый на базе муниципального образования. В его состав обычно входят научно-исследовательская и производственно-технологические зоны, «инкубатор» инновационного бизнеса и совокупность специализированных центров и фирм (маркетинговых, рекламно-выставочных, информационных). Создание технополисов и технопарков является стимулированием развития региональных систем, где происходит тесное взаимодействие науки и производства. Причем инновационная направленность технопарков сочетается с отраслевой и ориентирована на потребности региональной системы.

Как свидетельствует мировая практика, создание технополисов и технопарков позволит решить такие задачи, как:

- разработка и внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий;

- развитие малого и среднего бизнеса,

- создание новых рабочих мест;

- повышение благосостояния населения;

- совершенствование рыночной и социальной инфраструктуры, что подтверждается примерами рядом научных парков Великобритании, США, среди них: «Силиконовая долина», парк Северной Каролины. Использование технопарков дает возможность развивать новые виды инвестиционных услуг. Так, в государственной научно-технологической политике США большое внимание уделяется привлечению штатов к финансированию исследований и разработок в рамках федеральных программ и использованию их научно-технологического потенциала в национальных интересах.

Следует отметить, что на сегодняшний день в российских региональных системах существуют отдельные элементы инновационной системы. Это научный комплекс, высокотехнологичные предприятия ОПК, ряд успешно

функционирующих объектов инновационной инфраструктуры (технопарки, инновационные центры и др.). Например, технопарк созданный в 2001 году в Черноголовке, который является одним из ведущих отечественных производителей и экспортеров высокотехнологичного и наукоемкого программного обеспечения. Но, тем не менее, в российских региональных системах технопарки начинают только появляться, а пока все эти элементы разрознены, они не способны к эффективному использованию и коммерциализации научных идей. Также большинство региональных систем имеют отсталые технологические уклады, компании не интегрированы в мировую экономику и неконкурентоспособны. Лидерами среди российских региональных систем являются не инновационные региональные системы (за исключением Москвы, Санкт-Петербурга), а добывающие сырьевые и энергетические ресурсы. И если не будет реальных экономических шагов, подкрепленных конкретным целевым финансированием со стороны центра, то экспортный потенциал российских региональных систем будет утрачен.

Целесообразно использовать в развитии региональных систем «полюса роста», которые имеют своей целью активизацию экономической деятельности в отсталых региональных системах. В связи с этим, на первый план выдвинуты отношения между центром и периферией, так как центр и периферия на любом пространственном уровне связаны между собой потоками информации, капитала, товаров и рабочей силой. Именно направление этих потоков определяют характер взаимодействия между центральными и периферийными структурами, превращая периферию в экономическое ядро. При этом выбирается периферия благоприятная с точки зрения ресурсов и географического положения, которая в дальнейшем становится центром роста. Вследствие этого преимущества определенных местностей, так называемых центров (полюсов) роста, ведут к усилению их развития. Согласно концепции Дж. Фридмана, инновационная деятельность центра создает благоприятные условия для дальнейшего развития периферии, в которой появляются ведущие отрасли. Наличие ведущих отраслей способствуют появлению лидирующих отраслей вокруг, которых создаются новые товары и услуги. Лидирующие предприятия становятся полюсами притяжения факторов производства капитала, товаров, рабочей силы, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий, формированию полюсов экономического роста, а именно: увеличению занятости трудовых ресурсов, функционированию взаимосвязанных отраслей хозяйства. Исходя из этого, следует отметить точку зрения Ф. Перру, который в свое время сформулировал идею о том, что в периферийных районах мощным стимулом развития становятся «полюса роста». Под полюсами роста он понимал и отрасль, и комплекс отраслей, обладающих сильным «эффектом увеличения», образующих «зоны развития», «оси развития» в регионе или в стране. Опыт развития региональных систем Германии, США, Японии, Тайваня и других стран подтвердил концепцию экономического ядра.

Необходимо отметить, что использование теории поляризованного развития и экономического ядра особенно актуально в депрессивных

региональных системах. Поскольку ресурсы и возможности их использования ограничены, в связи с этим при разработке перспектив социально-экономического развития региональных систем определяется их уровень развития, выявляются приоритеты, и обосновывается актуальность практического использования экономического ядра. Также следует отметить, что современная специфика развития российских региональных систем с учетом выявления экономического ядра начинает только формироваться и приобретает особую значимость, поскольку его применение к условиям российских региональных систем ускорит процесс внедрения новых технологий, выравнивание региональных диспропорций для достижения экономической и социальной стабильности.

Воякина Н.В. К вопросам управления ресурсами предприятий

Оренбургский государственный университет, г Оренбург

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль рационального управления финансовыми ресурсами предприятия.

Общеизвестно, что в современных условиях в финансовой жизни предприятий происходят наиболее болезненные процессы. Столкновение старых подходов к организации финансовой работы с новыми требованиями жизни, с новыми функциями финансов предприятия - одна из главных причин "пробуксовки" реформ в реальном секторе экономики.

Финансы предприятия - деятельность субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики, приобретающая приоритетный характер. Вне зависимости от отраслевой специализации и масштабов предприятия, основная цель его функционирования на рынке состоит в получении прибыли. Поэтому в современных условиях управление финансами превращается в необходимый элемент подготовки менеджеров любого профиля.

Особая актуальность курса определяется местом финансов предприятия в экономической системе общества. В условиях развитой рыночной экономики именно финансовое благополучие предприятий рассматривается государством как основная предпосылка экономического процветания страны в целом или отдельного региона. Такой подход базируется на двух факторах:

- предприятия на региональном или общенациональном рынке труда выступают как основные работодатели и источник финансовых ресурсов (в форме прямой заработной платы, различных социально-экономических льгот и иных доходов) для большинства трудоспособного населения;

- за счет отчислений предприятий формируются доходные части бюджетов всех уровней.

При реализации контролирующей функции финансов обеспечивается анализ эффективности производственных, технических и иных процессов на предприятии. В результате финансовая служба приобретает статус важнейшего подразделения предприятия - источника информации для формирования управленческих решений как оперативного, так и стратегического характера.

Рано или поздно руководители предприятия сталкиваются с проблемами управления финансовыми ресурсами: выясняется, что показатели и процедуры, использовавшиеся ранее для планирования деятельности предприятия, например объем произведенной продукции, не позволяют ей успешно конкурировать из-за высокой себестоимости продукции и появление конкурентов не только начинает препятствовать получению привычных прибылей, но сводит иногда прибыль до нуля.

Понимание того, что на предприятии необходимо менять систему управления, снижать издержки, более эффективно управлять финансовыми

ресурсами приходит быстро. Вопрос в том, как это сделать? Как подсчитать истинную себестоимость вида продукции, как спланировать закупки при имеющихся запасах, в совершенствование каких процессов в первую очередь необходимо инвестировать средства и т. д. Рассмотрению этих вопросов посвящена эта работа.

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформулировать цели для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- максимизация рыночной стоимости фирмы;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Приоритетность той или иной цели может выбираться предприятием в зависимости от отрасли, положения на данном сегменте рынка и от многого другого, но удачное продвижение к выбранной цели во многом зависит от совершенства управления финансовыми ресурсами предприятия.

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также ее кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. Для крупной компании наиболее характерно обособление специальной службы, руководимой вице-президентом по финансам (финансовым директором) и, как правило, включающей бухгалтерию и финансовый отдел. На небольших предприятиях роль финансового менеджера обычно выполняет главный бухгалтер.(1. с.59)

Управление финансовыми ресурсами фирмы, ввиду многовариантности его проявления, на практике невозможно осуществлять без профессиональной организации этой работы.

Долгое время в отечественной практике финансовые службы фирм не имели самостоятельного значения, их работа сводилась к обслуживанию расчетов с использованием строго определенных форм, составлению элементарных финансовых планов и отчетов, не имеющих реальных последствий. Реальные последствия имела только работа бухгалтерии, то есть было целесообразным объединять финансовую работу с бухгалтерской в рамках одной службы - бухгалтерии.

Такая практика организации финансов существовала и существует до сих пор на большинстве российских предприятий. Но руководителю предприятия следует принять во внимание, что одновременно быть хорошим бухгалтером и хорошим финансистом человек не может.

Главное в работе бухгалтера - способность внимательно разобраться в

первичных документах и в соответствии с инструкциями и циркулярами точно отразить их в бухгалтерских регистрах.

Совсем другое требуется от финансового менеджера. Работа этой профессии связана с принятием решений в условиях неопределенности, что вытекает из многовариантности исполнения одной и той же финансовой транзакции. Работа финансиста требует гибкости ума, это должна быть натура творческая, способная рисковать и оценивать степень риска, воспринимать новое в быстро меняющейся внешней среде.

Сопоставляя особенности двух профессий, не следует забывать об очень тесной взаимосвязи между ними, которую кратко можно выразить так: если бухгалтер фиксирует денежное значение осуществленных транзакций, отображая их в итоговом документе - балансе, то финансист формирует эти значения из множества неизвестных. В сущности, все функции по поиску значений этих неизвестных и есть финансовая работа.

Сегодня предприятие при организации адекватной времени финансовой работы сталкивается с большими трудностями. Опыт успешно работающих фирм показал, что кратчайший путь разрешения этой проблемы находится в руках руководителя предприятия. Сегодня признание получили два подхода к реорганизации финансовой службы фирмы:

- если руководитель - профессиональный финансист, он сам координирует реорганизацию финансовой службы. Это оптимальный вариант, но в отечественной практике это скорее исключение, чем правило;

- руководитель, понимающий задачи и функции современной финансовой службы фирмы, но не будучи профессиональным финансистом, не знающий тонкостей этой профессии, привлекает стороннюю организацию для постановки и внедрения на практике необходимой модели организации финансовой работы. (З. с.125)

Независимо от выбранного подхода к реорганизации финансовой службы, фирма стремится к созданию некоей стандартной модели организации финансовой работы, адекватной рыночным условиям.

Главное, что следует отметить в работе финансового менеджера, это то, что она либо составляет часть работы высшего звена управления фирмы, либо связана с предоставлением ему аналитической информации, необходимой и полезной для принятия управленческих решений финансового характера.

Тем самым подчеркивается исключительная важность этой функции. Вне зависимости от организационной структуры фирмы финансовый менеджер отвечает за анализ финансовых проблем, принятие в некоторых случаях решений или выработку рекомендаций высшему руководству.

В условиях рыночной экономики финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения и иногда за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Однако если поставленная проблема имеет существенное значение для предприятия, он может быть лишь советником высшего управленческого персонала.

Финансовый менеджер осуществляет оперативную финансовую деятельность. В общем случае деятельность финансового менеджера может быть структурирована следующим образом:

- общий финансовый анализ и планирование;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств);
- распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика и управление активами).

Выделенные направления деятельности одновременно определяют и основные задачи, стоящие перед менеджером. Состав этих задач может быть детализирован следующим образом.

В рамках первого направления осуществляется общая оценка:

- активов предприятия и источников их финансирования;
- величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;
- источников дополнительного финансирования;
- системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов.

Второе направление предполагает детальную оценку:

- объема требуемых финансовых ресурсов;
- формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);
- степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);
- стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие формальные и неформальные условия предоставления данного источника средств);
- риска, ассоциируемого с данным источником средств (так, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка).

Третье направление предусматривает анализ и оценку долгосрочных и краткосрочных решений инвестиционного характера:

- оптимальность трансформации финансовых ресурсов;
- эффективность финансовых вложений.

Принятие финансовых решений с использованием приведенных оценок выполняется в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между требованиями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Управление финансовыми ресурсами является одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием. В ее рамках решаются следующие вопросы:

1. Каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и

задачи?

2. Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

3. Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Существуют различные подходы к трактовке понятия "финансовый инструмент". В наиболее общем виде под финансовым инструментом понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.(4. с.298)

Финансовые активы включают:

- денежные средства;
- контрактное право получить от другого предприятия денежные средства или любой другой вид финансовых активов;
- контрактное право обмена финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях;
- акции другого предприятия.

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

- выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другому предприятию;
- обменяться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях (в частности, такая ситуация может возникнуть при вынужденной продаже дебиторской задолженности).

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и вторичные, или производные (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы).

Существует и более упрощенное понимание сущности понятия "финансовый инструмент". В соответствии с ним выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта), кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы, свопы и др.) и способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг. Составным элементом приведенных методов являются специальные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и др. основу информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера:

- бухгалтерская отчетность;

- сообщения финансовых органов;
- информация учреждений банковской системы;
- информация товарных, фондовых, валютных бирж;
- прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является самостоятельным и весьма важным ее элементом. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек и др.), невозможны без применения компьютерных сетей, прикладных программ.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся: законы, указы Президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

Список использованных источников

1. "Финансовый менеджмент: теория и практика"/ Под ред. Стояновой Е.С.- М.: Перспектива, 2004
2. Баканов М.И. , Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа: учебник.». - М.: Финансы и статистика, 2004- 288с.
3. Балабанов И.Т. "Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?". - М.: Финансы и Статистика, 2005.
4. Белолипецкий В.Г. "Финансы фирмы" - М.: ИНФРА-М, 2005. - 298с.
5. Бородина Е.И. "Финансы предприятий" учебное пособие. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004. - 208с.
6. Ворст И., Ревентлоу П. "Экономика фирмы" изд. "Высшая школа" 2003
7. Гусева Е.Г. "Управление производством на предприятии" учебно-практическое пособие - М. : МГУЭСИ, 2004 - 114с.
8. Ильенкова С.Д. "Экономика и статистика фирм" - М. : Финансы и статистика, 2005. - 240с

Демченко Л.В. Проблемы и пути инновационного развития банковского сектора Оренбургского региона

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Центральной проблемой инновационного развития банковской системы России является необходимость качественных социально-экономических преобразований в регионах. Оренбургская область является одним из наиболее динамично развивающихся регионов Поволжского федерального округа. В области действует 57 кредитных организаций, девять региональных банков с совокупным собственным капиталом 1,8 млрд. руб. На местном рынке осуществляет деятельность одна небанковская организация, 20 филиалов Сберегательного Банка РФ и 104 дополнительных офиса. По состоянию на 1 октября 2005 года в Оренбургской области функционируют филиалы Сберегательного банка РФ, Газпромбанка, Банка Москвы, Альфа-Банка, Транскредитбанка, Росбанка, а также банк «Оренбург», ОИКБ «Русь», «Ника-банк» и банк «Форштадт». Однако, из общего числа региональных банков только у двух кредитных организаций величина зарегистрированного уставного капитала превышает 300 млн. руб.

В целом, состояние Оренбургского банковского сектора довольно устойчиво, способное обеспечить финансовые потребности предприятий, организаций и населения. Проведенный анализ банковской деятельности показал, что по сравнению с филиалами столичных банков региональные кредитные организации уступают им практически по всем экономическим характеристикам. Например, размер собственного капитала банка «Оренбург» составляет 0,5 млрд. руб., ОИКБ «Русь» - 0,3 млрд. руб., банка «Форштадт» - 1,5 млрд. руб. В среднем, совокупный капитал данных кредитных организаций в 11 раз меньше, чем у «Альфа-Банка», в 13 раз, чем у «Газпромбанка», в 5 раз, чем у Банка «Москвы» и в 65 раз меньше, чем у Сберегательного Банка РФ.

Аналогичная ситуация прослеживается с совокупными активами на оренбургском кредитном рынке. Среди местных кредитных организаций наибольшая величина чистых активов приходится на банк «Оренбург» – 1,1 млрд. руб., что в 190 раз меньше, чем у «Газпромбанка» и в 1165 раз меньше, чем у Сберегательного Банка РФ. При подобных финансовых характеристиках оренбургским кредитным организациям достаточно сложно конкурировать со столичными гигантами, тем более активно расширять нишу своей деятельности.

Особенность увеличения оптового и розничного кредитования в Оренбургской области состоит в росте просроченной задолженности преимущественно в сфере кредитования физических лиц. Если на 1.02.2003 года просроченная задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам, составляла 3,4 млн. руб., то к 1.07.2005 года она составила 14,9 млн. руб., увеличившись в 4,3 раза. Величина просроченной задолженности по ссудам, предоставленным нефинансовым предприятиям и организациям, на

фоне роста объемов кредитования наоборот снизилась - с 13,5 млн. руб. на 1.02.2003 года до 13,2 млн. руб. на 1.07.2005 года (табл. 1).

Таблица 1- Структура просроченной задолженности в банках Оренбургской области на 1.10.2005 г. (млн. руб.)

| просроченная задолженность по кредитам юридических и физических лиц (млн. руб.): | 1.10.05 г. |
|--|------------|
| обрабатывающие производства | 26 |
| строительство | 18,3 |
| производство и распределение электроэнергии | 0 |
| оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 66,7 |
| сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 27,7 |
| транспорт и связь | 0,4 |
| физическим лицам | 135,3 |
| прочие виды деятельности | 25 |

Источник: составлено автором по данным интернет-сайта www.cbr.ru

Снижение просроченной кредиторской задолженности по юридическим лицам и рост по физическим лицам во многом обусловлен следующими причинами. Во-первых, возросла рентабельность производства компаний и предприятий-заемщиков в отдельных отраслях экономики, что позволяет им своевременно выполнять свои обязательства перед банками. Во-вторых, кажущаяся доступность банковских потребительских кредитов (более низкие по сравнению с предыдущими годами процентные ставки, либеральные условия кредитования, отсутствие поручителей, справок по заработным платам, агрессивная массовая реклама со стороны банковских организаций) приводит к завышению собственных возможностей заемщиков по сравнению реальными. Возникает новый эффект в современной российской экономики – «кредитная зависимость» от банковских ссуд.

Проведенное исследование структуры депозитной базы оренбургских банков показало, что основным источником формирования «длинных денег» являются депозиты физических лиц. За период с 01.02.2003 года по 01.07.2005 года значение указанной статьи возросло с 430,5 млн. руб. в совокупных балансах банков до 2566,7 млн. руб., т.е. практически в 6 раз. Сложившаяся ситуация свидетельствует о существенном повышении доверия населения к оренбургским кредитным организациям, что в значительной мере было обусловлено вступлением местных банков в систему страхования вкладов (табл. 2).

Таблица 2 - Структура привлеченных средств кредитных организаций Оренбургской области за период с 1.02.2003 г. по 1.07. 2005 г. (млн. руб.)

| дата | 01.02.2003 г. | 01.01.2004 г. | 01.01.2005 г. | 01.07.2005 г. |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| средства клиентов в кредитных организациях данного региона всего, в том числе: | 294,3 | 328,2 | 3 607,8 | 5 611,6 |
| средства бюджетов, на расчетных и текущих счетах | 49,0 | 33,7 | 25,0 | 18,5 |
| средства государственных внебюджетных фондов, на расчетных и текущих счетах | 303,0 | 8,0 | 737,0 | 406,0 |
| средства предприятий и организаций, на расчетных, текущих и прочих счетах | 460,8 | 954,4 | 1128,9 | 1143,4 |
| депозиты физических лиц | 430,5 | 983,6 | 1745,0 | 2566,7 |

Источник: составлено автором по данным интернет-сайта www.cbr.ru

Оценка макроэкономических показателей банковского сектора Оренбургской области показала, что начиная с 2000 года наблюдается устойчивый прирост объемов кредитования по отношению как к ВРП Приволжского федерального округа, так и к ВРП Оренбургской области. За 2003 год отношение объема кредитов, предоставленных местными кредитными организациями к ВРП Приволжского федерального округа, составило 9,51%, что практически в 7 раз превышает аналогичный показатель за 1999 год. Отношение объема кредитов, предоставленных банками к ВРП Оренбургской области, достигло значения 6,4%, что в 16 раз превышает показатель за предыдущие годы. Данная ситуация свидетельствует об эффективном вливании финансового капитала в реальный сектор экономики, обусловленный высокой степенью участия оренбургских банков в промышленном развитии региона (рис. 1).

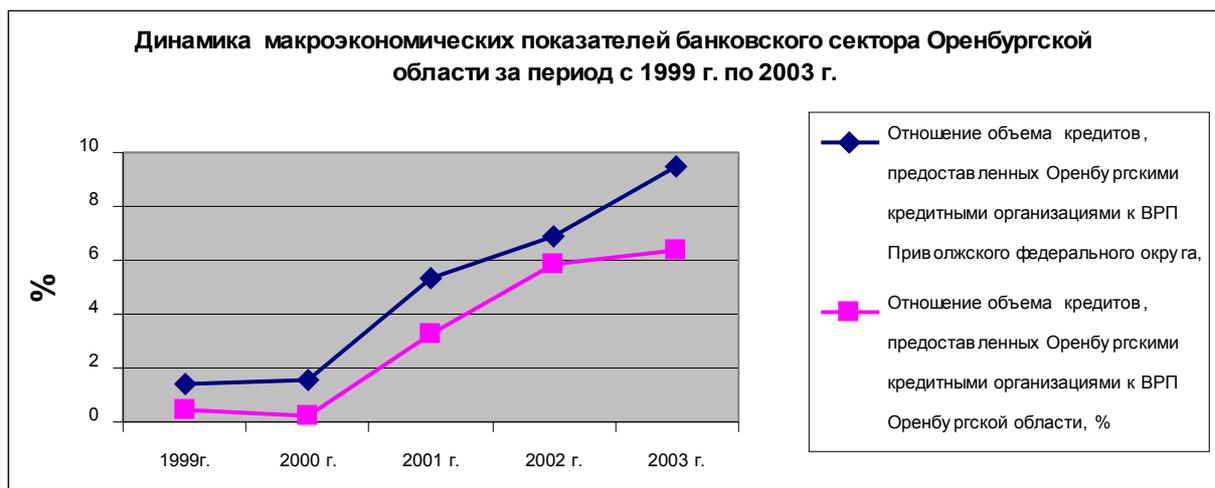


Рис. 1 - Динамика макроэкономических показателей Оренбургского региона.

Среди региональных кредитных организаций наиболее успешно и динамично развивается банк «Оренбург», который при поддержке со стороны

Оренбургской администрации старается расширить свою деятельность за счет внедрения новых видов банковских продуктов и индивидуального подхода к клиентам. В течении 2004 года клиентами банка стали 670 предприятий и организаций и более 35 тысяч физических лиц. В 2005 году около 300 млн. руб. банк «Оренбург» направил на инвестиционные программы, профинансировав промышленные нужды крупнейших заводов и фабрик в городе Оренбурге и городе Гае. В итоге, предприятия полностью модернизировали свое оборудование и повысили объемы выпускаемой продукции. Банк «Оренбург» активно присутствует на розничном рынке, так более 70 % его активов составляют кредиты населению. Тем не менее, основная проблема недостаточного банковского инвестирования в реальный сектор экономики Оренбургской области заключается в малой транспарентности предприятий, асимметричности информации, высокой степени рисков инвестиционных проектов, а также низкой ликвидности предлагаемого залогового имущества.

В результате, можно определить целый ряд проблем (как макроэкономического, так и институционального характера), затрудняющих инновационное развитие кредитных организаций в Оренбургском регионе:

1. Низкая капитализация банковского сектора Оренбургской области. Введение новых требований к собственному капиталу банковских организаций от 5 млн. евро в 2007 г. может еще более обострить ситуацию на региональном рынке.

2. В оренбургской области происходит изменение структуры собственников банковских организаций, что будет способствовать «распылению» капитала в регионе.

3. Неэффективное либо полное отсутствие качественной системы управления рисками в местных кредитных организациях. Банки достаточно часто намерено занижают величину кредитного риска, что снижает устойчивость регионального банковского сектора.

4. Низкое качество технологического комплекса автоматизации и информатизации банковских операций по сравнению с западными аналогами.

5. Недостаток инновационных, креативных проектов для развития новых видов деятельности в Оренбургской области, низкое качество бизнес-планов предприятий – потенциальных заемщиков кредитных организаций.

6. Нехватка региональных крупных производителей, заинтересованных в экономическом и социальном развитии Оренбуржья. В реальном секторе экономики наблюдается спад промышленности, вызванный во многом недостатком финансирования, моральным и физическим устареванием основных фондов предприятий, отсутствием квалифицированных кадров, нехваткой собственных оборотных средств.

В этой связи, инновационный прогресс банковского сектора Оренбуржья должен сопровождаться внедрением не только региональных, но и общероссийских программ в экономической, профессионально-образовательной, социальной сфере.

Важное место здесь может занять разработка и внедрение системы регулярного мониторинга основных макропруденциальных индикаторов

прогнозирования устойчивости банковского сектора региона. Индикаторный анализ позволит спрогнозировать нарастание кризисных явлений, а также определить пути адаптации банков к изменяющимся условиям функционирования и требованиям рынка. Разработка моделей стратегического планирования банковского риск-менеджмента, с включением оценки макропруденциальных индикаторов, будет способствовать улучшению транспарентности отечественного рынка. Так, повышение транспарентности и поддержание финансовой устойчивости в банковской сфере были определены Центральным банком и правительством РФ как первостепенные задачи укрепления стабильности банковской системы. Однако, данные преобразования необходимо осуществлять одновременно с усилением качественной составляющей риск-менеджмента в кредитных организациях Оренбуржья, посредством повышения роли профессионального вузовского образования по банковским специальностям, развитием человеческого потенциала как главного социального фактора экономического роста.

Необходимо дальнейшее стимулирование конкурентной среды, что будет способствовать совершенствованию рыночных механизмов и повышению роли банков по формированию социально-ориентированной экономики в Оренбургской области. В данной ситуации особое значение приобретают действия Банка России, осуществляющего пруденциальное регулирование банковской системы: через поддержание стабильности и надежности банков, защиты интересов акционеров и вкладчиков. Важно, чтобы регулирование конкурентных условий осуществлялось в осторожной и дистанционной форме с изменением в лучшую сторону качественных характеристик надзора, направленных на выявление и предупреждение кризисных ситуаций. Надзорные меры должны основываться не на формальном обзоре финансовых отчетностей банков, а на системной оценке уровня рисков в деятельности конкретных банков одновременно с комплексным анализом макропруденциальных индикаторов устойчивости банковской системы.

Непосредственно стимулирование инновационного прогресса в деятельности оренбургских банков должно быть нацелено на разработку, обновление и усовершенствование передовых технологических систем. Они позволят расширить спектр предлагаемых банковских услуг, разработать новые банковские продукты с учетом потребительского спроса в регионе, снизить трудоемкость банковских операций и соответственно стоимость услуг.

На общероссийском уровне реформирование банковской системы должно происходить на фоне снижения сырьевой направленности российской экономики и реализации ее конкурентоспособных преимуществ. Необходимо преодоление экстенсивного характера развития экономики посредством регулирующего и организующего воздействия государства по поддержке отечественных производителей. Устранение активной роли государства на современном этапе трансформационных преобразований в РФ (согласно требованиям ВТО), может привести к постоянно превалирующей стратегии догоняющего развития, свойственной бедным странам. Поддержка сфер малого и среднего бизнеса со стороны федеральных, региональных органов власти

позволит модернизировать функционирование российских регионов, развивая высокотехнологические, инновационные, социальные сферы для «новой» экономики.

Еремякин А.В., Гончаров П.П. Особенности распределительной логистики газоснабжения на газовом рынке Оренбуржья

ФГОУ ВПО «Оренбургский ГАУ»

Краткое содержание: в статье авторами приведена характеристика функционирования, формирования и движения товарных потоков природного газа в логистической системе газоснабжения Оренбургской области, а также проанализированы особенности распределительной логистики газоснабжения на региональном газовом рынке.

Проблематика распределительной логистики в различных отраслях экономики достаточно подробно освещена в работах российских и зарубежных ученых, однако логистическое распределение движения товарных потоков газа в отдельном регионе нуждается в более глубоких исследованиях в связи со спецификой газового рынка и этой отрасли промышленности.

Сформулируем главную особенность распределительной логистики на региональном рынке газоснабжения: обеспечение надёжных поставок газа внутрирегиональным потребителям в нужном количестве, в нужное время, с нужным качеством, с минимальными затратами и издержками для участников торговых взаимоотношений. [3, С. 7]

Логистическая система газоснабжения потребителей подразделяется на распределительную (сбытовую), информационную, финансовую, закупочную, транспортную и складскую. Соответственно, к основным логистическим функциями относятся:

- закупочные (планирование закупок, выбор производителей и поставщиков, выработка оптимальных управленческих решений);
- производственные (оптимизация потоков газа, оптимизация производственных процессов);
- информационные (сбор, обработка, хранение, распределение информации);
- финансовые (учет, контроль, отчеты, анализ и управление потоками финансов);
- сбытовые (маркетинг, координация и интеграция действий посредников, каналы и сети распределения, физическое распределение);
- управление запасами (оптимизация запасов газа в емкостях, хранилищах и парках по хранению газа);
- транспортные (минимизация затрат, выполнение графиков поставок газа);
- функции, обеспечивающие непрерывность технологического процесса добычи, переработки, транспортировки, поставок газа;
- функции, обеспечивающие использование для движения газовых потоков транспортных средств: подвижного состава, автогазотранспортной, железнодорожной инфраструктуры, трубопроводов, газоналивных эстакад и других коммуникаций. [9, С. 12]

Товарный газовый поток является системообразующим во всех

логистических процессах газового рынка - в добыче, хранении (на межрегиональном уровне), транспортировке и распределении газа (на региональном уровне). Деление товаропотоков газа производится:

- в зависимости от конечного использования - химия, энергетика, отопление, коммунально-бытовое потребление;

- по формам товародвижения газовый поток подразделяется на оптовый и розничный потоки;

- территориальный принцип предполагает выделение в газовом потоке районных направлений. [7, С. 71]

В логистической системе регионального газоснабжения выделяется правовой поток, представляющий собой персонифицированную смену имущественных прав на газ в процессе товарного обмена. Причем этапы передачи прав не всегда совпадают с этапами прохождения газового потока.

Вследствие имеющейся проблемы по преодолению негативной платёжной дисциплины потребителей не менее важное место отведём и финансовому потоку. Финансовый поток - это направленное движение совокупности финансовых ресурсов (деньги, ценные бумаги, зачеты), используемых при оплате поставок газа. Носителем финансового потока становится документ о платежах (платежное поручение, счёт-фактура, акт приема-передачи ценных бумаг, соглашение о взаимозачете), благодаря чему он взаимодействует с информационным потоком. Именно в рамках этого потока функционирует ООО "Оренбургрегионгаз" по отношению к покупателям поставляемого газа.

Планирование, координация и контроль над состоянием логистической системы газоснабжения не существует без функционирования информационного потока. Информационным потоком является направленное движение информации внутри логистической системы, а также между системой газоснабжения и внешней средой. Параметрами информационного потока являются периодичность, объем, скорость передачи и носитель информации.

Движущей силой циркуляции логистических товарных потоков газа выступают звенья региональной системы газоснабжения, основными из которых является газораспределительные организации (ГРО), выполняющие функции по снабжению газом потребителей.

Таким образом, к основным задачам распределительно логистики в региональном газоснабжении относится рациональная организация потоковых процессов, их согласованное управление, оптимизация общих затрат, связанных с логистическими операциями отдельных звеньев системы, а также обеспечение качества газоснабжения. [4, С. 39]

Выделим особенности во взаимосвязи следующих основополагающих принципов логистики на рынке газоснабжения:

- организационное единство - способность к взаимодействию и координированной деятельности всех звеньев логистической системы;

- экономическое единство - единство целевого результата деятельности во всех звеньях движения товарных потоков газа;

- технологическое единство - единство и взаимосвязь технологической структуры всех логистических звеньев движения товарных потоков газа;

- информационное единство - единство информационной политики всех звеньев логистической системы газоснабжения.

Распределительные звенья логистической цепи включают в себя:

1. Региональных поставщиков - оптово-розничное, розничное звено.
2. Транспортировщиков газа по магистральным сетям.
3. Транспортировщиков газа по распределительным сетям среднего и низкого давления.
4. Потребителей газа - юридических и физических лиц.

Кроме этого, субъектами рынка выступают финансово-кредитные организации, государственные регулирующие органы и поставщики оборудования и сырья. За рамки региональной системы газоснабжения выведены газодобывающие компании (производители газа) и межрегиональный оптовый поставщик газа (распределительное звено), принимающий участие в формировании входящих товарных потоков. [5, С .64]

Ключевую роль в оренбургской логистической системе газоснабжения играет оптово-розничное звено, которое поставляет газ на региональный рынок и выполняет стратегическую задачу - удовлетворение общественных потребностей в газе. В Оренбуржье центральное звено отводится областными газораспределительным организациям ООО "Оренбургрегионгаз" и ОАО "Оренбургоблгаз", поставляющим газ на региональный рынок с помощью транспортных компаний – ООО "Уралтрансгаз", ООО "СГ-транс" (рис. 1).

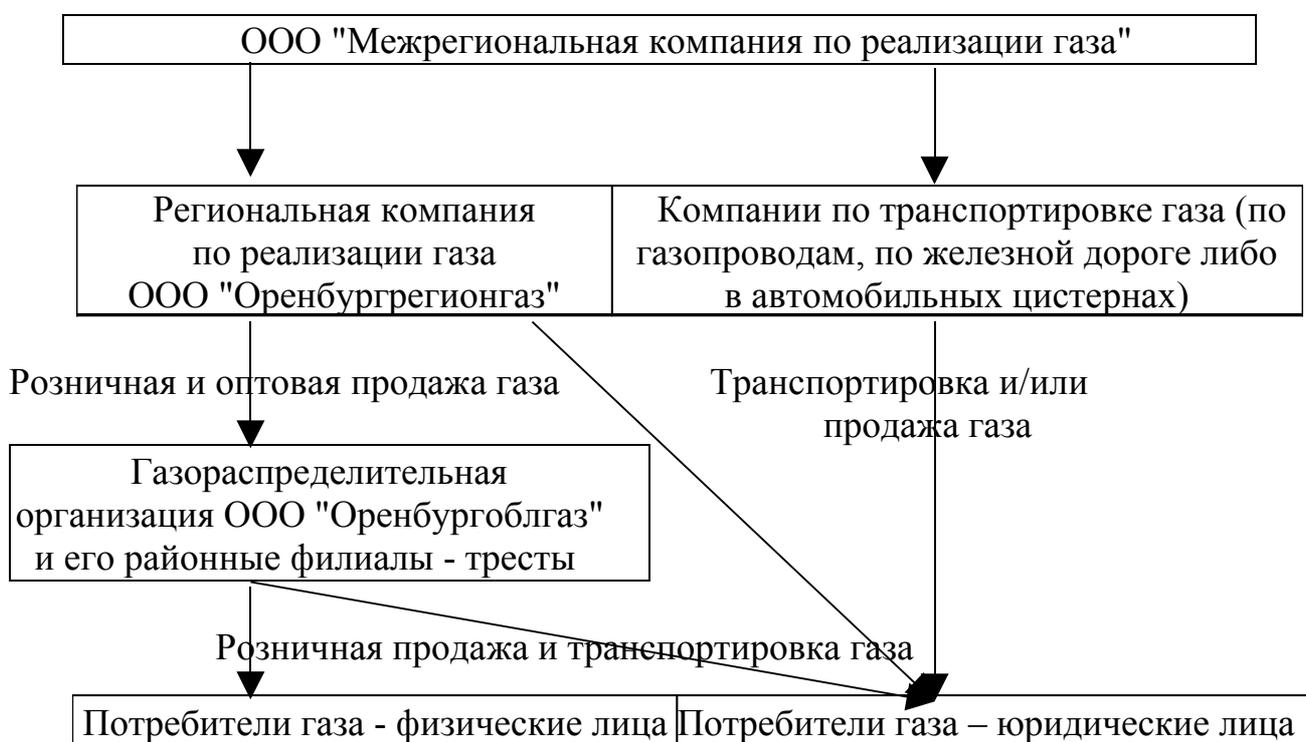


Рисунок 1 - Структура логистической системы газоснабжения Оренбуржья

Розничное звено и распределительно-транспортное звено, как правило, технологически объединены друг с другом. Главная функция розничного звена - реализация газа населению и предприятиям с малыми объемами

газопотребления. На функционирование рынка определяющее воздействие оказывает распределительное звено и производители газа, находящиеся на межрегиональном уровне и задающие параметры движения газовых потоков.

Отметим, что функции ГРО в Оренбургской области сводятся к оказанию снабженческо-сбытовых услуг и услуг по транспортировке газа - поставку от добывающего предприятия по распределительным сетям газотранспортных компаний до конечных потребителей. Снабженческо-сбытовой деятельностью являются оказываемые ГРО услуги, связанные с организацией преддоговорной работы, заключением договоров поставки газа, поставкой газа конечным потребителям и приёмом платежей за поставленный газ.

Производственно - экономическое функционирование ГРО определяется благодаря особенностям по взаимопроникающему взаимодействию следующих внутренних систем: организационной, технологической, социальной, финансовой, хозяйственной, сервисной. Кроме того, состояние регионального газоснабжения находится под воздействием внешних факторов, наиболее значительными из которых является государственное ценовое и тарифное регулирование и, соответственно, платежеспособный спрос потребителей.

Особенностью логистики газоснабжения являются также логистические затраты, к которым относится вся совокупность затрат, связанных с управлением и движением товарных и сопутствующих им информационных и правовых потоков в пределах логистической системы. К управляющим воздействиям логистики на процессы движения газовых потоков отнесём:

- ускорение продвижение газового товарного потока от продавцов к покупателям (от поставщиков к потребителям);
- изменение траектории движения газовых потоков;
- дробление газового потока на мелкие партии поставки;
- использование резервов оптово-торговых функций газовых хозяйств;
- управление совокупными резервными запасами газа.

Не менее важной особенностью логистики рынка газоснабжения является отсутствие изоморфности между товарными и сопутствующими им информационными и финансовыми потоками, что проявляется в несовпадении (несинхронности) их движения. Например, информация о том, что газ налит в цистерны и подвижной состав находится в пути следования к потребителям приходит к ним раньше, чем сама продукция. Купля-продажа продукции и логистических услуг обычно оторвана во времени от момента получения продукции или услуги (например, при авансовой предоплате поставок газа).

Движение товарных потоков на товарно-денежных рынках, в том числе, и на газовых, достигается благодаря транспортной составляющей. Именно транспорт обеспечивает необходимый режим движения товарных потоков по следующим основным параметрам:

- по траектории маршрутов;
- по скорости движения;
- по временным показателям;
- по интенсивности. [1, С. 21]

Логистическая транспортная инфраструктура является обслуживающей

системой по отношению к процессу товародвижения. Отсюда определим основную особенность распределительной логистики на газовом рынке: транспортные компании должны приспосабливаться к требованиям участников и субъектов газового рынка. Данное требование выполняется в условиях рыночной экономики, когда конкуренция на рынке газотранспортных услуг заставляет транспортные компании учитывать общие и индивидуальные требования клиентуры. Этому также способствует распределительная логистика транспортных услуг, ведь она является системой, ориентированной на удовлетворение спроса потребителей, где транспорт занимает подчиненное положение по отношению к процессу газовой торговли - снабжению и сбыту. [6, С. 19]

Отмеченные положения имеют большое значение для современного регионального газового рынка, поскольку в административно-командной экономике наоборот, именно потребители газа приспосабливались к требованиям транспорта в ущерб своим интересам, а транспорт играл доминирующую роль. В логистической системе областного газоснабжения транспорт практически реализует сам процесс товародвижения и придает поставкам мобильность. Отсюда следует особая роль транспорта в логистической инфраструктуре рынка: если учесть, что инфраструктура функционирует как система, то транспорт является системообразующим элементом, стержнем всей логистической инфраструктуры. [8, С. 25]

Функционирование основных составляющих логистической инфраструктуры на газовом рынке, таких как подземные хранилища газа (ПХГ), погрузочно-наливные эстакады, подвижной состав для перевозки, противопожарное и охранное оборудование, железнодорожные подъездные пути и т.д., в значительной мере обусловлено требованиями транспорта. При этом следует иметь в виду, что в самом транспорте выделяются обслуживаемые системы - пути сообщения (дороги), подвижной состав и обслуживающие системы - собственная транспортная инфраструктура. Прямо или косвенно с транспортом связана институциональная составляющая логистической системы: банковские, экологические, таможенные, сертификационные органы.

Подводя итог, отметим, что развитию управленческих, организационных и технологических функций областных газовых хозяйств уделяется недостаточное внимание, связанное с недостаточным использованием логистических, маркетинговых и прочих научно-инновационных концепций, что обуславливает назревшую необходимость их совершенствования согласно меняющимся организационно-экономическим условиям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Костоглодов Д. Д., Харисова Л. М. Распределительная логистика. – М.: Экспо-пресс, 1997. 126 с.
2. Курьеров В.Г. Общие тенденции газораспределения. – М.: Недра, 2001. 96 с.
3. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Касенов А. Г. Логистика: обслуживание потребителей. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 190 с.
4. Ставровский Е.Р. Системы транспортировки газа. – М.: Недра, 2000. – 69 с.
5. Степанов В.И. Логистика: Учебник. – М.: Экономика, 2004. – 171 с.
6. Сухарев М. Г., Самойлов Р. В. Оптимизация нестационарных режимов действующих магистральных газопроводов // Газовая промышленность. №9, – М.: 2005. – С. 19.
7. Сухарев М. Г., Ставровский Е. Р. Оптимизация систем транспорта газа. – М.: Недра, 2005. – 143 с.
8. Транспортная логистика: Учебное пособие / Под редакцией Л.Б. Миротина. – М.: Брандес, 1996. – 176 с.
9. Фейгин В. А. Газовая промышленность России: состояние и перспективы // Вопросы экономики, №1, – М.: 2001. – С. 34-35.

Жирнова Т.В. Методы оценки материальных факторов. Производство на начальном этапе реформирования предприятий

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Достоверность и точность оценки стоимости предприятия зависят от правильности выбора методов оценки. Различные методы оценки стоимости предприятий группируются в рамках трех подходов: имущественного, доходного и рыночного сопоставления. Сразу оговоримся, что затратный метод в той или иной степени учитывается в каждом из вышеперечисленных подходов.

Итак, имущественный метод оценки отражает, какими активами фактически располагает предприятие. Но оценка активов по ценам их приобретения может привести к искажению их сегодняшней стоимости, так как изменение потребностей общества (уровня спроса) может повысить или понизить их стоимость по сравнению с ценой приобретения. Инфляция нас приводит к занижению стоимости. Использование поправочных коэффициентов для инфляционной коррекции вносит элемент субъективизма в оценку. Стоимость активов предприятия - это лишь один из многих факторов, определяющих его рыночную стоимость. Оценка стоимости имущества не отражает перспективы развития предприятия, а также прибыль, которое получает и может получить предприятие в будущем от использования своих активов. Покупателя же в первую очередь интересует будущая доходность и ее устойчивость. Оценка, полученная с помощью имущественного подхода, представляет статичную информацию о стоимости имущества предприятия по состоянию на определенную дату. Для определения рыночной стоимости такой информации недостаточно.

Доходный подход к оценке предприятия заключается в определении текущей стоимости будущих доходов от его деятельности. Этот подход рассматривает предприятие как единый функционирующий комплекс, приносящий доход, позволяющий учесть риск инвестиций, возможные темпы инфляции. Доходный подход базируется на оценке финансовой устойчивости предприятия в настоящем и будущем.

Третий подход, основанный на анализе рыночных данных о стоимости аналогичных предприятий; включает в себя: метод сравнения рыночных продаж, метод отраслевых соотношений, метод соотношения цены и дохода. Этот подход используется для определения рыночной стоимости, исходя из данных о недавно проданных сопоставимых объектах. Из логики рационального финансового поведения следует, что инвестор не заплатит за конкретную собственность больше, чем ему обойдется приобретение другого сходного объекта, обладающего такой же полезностью. Метод сравнения рыночных продаж основывается на том, что покупатели и продавцы на рынке осуществляют сделки купли-продажи, основываясь на информации о текущих

сделках по аналогичным предприятиям с соответствующей корректировкой. Метод отраслевых соотношений заключается в выявлении отношений, отражающих зависимость между ценой предприятия и прибылью, которую оно приносит. Метод соотношения цены и дохода основывается на учете при оценке стоимости предприятия зависимости между прибылью предприятия и курсовой стоимостью его акций, находящихся в свободной продаже.

В российской практике приватизации был выбран путь максимального упрощения методики стоимостной оценки предприятия. При установлении начальной цены приватизируемого предприятия Закон «О порядке приватизации государственных и муниципальных предприятий» предусматривал оценку его капитала в соответствии с его предполагаемой доходностью, но этот подход не был реализован. В методических указаниях Госкомимущества об оценке приватизируемых предприятий за основу был взят имущественный подход. В основу процессов приватизации была положена балансовая стоимость имущества. Во временных методических указаниях «оценка стоимости имущества государственных предприятий и организаций, подлежащих выкупу, продаже» предлагается проводить оценку имущества предприятия на основе определения первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости основных средств с учетом проводившихся их переоценок. Поэтому вся чековая приватизация прошла при существенном занижении стоимости приватизируемого имущества. Предложение руководителей Госкомимущества о том, что конкуренция на конкурсах и аукционах установит цены на имущество, близкие к рыночным, не оправдалось. Занижение реальной стоимости основных фондов, практическое отсутствие индексации амортизационных отчислений существенно увеличивало налогооблагаемую прибыль. Заниженные нормы амортизации давали возможность предприятиям перекачивать средства, предназначенные для реновации основных фондов в фонды потребления. Законы и нормативные документы, регулирующие процесс приватизации, не содержат критериев оценки акционирования предприятий с точки зрения интересов инвесторов, что противоречит принципам регулирования цивилизованного рынка ценных бумаг и способствует появлению на рынке ценных бумаг большого количества низколиквидных акций. При фактической бесплатной раздаче собственности оказывается выгодным приобретение имущества не для его долгосрочного использования, а с тем, чтобы затем перепродать его по реальной цене. Невероятная дешевизна собственности создает стимулы для покупки акций с целью последующей перепродажи, а не для модернизации и реорганизации производства, так как спекулятивные операции обещают больший и более быстрый доход при меньшем риске. Спекулятивные операции по перепродаже пакетов акций представляют собой нормальное явление рыночного механизма перераспределения собственности. В результате такого перераспределения должен появиться эффективный собственник, который активирует необходимый для участия в управлении пакет акций и осуществляет инвестиции. Однако в условиях нестабильности и неуверенности предприятия могут «не дожить» до появления эффективного собственника.

Выбранный механизм приватизации создал условия и почву для правонарушений. Если цена приватизируемого имущества многократно занижена, то любая взятка чиновнику, от которого зависит, кому оно достанется, несопоставимо мала по сравнению с реальной стоимостью приобретаемого имущества.

Одной из целей приватизации провозглашалось освобождение от нерентабельных и неэффективных производств, однако, приватизация в первую очередь охватила высокорентабельные государственные предприятия, а убыточные предприятия остались на государственном бюджете. Государство по символическим ценам отказалось от наиболее прибыльных хозяйственных объектов, в погоне за сиюминутными целями даже не ставились условия гарантированного притока частных инвестиций. Большие потери связаны с тем, что не были введены механизмы, обеспечивающие выполнение приватизационных договоров в части объема инвестиций и сохранения профиля хозяйственной деятельности.

Форсированный темп приватизации, массовое перепрофилирование предприятий привели к разрыву хозяйственных связей, падению договорной дисциплины. Имело место экономически нецелесообразное раздробление межотраслевых научно-технических комплексов, в которых развивались перспективные производства, практиковалось их разрозненное акционирование. Никого не интересовало, что будет происходить с приватизируемыми предприятиями, бизнес-планы от будущих собственников не требовались. В итоге ваучерной приватизации сложилась неустойчивая система отношений собственности, эффективные собственники не появились, средства для финансовой стабилизации не получены, приток иностранных инвестиций незначителен.

Отмеченные выше издержки приватизации во многом обусловлены отсутствием научно обоснованного и методического обеспечения стоимостной оценки приватизируемых предприятий.

Со второй половины 1994 года в России начался второй, денежный этап приватизации. В программе постваучерной (денежной) приватизации стоимость предприятия также определялась на основе данных бухгалтерского баланса. При этом рамки установления рыночной стоимости приватизируемого имущества были расширены с 0,7 до 2,0 от балансовой стоимости.

Основными способами приватизации выступает продажа предприятия на аукционах, коммерческих и инвестиционных конкурсах, выкуп арендованного имущества. На аукционах и конкурсах создаются преимущества для крупных стратегических инвесторов. При этом не менее 30% акций должно быть продано мелким инвесторам. Существенно сокращаются льготы трудовым коллективам и руководителям предприятий. Средства, полученные в результате приватизации на втором этапе, должны поступить непосредственно на счета предприятий для пополнения оборотных средств и финансирования капитальных вложений. На новом этапе приватизации прекращена гонка за количеством, предусмотрена приватизация наиболее крупных предприятий по индивидуально разработанным схемам.

Однако и на втором этапе приватизации не произошло улучшения финансово-экономического положения большинства предприятий. Экономическое и правовое пространство, в котором оказываются новые собственники предприятий, не соответствует нормальному рынку. Оно искажено преобладанием власти над правом и монополизмом, подавляющим конкуренцию. Вне конкурентного рынка и правового государства позитивные стороны частной собственности не могут быть реализованы. Занижение стоимости приватизируемого имущества лежит в основе современных проблем постприватизационного периода. В тексте Закона «Об акционерных обществах» есть прямые ссылки на необходимость рыночных оценок бизнеса и недвижимости, хотя само понятие рыночной стоимости не раскрывается. В Гражданском кодексе РФ, принятом Государственной Думой, отражена необходимость рыночных сделок недвижимости и бизнеса. По нашему мнению, недостатком программы послечековой приватизации являлась проблема увязки механизма приватизации с реальной стоимостью капитала и процессом финансового оздоровления предприятий.

В этом плане хотелось бы отметить очень близкую к нам страну по социально-экономическому развитию - Украину. Здесь правительство предприняло попытки приблизиться к рыночной оценке объекта приватизации путем определения стоимости объекта методом доходного подхода. Так, Госкомимущество оценивает стоимость объекта методом учета его потенциальной прибыльности по следующей формуле:

$$П_{п} = P_{оз}(V_1 \times I_1 + V_n \times I_n \times Z_{оз} \times T_{ок} \times K_{зон}), \quad (\text{формула 1})$$

где $П_{п}$ - сумма ожидаемой (потенциальной) прибыли объекта приватизации;

$P_{оз}$ - среднеотраслевая рентабельность основных средств;

$V_1..V_n$ - балансовая (первичная) стоимость средств производства и стоимость средств производства на момент приватизации;

$I_1.. I_n$ - индекс изменения стоимости основных средств с момента последней индексации и до момента приватизации;

$Z_{оз}$ - коэффициент пригодности основных средств, принадлежащих государству, к эксплуатации на момент приватизации;

$T_{ок}$ - нормативный срок окупаемости капитальных вложений (равный 5);

$K_{зон}$ - зональный коэффициент.

Итак, методикой предполагается сравнение стоимости объекта с расчетом потенциальной прибыльности. В том случае, когда рассчитанная сумма ($П_{п}$) окажется больше стоимости имущества, подлежащего приватизации, то стоимость имущества, подлежащего приватизации, увеличивается на эту разницу, а если нет, то объект приватизации, опять же, недооценивается. При этом и размер уставного фонда акционерного общества увеличивается на сумму дооценки стоимости имущества, которое учитывает его потенциальную прибыльность. Совершенно ясно, что в данной формуле чувствуется озабоченность правительства Украины тем, что стоимостные параметры государственных средств производства не отвечают в современных условиях реальностям. По-прежнему, продолжает искажаться величина стоимости

государственного имущества. Исходя из этого, и в корректности расчетов приходится сомневаться.

Изучая основные этапы жизнедеятельности предприятия, мы пришли к выводу, что составляющие капитала - производственный потенциал и доход — формируются в основном на стадии роста и стабильности. Стадия стабильности характеризуется рыночным подходом в оценке капитала, который, как уже отмечалось выше, является преждевременным в российских условиях. Эти условия изменятся, когда Россия вольется во всемирную рыночную структуру и ощутит себя полноценным ее членом. В современных же условиях роста экономики наиболее целесообразным в оценке капитала является использование доходного метода. Но анализ производственного потенциала и дохода в оценке капитала предприятия немислим без анализа производственных ресурсов, которые представляют собой затратную сторону того же капитала. Таким образом, мы считаем, что в оценке капитала предприятия на начальном этапе анализа материальных факторов целесообразен затратный метод, а в оценке совокупного капитала - доходный.

Использование доходного подхода к оценке приватизируемых сельскохозяйственных предприятий и их капитала требует серьезной методической проработки. Доходный подход предусматривает расчет текущей стоимости будущих финансовых выгод, которые владелец может получить от объекта собственности. Финансовые выгоды состоят из потока периодических доходов, получаемых за срок эксплуатации объекта собственности, и выручки от его перепродажи по окончании этого срока. Если инвестор использует заемные средства, то оценивается только его собственный капитал на основе анализа операционного дохода за минусом платежей по обслуживанию долга. При определении второй составляющей финансовых выгод - выручки от перепродажи объекта - необходимо проанализировать все факторы (ресурсы), способные увеличить или уменьшить стоимость объекта по сравнению с моментом его приобретения. Учитывая то, что инвестор рассчитывает получить финансовые выгоды, превышающие его первоначальные вложения, ожидаемые поступления должны обеспечить как получение дохода на капитал, так и возврат инвестированной суммы.

В оценке предприятий используются два основных способа приведения будущих доходов к их текущей стоимости - с использованием коэффициента капитализации или ставки дисконта. Под капитализацией понимается перевод доходов в показатель рыночной стоимости объекта путем деления показателя чистых доходов на ставку капитализации. Величина ставки капитализации определяется ситуацией на рынке и риском, с которым связана деятельность оцениваемого предприятия. Коэффициент капитализации, как правило, рассчитывается исходя из ожидаемой ставки дохода на капитал и ожидаемых условий возмещения инвестиций. На основе ставки дисконта строится модель дисконтированных денежных потоков, когда к текущей стоимости приводятся периодические доходы каждого прогнозного года и предлагаемая выручка от перепродажи. Исходя из всего вышеизложенного, можно констатировать, что доходный подход имеет две модификации: прямая капитализация

(статистический) подход и преобразование дисконтированных денежных потоков в стоимость объекта административных принципов оценки стоимости предприятия и его капитала является принцип наилучшего и эффективного использования. Согласно международным стандартам оценки, наиболее эффективное использование определяется как «наиболее вероятное использование имущества, являющееся физически возможным, разумно оправданным, юридически законным, осуществимым с финансовой точки зрения и в результате которого стоимость оцениваемого имущества будет максимальной». В соответствии с этим принципом при оценке стоимости предприятия необходимо учитывать и возможности его развития в будущем: сохранить предприятие или его репрофилировать. Использование при оценке предприятия и его капитала, доходного подхода в условиях значительной инфляции усложняет определение величины будущих доходов с достаточной степенью достоверности. Наибольшие трудности при использовании доходного метода вызывает отсутствие достаточной базы данных для обоснованных расчетов коэффициентов капитализации и ставок дисконта, обусловленное непродолжительным временем работы отечественных предприятий в условиях рыночной экономики. Коэффициенты капитализации и ставки дисконта являются многофакторными показателями и зависят от стоимости собственного капитала, суммы долговых обязательств предприятия, уровня инфляции, степени риска инвестиций в конкретной стране, в определенной отрасли применения капитала и для конкретного предприятия. Ставка дисконта характеризует средний доход на инвестиции в активы предприятия. Если бы предприятие не вкладывало капитал в данный проект, оно могло бы заработать прибыль, инвестируя во что-нибудь другое. Важно, чтобы этот показатель был ориентирован на будущее, так как он используется для оценки будущих потоков денежных средств от инвестиций.

Сложности, о которых мы упоминали выше, в применении доходного метода, в оценке стоимости предприятия и его капитала необходимо преодолевать, так как альтернативы его применению не существует. Связано это, прежде всего, с тесной увязкой как составляющих капитала (ресурсы → производственный потенциал → доход) между собой, так и затратного метода (отражающего ресурсы) с доходным (производственный потенциал).

Любой рынок характеризует, прежде всего, сферу товарного обмена, где одним из важных факторов развития является конкуренция. И поскольку в каждой отрасли имеются предприятия с разной технической оснащенностью и разным уровнем производительности труда, индивидуальные стоимости товаров, произведенных на этих предприятиях, естественно, не одинаковы. Но стоимость товара определяется затратами не индивидуального, а общественно необходимого труда. Таким образом, при определении стоимости оценки сельскохозяйственного предприятия и его капитала, кроме земельных, материально-технических ресурсов, необходимо учитывать и стоимость трудовых ресурсов. В настоящее время методика определения стоимости трудовых ресурсов с последующим включением ее в ресурсную составляющую предприятия отсутствует. Что касается учета ресурсов производственного

потенциала в самом капитале, то здесь хотелось бы подчеркнуть, что в балансовых отчетах предприятия в разделе пассива под кодом строки 410 отмечен «Уставный капитал», из чего следует, что официальная статистика под капиталом предприятия понимает его уставной капитал.

Известно, что оценка основных средств определяется на реальной их рыночной стоимостью, а той величиной переоценки, которую определяет государство. В настоящее время величина индексации основных фондов значительно отстает от реальной стоимости средств производства, которые покупают предприятия. Поэтому индексированная стоимость основных средств – это еще не реальный капитал. То же можно сказать и об оборотных средствах, но, однако, их приобретение осуществлялось по ценам, близким к рыночным. Хотелось бы отметить, что финансовые предприятия, банки понимают под капиталом не только (K_1) уставный капитал (строка 410), но и (K_2) резервный капитал (строка 420) и (K_3) добавочный капитал (строка 430).

Таким образом, можно сказать, что под капиталом в настоящее время понимается:

$$K = K_1 + K_2 + K_3 \quad (\text{формула 1})$$

причем, K_1 рассматривается в формуле как часть капитала, как уставный капитал. Поэтому отношение прибыли к установленному капиталу можно называть потенциальной доходностью номинального капитала, а отношение к капиталу – прибыльность капитала.

Если по отношению к предприятиям сферы переработки, произведенного обслуживания АПК под капиталом, возможно условно понимать уставный капитал предприятия, то еще не принято подсчитывать капитал сельскохозяйственного предприятия. И если производственный потенциал и доход являются составляющими капитала сельскохозяйственного предприятия, отражаются в статистических сборниках, то категория ресурсный потенциал в информационных данных до сих пор не выделяют. Исходя из этого, прежде чем подойти к концептуальным основам оценки совокупного капитала сельскохозяйственного предприятия считает необходимым дать характеристику структурообразующим элементам ресурсного потенциала (материальным факторам совокупного капитала).

В последние годы для определения обобщающего показателя использования ресурсов применяли различные подходы, которые рассматривались автором в первой главе. Но в настоящее время многие ученые спорят о структурных изменениях компонентов ресурсного потенциала. Например, Барбашин А.И. считает, что при расчетах ресурсного потенциала доминирующее положение в сельскохозяйственном производстве занимает (вопреки официальной методике) земля, как главное средство производства, второе место по значимости – живой труд, и третье – труд овеществленный. Точка зрения автора, на наш взгляд, является особенно правомерный для сельскохозяйственного производства, где приватизация сельскохозяйственных предприятий осуществлялась без учета земельных ресурсов, а основными показателями в оценке организационно-правовых форм выступали и выступают

производственные фонды. Но если говорить о цене земли, то она по сути представляет собой капитализированную ренту, поэтому в экономически развитых странах широко применяется метод определения стоимости земли на основе отношений ренты к ссудному проценту. Данный метод целесообразен при хорошо развитых рыночных отношениях. Так, в частности, в период жесточайшего кризиса в США в начале 80-х годов, когда экономическая политика американской администрации, направленная на снижение инфляции, привела к повышению ставок ссудного процента, которые в свою очередь способствовали росту курса доллара. В результате американская сельскохозяйственная продукция на внешних рынках стала более дорогой, спрос на нее упал, а доходы фермеров от экспорта резко сократились. Более того, в условиях стабильного роста внутреннего рынка на сельскохозяйственную продукцию, снижение экспорта означало увеличение запасов, нереализованной продукции, более низкие цены на нее, следовательно, и сокращение фермерских доходов. В итоге высокие ставки ссудного процента и низкие доходы фермеров привели к снижению цен на землю, начавшуюся в 1982 г.

Снижение цен на землю ухудшило финансовое положение фермеров. В частности, обострилась проблема ипотечной задолженности. Резкое снижение цен на землю на фоне увеличения процентных ставок привело к ускорению процесса разорения мелких фермерских хозяйств.(1. с 207)

В настоящее время в общем объеме крупных фермерских активов, стоимость земли достигает 75%, в связи с чем, по мнению американских экономистов, является наиболее объективным показателем экономического здоровья сельскохозяйственного сектора.

Развитие финансово-кредитных отношений, в частности, использования ипотечного механизма, постепенно находят широкое распространение в России, и поэтому ценообразование земли на основе отношения ренты к ссудному капиталу должно, в конечном счете, адаптироваться в современных рыночных условиях аграрного сектора. Но существующие законодательно-правовую базу в области земельных отношений, регулирующий ипотечный механизм во многих регионах (Саратовская, Оренбургская, Псковская, Пензенская и др. обл.) нельзя охарактеризовать как комплексную и развитую. И связано это, прежде всего, с необходимостью введения в уставный капитал денежной оценке земля. В официальной статистике нет ни методики, ни указания о включении земли в состав капитала сельскохозяйственного предприятия. В научно-исследовательской работе нельзя проходить мимо того, что главное средство производства в сельском хозяйстве не включено в состав капитала и поэтому надо его вводить на основе методических подходов как по оценке ресурсообеспеченности предприятия, так и на основе оценки каждого материального фактора капитала.

Список литературы.

1. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В. Ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий (формирование и использование). – Оренбург: ОГАУ, 1999. -263с.
2. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В. Материальные и организационные факторы производства в оценке совокупного капитала предприятий. – Оренбург: ОГУ, 2005. – 223с.

Клетушкина Е.П. Проблемные аспекты формирования инвестиционных стратегий региона

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Эффективность развития экономики региона во многом зависит от уровня и характера инвестиционной деятельности.

Как свидетельствует мировой опыт, для эффективного функционирования региональной экономики ежегодные инвестиции должны составлять около 30% от ВРП.

Изношенность основных фондов по всем группам достигла критической отметки — 60%. Ситуация с обновлением производства усугубляется тем, что на предприятиях региона отсутствуют реальные условия, источники и стимулы инвестиционной деятельности. В то же время причина убыточности предприятий, низкого качества и конкурентоспособности продукции заложена в отсталости производства, его высокой затратности. Все это ведет к потере рынков сбыта продукции — не только внешних, но и внутренних.

Низкая инвестиционная активность связана с двумя факторами: отсутствием средств, направляемых на инвестирование производства, и невосприимчивостью предприятий к нововведениям (инновациям).

Рассмотрим эти проблемы более подробно. Первая проблема — формирование инвестиционных ресурсов. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе по источникам финансирования: | | | | | | |
| собственные средства | 72,0 | 54,0 | 65,9 | 64,9 | 60,3 | 43,7 |
| из них: | | | | | | |
| прибыль | 35,5 | 25,6 | 24,8 | 21,1 | 27,8 | 20,5 |
| амортизация | 36,3 | 28,1 | 40,6 | 43,5 | 32,2 | 23,1 |
| привлеченные средства | 28,0 | 46,0 | 34,1 | 35,1 | 39,7 | 56,3 |
| из них: | | | | | | |
| кредитные банки | 0,1 | 3,3 | 4,8 | 1,8 | 2,7 | 11,3 |

Основные причины сокращения доли внутренних (собственных) инвестиционных ресурсов (до 43,74%): резкий рост цен на все виды потребляемых ресурсов и неопределенность их динамики; сокращение бюджетных ассигнований; ограниченность кредитных ресурсов и высокие

процентные ставки; инфляция и политика обменного валютного курса, приведшие к уменьшению величины оборотных средств предприятий; взаимные неплатежи и высокий удельный вес в финансовых расчетах бартерных операций; принудительный порядок распределения денежных средств; низкая инвестиционная привлекательность предприятий для населения и зарубежных инвесторов; отсутствие четкой перспективы в приватизации, реструктуризации, санации и банкротстве государственных предприятий и т.д.

Объем внутренних средств, которые можно было бы привлечь для инвестирования, незначителен и включает следующие составляющие: сбережения населения; накопления предприятий, организаций; кредиты банков и государственный бюджет.

В условиях ограниченности внутренних инвестиций большую роль в обновлении производства в регионе могут сыграть зарубежные инвестиции, поступающие по следующим каналам:

- финансирование по государственным линиям и под государственные программы;
- инвестирование негосударственных проектов под гарантии государственных финансовых органов;
- индивидуальное инвестирование (вкладывание средств иностранным инвестором под свои собственные проекты).

Иностранные инвестиции в экономику области в 2005 году составили 1164472,7 тыс. рублей, из них: прямые инвестиции 0,8 %, а торговые кредиты 99,2 %.

Для реализации стоящих перед регионом инвестиционных целей следует предложить реализацию инвестиционных стратегий, которые в зависимости от экономической ситуации могут носить различный характер.

Инвестиционные стратегии – это стратегии вложения средств, определяющие пропорции, в соответствии с которыми они будут распределяться по отдельным направлениям (после выплаты дивидендов).

Это могут быть следующие направления: вложение средств в развитие основного и оборотного капиталов, в формирование финансовых и нефинансовых активов; вложения в активы одной или различных отраслей; вложение в инновации-продукты или инновации-процессы; вложения в собственные НИОКР или в покупку лицензий и т.д.

Реальный сектор экономики региона в значительной мере представляет промышленные предприятия, поэтому реализация их инвестиционной стратегии определяет характер инвестиционной стратегии региона.

Выделяют следующие инвестиционные стратегии (ИС), реализуемые промышленными предприятиями:

Предприятия, использующие консервативно-интенсивную ИС, больше инвестируют в здания, сооружения, машины и оборудование, меньше всех производят финансовых вложений. При этом они испытывают наиболее сильный дефицит инвестиционных денежных ресурсов, несмотря на самую активную амортизационную политику и получение средств по лизингу. Это обусловлено минимальными бюджетными источниками и незначительным

обращением к банковскому кредиту.

Предприятия - приверженцы экстенсивно-прогрессивной ИС при минимальных инвестициях в здания и сооружения нерационально много средств отвлекают в финансовые инвестиции. Они не имеют бюджетной поддержки своей инвестиционной деятельности, также слабо используют амортизационные ресурсы, но весьма активно – банковские кредиты.

Предприятия с экстенсивно-интенсивной ИС отличаются наибольшими инвестициями в машины и оборудование и наименьшими долгосрочными финансовыми вложениями, в том числе и в дочерние компании. Они достаточно инвестируют в здания и сооружения, используют лизинг (аренду), и равно активно - все источники финансирования.

Применение консервативно-прогрессивной ИС сопровождается наибольшими вложениями в лизинг (аренду) и дочерние компании, при этом средства от лизинга (аренды) абсолютно не используются в качестве источников финансирования инвестиций. Эти предприятия характеризует наибольшее получение средств по целевым государственным программам. Обращает на себя внимание противоречие между формами, источниками инвестиций и заявленными инвестиционными целями (напомним, что у этой категории предприятий максимальный дефицит даже текущих денежных средств), связанное с высокой нестабильностью финансового состояния подобных предприятий.

Для прогрессивной ИС свойственны минимальные вложения в машины оборудование и достаточно высокие - в лизинг (аренду). Такие предприятия наиболее активно используют прибыль в качестве источников финансирования, при этом амортизационных средств и банковских кредитов привлекают мало. В условиях пониженного спроса на продукцию такая стратегия, в общем, рациональна, хотя формы ее проявления не совсем соответствуют целям. И это подтверждает общая тенденция ухудшения финансового положения данных предприятий, которое изначально было самым лучшим в разрезе «чистых» инвестиционных стратегий.

Интенсивная ИС отличается существенными и результативными вложениями в лизинг (аренду), активным использованием амортизации и бюджетных средств как источников финансирования.

Экстенсивная ИС связана с высоким уровнем вложений в дочерние предприятия; источником инвестиций в данном случае выступает повышенное бюджетное финансирование.

Консервативная ИС используется предприятиями на уровне не выше среднего. С финансовой точки зрения обращает на себя внимание низкий уровень использования прибыли. При этом финансовое положение применяющих эту стратегию предприятий немногим выше среднего по выборке и стабильно.

Конкурентоспособность региона в первую очередь обеспечивается инвестиционными стратегиями инновационной направленности.

Остронаступательная стратегия. Рассматриваемая стратегия подразумевает стремление быть первым при внедрении нововведения на

определенном сегменте рынка. Данная стратегия реализуется в условиях жесткой конкуренции на рынке. Как правило, новшество разрабатывается параллельно несколькими предприятиями. Предприятие, стремящееся применить данный вид стратегии, ставит перед собой следующие цели: выход первым на рынок; обеспечение наибольшей технико-экономической эффективности новшества; получение возможности реализации продукции по относительно низким ценам вследствие низких издержек производства; занятие значительной доли рынка по данному нововведению (и продукту).

Если у предприятия соотношение потребительских свойств и затрат ниже, чем у конкурента, то в этом случае применение остронаступательной стратегии может оказаться неэффективным.

Умеренно наступательная стратегия. Данная стратегия отличается от остронаступательной тем, что предприятие, во-первых, направляет на НИОКР по данному продукту меньшие (по сравнению с остронаступательной стратегией) средства; во-вторых, выводит продукт на рынок только после того, как он прошел успешную апробацию у конкурентов. Возможности применения такой стратегии имеются, прежде всего, у крупных предприятий, являющихся монополистами на рынке данной продукции, они могут позволить малому предприятию осуществить принципиально новую разработку, выйти с ней на рынок и временно занять там место лидера. После того как новый продукт будет принят рынком, крупная фирма осуществляет действия по поглощению малого предприятия-лидера, по покупке патента, лицензии и т.д.

Традиционная стратегия. Поскольку традиционная инновационная стратегия заключается в реализации инноваций по повышению качества традиционных (существующих) товаров, то в общем объеме НИОКР должны преобладать те работы, которые ориентированы на совершенствование производства в текущем периоде. Рассматриваемый вид стратегии в большей степени применим к устоявшимся продуктам. Поэтому в объеме выпускаемой продукции должна преобладать продукция, находящаяся в стадии зрелости. Технология ее производства должна быть также хорошо отработана. Большая часть продукции должна реализовываться на стабильном рынке. Фирма не должна иметь серьезных конкурентов на рынке.

Для того, чтобы реализовать стратегию, провести ее в жизнь, используется та или иная политика, представляющая собой комплекс взаимосвязанных инструментов, механизмов и организационных форм.

Конкретные механизмы, которыми оперирует политика, зависят от ряда факторов, среди которых в качестве основных выделяются следующие: уровень конкуренции в отрасли, сила конкурентной позиции предприятий производственного комплекса, долгосрочные цели развития отдельных производственных единиц и комплекса в целом. Под воздействием данных факторов происходит формирование инвестиционной и финансовой политики.

Котова О.Н., Горин В.А. Инвестиции в человека как фактор экономического развития

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

Активы человеческого капитала, выраженные в знаниях и информации, в результате технологической революции XX века явились уникальным условием экономического роста. Они становятся важнейшим стратегическим ресурсом современного хозяйства. Разительные метаморфозы происходят не только в соотношении, но и в характере взаимодействия факторов производства. Нынешнее состояние самых передовых, высокотехнологических отраслей обнаруживает не ослабление, а возрастание в производстве роли человека, его знаний, квалификации, опыта. Человек во все большей мере становится субъектом творческих процессов. В процессе эволюции рыночной экономики, в условиях научно-технического прогресса и усиления ее социализации, знания становятся важнейшим экономическим ресурсом.

Экономическая эволюция общества означает, что со временем понятие редкости может переходить и переходит от одних ресурсов к другим. Долгое время таким редким ресурсом был денежный капитал, затем им стал капитал в материально-вещественной форме. Сегодня все большую роль как ресурс начинает играть человеческий капитал: знания, интеллектуальные достижения, информация, искусство управления. Другими словами, отдача от вложений в человека превышает вложения в физический капитал.

Особенность инвестирования в современной экономике была ясно и четко определена Л. Туроу, который писал, что «искусственные интеллектуальные отрасли будут размещаться там, где кто-нибудь организует интеллектуальную силу. Организация интеллекта означает, что надо не просто устроить систему научно-исследовательских работ, ставящую страну на передний край технологии, но также организовать рабочую силу, имеющие все необходимые квалификации – сверху донизу – нужные для овладения новыми технологиями производства и распределения. Никто не выиграет в этом соревновании без инфраструктуры, коммуникации и транспорта мирового класса. В предстоящую эпоху все эти инвестиции будут более долгосрочными, и будут иметь большую коллективную составляющую» [с. 361]. Инвестирование в человеческий капитал становится ключевым элементом стратегии инновационного развития страны и регионов.

В экономической литературе отсутствует определенность по поводу категории «человеческий капитал» и существуют различные ее трактовки. М.М. Критский предлагает выделять ряд аспектов, позволяющих снизить существующую здесь энтропию [с. 6-7].

Во-первых, человеческий капитал ассоциируется, прежде всего, с понятием человека. Последний представляет собой всю совокупность социальных (и не только социальных) отношений, а понятие человеческого капитала отражает экономический подход к изучению названной совокупности.

Во-вторых, человеческий капитал не является просто фактором производства. Даже если его называют главным фактором производства, это ничего не меняет, поскольку на такую роль могут претендовать и традиционные понятия труда, рабочей силы, личного фактора. Если человеческий капитал все же называют таковым, то за этим чаще всего стоит его отождествление с ними, что, в конечном счете, ведет к выхолащиванию содержания проблемы перехода к новой экономике. Человеческий капитал в равной степени сопоставим как с производством, так и потреблением, то есть он является фактором не только первого, но и второго, т. е. фактором жизнедеятельности.

В-третьих, под человеческим капиталом, как правило, понимают совокупность или запас определенных качеств человека, среди которых чаще всего называют знания и производительные способности. Названные понятия приемлемы для характеристики человеческого капитала, но вряд ли правильно ставить их в один ряд без указания на субординацию в процессе его воспроизводства. Знания, информация, в отличие от способностей, не обладают свойством воспроизводимости и потому не могут претендовать на роль субстанции человеческого капитала. Таким образом, способности человека не исчерпывают содержания понятия человеческого капитала.

В-четвертых, включение в состав качеств человека, определяющих содержание понятия человеческого капитала, термина «мотивации» осуществляется без достаточного осознания той беспрецедентной роли, которую они играют в механизме воспроизводства человеческого капитала. Этот термин отражает наличие побудительных причин к действию, в основе которых лежат человеческие потребности. Поэтому правильно говорить именно о них.

В современной экономической литературе человеческим капиталом принято называть сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественного воспроизводства [, с. 12].

Определяющим понятием концепции человеческого капитала является категория «инвестиции в человеческий капитал», под которой понимаются расходы индивида, семьи, фирмы и государства, идущие на поддержание здоровья, на получение общего и специального образования; затраты, связанные с поиском работы, профессиональной подготовкой на производстве, миграцией, рождением и воспитанием детей; поиском экономически значимой информации о ценах и заработках [].

Справедливо утверждение о том, что к инвестициям в человеческий капитал относится и часть расходов на фундаментальные и прикладные научные разработки, а также на инновационную деятельность, поскольку в результате развития науки не только создаются новые интеллектуальные продукты, на базе которых затем появляются новые технологии, но и происходит преобразование самих участников этого процесса, которые становятся носителями новых знаний и качеств.

В то же время, основные формы деятельности, такие как школьное

образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья и увеличение запаса информации – это инвестиционная деятельность, развивающая человеческий капитал. Таким образом, необходимо провести четкое различие – инвестирование как вложение ресурсов и финансовых средств есть предваряющая производство стадия формирования человеческого капитала, а все виды деятельности, способствующие его накоплению, – это уже непосредственный процесс его производства, то есть следующая стадия в рамках более общего процесса оборота человеческого капитала. Завершающей стадией будет его производительное потребление (использование).

Исследователи человеческого капитала считают, что именно образование призвано обеспечить человеку такой фундаментальный фон, обстановку и подготовку, которые позволят ему легко и быстро овладеть необходимым набором специальных профессиональных навыков и знаний, адаптироваться к изменяющимся условиям труда и жизни.

Учитывая ситуацию, сложившуюся в нашей стране, приоритет в социально-экономическом развитии России, прежде всего, должен отдаваться сохранению уникальной, естественной, данной по факту рождения человеческой жизни и сохранению жизнеспособности российского человеческого ресурса, формированию посредством обучения и воспитания жизнесохраняющих практик, способствующих реализации человеческого потенциала.

Сохранение и развитие человеческого капитала происходит через инвестирование в него. Однако и трактовки данной категории несколько отличаются. Одна часть исследователей понимает под инвестициями в человеческий капитал затраты средств, направленных на повышение его «результативности», другая – любые действия или меры, направленные на улучшение характеристик человеческого капитала [, с. 106].

Отметим, что во многих современных работах образование называется едва ли не единственной формой накопления человеческого капитала, а все инвестиции в человеческий капитал сводятся к расходам на образование. Эффект от инвестиций в человеческий капитал при этом оценивается исключительно через уровень образования, предполагается, что только рост образования способен привести к увеличению производительности труда. Не станем оспаривать данный тезис, однако подчеркнем, что образование объективно является наиболее значимым компонентом человеческого капитала. Достигнутый уровень образования является важнейшим индикатором развития личности и ее готовности к развитию. Люди, имеющие или получающие высшее образование, – это социальная база, способная строить и поддерживать экономику знаний, быть проводниками для остального общества в этом процессе. Отметим, что в России, среди экономически активного населения, доля лиц с высшим и незаконченным высшим образованием в начале 2000-х гг. составила чуть более 20 %, что является весьма скромным значением.

Образование имеет большое значение для человека, фирмы и экономики региона, поскольку образованный человек – это творческая личность, самостоятельно мыслящая на основе полученных знаний и именно эта личность

способна к инновациям.

Современная экономика требует от работников умения самостоятельно применять полученные знания, находить и анализировать необходимую информацию, вырабатывать и принимать обоснованные управленческие решения. Такие навыки и умения невозможно приобрести, не получив соответствующего образования.

Способность страны участвовать в глобальной экономике в условиях распространения информационно-коммуникационных технологий во многом определяется качеством человеческого потенциала в плане его способности собирать, обрабатывать и эффективно использовать цифровую информацию. Признанно высокий интеллектуальный потенциал России делает возможным быстрый скачок в экономику знаний, если население окажется способным к быстрой адаптации и переобучению [, с. 157].

Особое место занимает проблема приоритетности инвестиций в человеческий капитал, которая заключается в том, что исследователями провозглашается первоочередность этих вложений по отношению к инвестициям в физический капитал.

В главном человеческий капитал подобен физическому: он представляет собой благо длительного пользования; требует расходов по «ремонту» и содержанию; может устаревать еще до его физического износа.

Несмотря на то, что благодаря теории человеческого капитала изменилось отношение политиков к затратам на образование и образовательные инвестиции стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем обычные капиталовложения, следует указать и на принципиальное различие вещественного капитала и капитала человеческого. Прежде всего, человеческий капитал, в отличие от физического капитала, не продается и не покупается. Продаваться могут только услуги, создаваемые человеческим капиталом, а носитель человеческого капитала является и его владельцем, поэтому использование человеческого капитала контролируется в определенной степени его владельцем.

Ухудшение таких составляющих человеческого капитала, как здоровье и снижение ожидаемой продолжительности жизни в значительной степени снижают эффективность и продолжительность «функционирования» человеческого капитала государства в целом и региона в частности.

Все вышеизложенное обуславливает необходимость разработки и реализации комплекса мер, направленных на улучшение в сферах формирования и использования человеческого капитала.

Стратегия развития России на период до 2010 г. определяет восстановление человеческого капитала как одну из главных целей реформ. При этом большинство программ федерального и регионального уровня, реализуемых в нашей стране, предусматривает реформирование системы управления и финансирования в системе образования, здравоохранения, в сфере социального обеспечения нуждающихся, а также в области стимулирования занятости и поддержки самозанятости активного в деловом отношении населения. Основным результатом проведения такого рода

мероприятий становится развитие институциональных ресурсов, модернизация современной системы их воспроизводства и саморазвития, а также совершенствование совокупного трудового, биофизического, интеллектуального, организационно-предпринимательского и культурно-нравственного капитала населения страны.

Формирование общества, основанного на знаниях, в России невозможно представить без экономически сильных регионов и проведения эффективной скоординированной региональной политики. Если в районных центрах и мегаполисах 23 – 25 % населения имеют высшее образование, то в поселках городского типа и сельских поселениях – 13 – 14 %.

Деградация человеческого капитала в бедных и хронически бедных регионах и слоях населения (деквалификация, рост заболеваемости, потеря занятости) – это потеря значимого элемента общественного богатства.

Принципиально важным источником экономического развития и благосостояния государства являются знания и компетенция. Прежде такие отрасли, как образование, здравоохранение считались потребляющими и непроизводительными. Однако оказалось, что образованное и здоровое население есть та самая продуктивная сила, которая и создает национальное богатство, а потому вложения в человеческий капитал не только оправданы, они необходимы.

Условия, складывающиеся в современной экономике, диктуют государствам приоритетные направления экономической политики, соблюдение основополагающих принципов которой позволит стране занять и удержать достойное место на подиуме эволюции.

Список использованной литературы

1. Базиков М. Образовательный ресурс и человеческий потенциал / М. Базиков // Высшее образование в России. – 2006. - № 3. – С. 157-159.
2. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учеб. пособ. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996 – 141 с.
3. Лысков А.Ф. Проблемы инвестирования в человеческий капитал / А.Ф. Лысков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. - № 4. – С. 106-110.
4. Туроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир: Пер. с англ. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. – 430 с.
5. Чеботарев Н.Ф. Человеческий капитал – неотъемлемый фактор экономического роста / Н.Ф. Чеботарев // Маркетинг. – 2005. - № 4. – С. 12-23.
6. Человеческий капитал в условиях современной трансформации экономики: Сб. науч. тр. / Редкол.: М.М. Критский (отв. ред.) и др. – СПб.: СПбГУЭУ, 2000. – 164 с.

Кравченко Н.Ф. Семь инструментов качества: от Японии к России

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Управление качеством, базирующееся на статистических методах контроля, зародилось в 30-х годах прошлого столетия в связи с началом промышленного применения в США контрольных карт.

В 50-е годы в Японии получили широкое распространение фундаментальные исследования вопросов контроля качества и внедрения на японских промышленных предприятиях карт контроля и инспекционных методов контроля.

В 1967г. на 7-м симпозиуме по управлению качеством были сформулированы шесть особенностей японской системы управления:

1. всеаспектное управление качеством на уровне фирмы, участие всех работников фирмы в управлении качеством;
2. подготовка и повышение квалификации кадров в области управления качеством;
3. деятельность кружков качества;
4. инспектирование и оценка деятельности по управлению качеством;
5. использование статистических методов;
6. общенациональная программа по контролю качества.

Постепенно была создана японская модель управления качеством – всеобщий контроль качества, представляющий собой единый процесс обеспечения качества повсеместно на фирме, выполняемый всем персоналом фирмы от президента до работников первой линии производства.

Контроль качества при этом состоит в том, чтобы, проверяя нужным образом подобранные данные, обнаружить отклонение параметров от запланированных значений при его возникновении, найти причину его появления, а после устранения причины проверить соответствие данных запланированным.

Источником данных для осуществления контроля качества служат следующие мероприятия: инспекционный контроль, производство и технология, поставка материалов и сбыт продукции, управление и производство, финансовые операции.

Все статистические методы базируются на понятии разброса. Если разброс данных мал, можно ослабить контроль; если велик – это следует воспринимать как сигнал к необходимости регулирования процесса для повышения его стабильности, повышения качества исходных материалов, выявления и устранения неполадок оборудования.

Обычно для анализа данных на рабочем участке на предприятиях используются специально подобранные несложные для понимания и применения статистические методы – так называемые «семь инструментов контроля качества»:

1. расслоение;
2. графики;
3. диаграмма Парето;
4. причинно-следственная диаграмма;
5. гистограмма;
6. диаграмма разброса;
7. контрольные карты.

В соответствии с методом *расслоения* производится группировка данных в зависимости от условий их получения и затем – обработка каждой группы данных в отдельности. Например, данные, относящиеся к изделию, могут различаться в зависимости от исполнителя, оборудования, от методов проведения рабочих операций, от характера материала, температурного режима и т.д. Все эти отличия могут быть факторами расслоения. Например, если расслоение проведено по фактору «исполнитель», то при значительном различии в данных можно определить влияние того или иного исполнителя на качество изделия, если по фактору оборудование – то влияние использования разного оборудования.

Следующий «инструмент качества» - *графики*. Графическое представление числовых величин дает возможность не только оценить состояние на данный момент, но и спрогнозировать более отдаленные результаты по тенденции процесса.

Различают следующие виды графиков:

- график, выраженный ломаной линией – применяется для выражения временных и тому подобных изменений (изменение с течением времени объема производства или доли дефектных изделий);

- линейный график – применяется для выражения зависимости количественных величин;

- круговой и ленточный график – применяются для выражения процентного соотношения рассматриваемых данных (соотношение доли отдельных видов затрат в общей себестоимости изделия и др.)

Диаграмма Парето названа по имени итальянского экономиста Парето. Диаграммы Парето часто используются для анализа причин брака. С помощью этих диаграмм в удобной и наглядной форме можно представить потери от брака в зависимости от причин появления брака. Сравнивая диаграммы Парето до и после улучшения процесса оценивают эффективность принятых мер.

Причинно-следственная диаграмма (диаграмма Исикавы) позволяет выявить и систематизировать различные факторы и условия (материалы, операции, оборудование, исполнителей), оказывающие влияние на рассматриваемую проблему (на показатели качества, уровень брака).

За графическое внешнее сходство такие диаграммы получили название «рыбья кость», «рыбий скелет». Диаграммы позволяют провести расчеты корреляционной зависимости между причинными факторами и показателями качества.

Гистограмма представляет собой столбчатый график, построенный по полученным за определенный период данным, которые разбиваются на

несколько интервалов; число данных, попадающих в каждый из интервалов, выражается высотой столбца. В результате получают важную информацию для оценки проблем качества и нахождения способов их решения.

Диаграмма разброса используется для выявления зависимости между показателями качества (результат) и основными факторами производства (причина) при анализе причинно-следственной диаграммы или для выявления корреляционной зависимости между факторами.

Наконец, *контрольная карта* – это разновидность графика, однако она отличается от обычного графика наличием линий, называемых контрольными границами или границами регулирования. Эти контрольные границы обозначают ширину разброса, образующегося в условиях течения процесса.

Рассмотренные «семь инструментов контроля качества» позволяют простыми методами решать 95% проблем, касающихся контроля качества в самых разных областях. Остальные 5% проблем должны решаться какими-то другими методами. Ими стали «семь новых инструментов контроля качества». Последние являются методами обработки главным образом словесных (описательных) данных и дополняют рассмотренные выше методы контроля качества.

Новыми инструментами контроля качества являются:

1. диаграмма сродства;
2. диаграмма зависимостей;
3. системная (древовидная) диаграмма;
4. матричная диаграмма;
5. стрелочная диаграмма;
6. диаграмма планирования оценки процесса;
7. анализ матричных данных.

Эти методы широко используются не только для решения проблемы качества, но и для анализа рынка, потребностей потребителей и т.д.

Переход российской экономики на рыночные методы хозяйствования, на мировые стандарты качества будет успешным при условии повсеместного использования на отечественных предприятиях японского опыта борьбы за качество на основе рассмотренных семи «традиционных» и семи «новых» инструментов контроля, качества.

Список литературы.

1. Аристоф О.В. Управление качеством. Учеб.: М., ИНФРА- М, 2003. – 243с.
2. Никотин В.А. Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000: 2000. 2-е изд.: Питер, 2005.- 126с.
3. «Семь инструментов качества» в Японской экономики. М.: Изд. «Стандартов», 1990.-88с.

Кудашова Ю.В. Инновационное управление как основа успешной реализации национальных проектов

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Повышение качества жизни граждан России является ключевым вопросом государственной политики. Реализация национальных проектов в России рассматривается как основа инновационного развития регионов и страны в целом. Инновационное управление регионом должно обеспечить технологический прогресс общества. Анализ социально-экономической ситуации за последние годы показывает, что Оренбургская область по-прежнему остается экономически стабильным регионом. Путь, пройденный страной за пять последних лет, описывается выдержками из ежегодных посланий Президента Российской Федерации Федеральному Собранию России.

2000-й год: «Сегодня мы, прежде всего, ставим задачу наведения порядка в органах власти. Это – лишь самый первый этап государственной модернизации. Соединение ресурсов федеральной, региональной и местной властей потребуется для решения других сложных задач».

2001-й год: «Сегодня уже можно сказать: период «расползания» государственности позади. Дезинтеграция государства остановлена. 2000 год наглядно показал, что мы можем работать вместе, а теперь нам надо учиться работать эффективно».

2002-ой год: «Мы должны сделать Россию процветающей и зажиточной страной, чтобы жить в ней было комфортно и безопасно, чтобы люди могли свободно трудиться, воспитывать здесь своих детей».

2003-й год: «Сейчас надо сделать следующий шаг. Все наши действия подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира. Это – качественно новая задача».

2004-й год: «Мы подошли к возможности развития высокими темпами, решения масштабных, общенациональных задач. И достижения последних лет дают нам возможность справиться, только имея определенные экономические возможности, политическую стабильность и активное гражданское общество».

2005-й год: «Прошу рассматривать прошлогоднее и нынешнее послание Федеральному Собранию как единую программу действий на ближайшее десятилетие».

2006-ой год: «Россия должна быть и будет с конкурентоспособной экономикой. Национальные проекты – это прямое повышение качества жизни наших людей».

Оренбургская область в настоящее время – это одна из крупнейших областей Российской Федерации, богатейший регион, край громадных

масштабов и потенциальных возможностей, одна из крупнейших и динамично развивающихся. За последние годы в области успешно наращиваются объемы производства в добывающих и перерабатывающих отраслях экономики, в машиностроении, черной и цветной металлургии. В минувшем году обеспечен рост практически по всем основным показателям в экономике и социальной сфере. В области проводится социально направленная политика. Ежегодно строится жилье, вводятся медицинские, образовательные и культурно-спортивные учреждения, приобретается современное уникальное оборудование и компьютерная техника.

Стержнем социально-экономической политики, проводимой в области, стала реализация приоритетных национальных проектов. Основными национальными проектами являются – «Здоровье», «Образование», «Доступное жилье», «Развитие АПК». В национальных проектах заложены конкретные пути выхода страны на новый виток социально-экономического развития.

Государство предпринимает активные меры по реализации проектов. В рамках национального проекта «Образование» были объявлены конкурсы премии Президента на лучшую школу и лучшего учителя года. В целях повышения воспитательной функции школы производится доплата за классное руководство. Школы получают транспорт и укрепляют материально-техническую базу. Национальный проект «Здоровье» - это серьезная продуманная программа повышения рождаемости и качества медицинской помощи. Впервые за последние годы сельское хозяйство вошло в число ведущих направлений национального развития. Усилия государства направлены на то, чтобы отрасль стала конкурентоспособной, а агропромышленный комплекс стал составной частью развития общества.

Особое внимание хотелось бы уделить национальному проекту «Доступное и комфортное жилье». Трудно найти в России более злободневный вопрос, чем жилищный. Как же реализуется в Оренбуржье данная программа. Для определения проблем и барьеров, затрудняющих реализацию данного проекта, было проведено социологическое исследование. Жители Оренбурга охотно высказывали свое мнение по проблемам жилья. Согласно проведенному опросу 24,5% жителей не владеют информацией о реализации проекта «Доступное жилье», 75,5% ответили, что владеют информацией и получают ее из СМИ (См. рис.1).

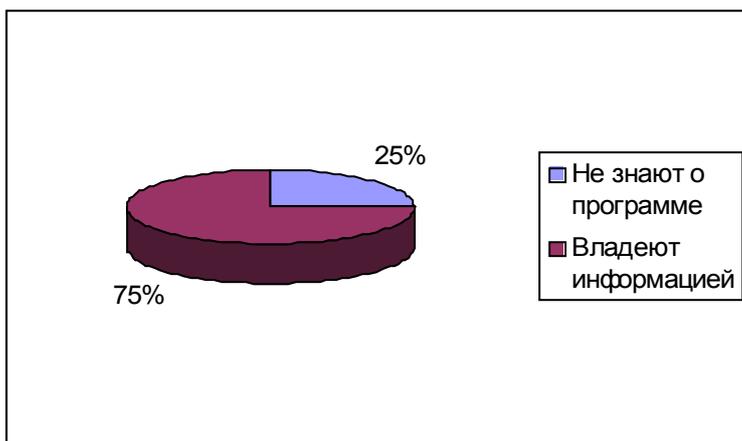


Рисунок 1. Структура общественного мнения об информированности населения о реализации проекта «Доступное жилье».

Знают ли они об условиях ипотечного кредитования? 43% опрошенных сказали, что им известно о некоторых конкретных мероприятиях в рамках реализации проекта, в частности, об условиях ипотечного кредитования, предоставлении жилья отдельным категориям граждан, о строительстве новых жилых микрорайонов в Оренбурге и программе «Жилье для молодых семей» (См. рис.2).

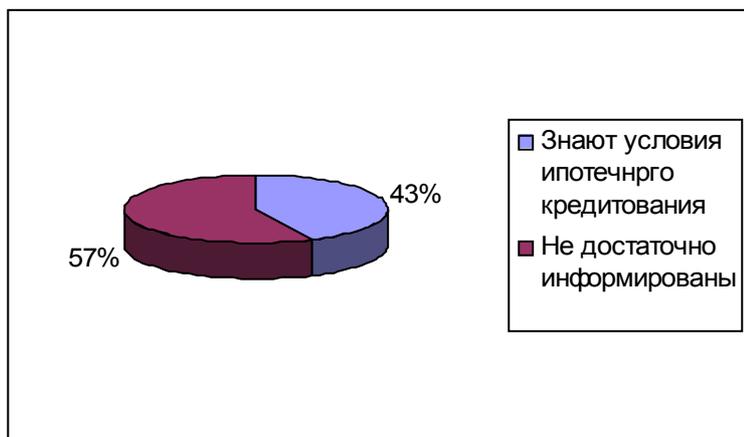


Рисунок 2. Структура общественного мнения о знании условий ипотечного кредитования.

Анализ показал, что 44% опрошенных респондентов имеют собственное жилье, 56% - не имеют жилья либо хотят улучшить свои жилищные условия (См. рис.3).

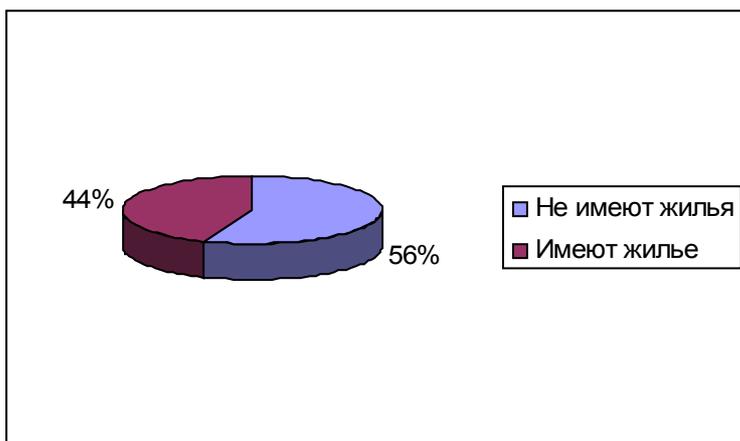


Рисунок 3. Структура общественного мнения об обеспеченности жильем.

Только 40% участников опроса в настоящее время могут воспользоваться ипотечным кредитованием, основная же часть не может взять кредит на приобретение жилья по причине низкого семейного дохода, большого размера первоначального взноса и высокой процентной ставки (См. рис.4).



Рисунок 4. Структура общественного мнения о возможности использования ипотечного кредитования.

Оренбургская ипотека появилась одной из первых в России. В 2007-2008 годах будет выдано до 9,5 тысяч кредитов, что обеспечит ввод 146 тысяч квадратных метров жилья. Данные опроса показали, что 76% готовы реально использовать ипотеку для приобретения жилья, но только в том случае, если заработок будет стабилен, достаточно высок для погашения кредита (10-30 лет) и будет уверенность в завтрашнем дне (См. рис.5).

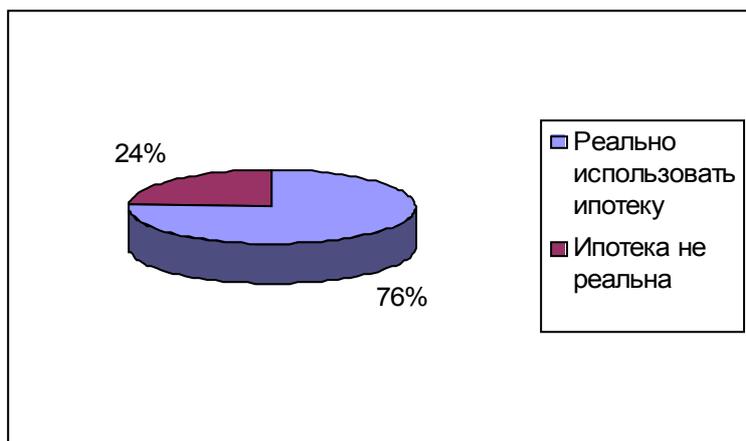


Рисунок 5. Структура общественного мнения о возможности использования ипотеки для приобретения жилья.

Жители также уверены, что нужны более гибкие условия ипотечного кредитования, снижение процентной ставки, разработка индивидуальных программ кредитования для каждой семьи, установление четких правил в сфере купли-продажи жилья. Для успешной реализации национальных проектов необходима обратная связь, которая позволит принимать верные решения и определять векторы работы исполнительных и законодательных органов власти Оренбуржья.

Эффективность инновационного управления зависит от результатов внедрения национальных проектов в регионах России. Анализ общественного мнения является основой повышения эффективности реализации национальных проектов. Социологические исследования могут стать средством повышения информативности общества об актуальных проблемах и основой выбора методов инновационного управления субъектом Российской Федерации.

Кузин Д.А. Государственное регулирование инновационной деятельности

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Инновации определяют уровень конкурентоспособности национальных товаров и всей экономики в целом в глобализирующейся мировой системе. В индустриально развитых странах государство стимулирует, поддерживает инновационную деятельность, определяет направление инновационного развития национальной экономики. Государственное регулирование инновационной сферы при этом тесно взаимосвязано с инвестиционной политикой государства по финансированию фундаментальных научных исследований и высокорисковых инновационных проектов.

Государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется посредством целенаправленного воздействия органов государственного управления на интересы институтов, работающих в инновационной сфере. Такие воздействия могут быть как прямые, направленные на предприятия и организации, непосредственно осуществляющие инновации, так и косвенные, влияющие не напрямую, а изменяющие среду, в которой действуют инновационные структуры.

К прямым методам экономического воздействия относятся законодательное регулирование, инвестирование в виде финансирования (целевого, предметно-ориентированного, проблемно-направленного), льготного кредитования и субсидирования инновационных предприятий и организаций. Главным прямым воздействием на инновационные процессы является государственное финансирование.

Задачей косвенных экономических методов является формирование среды, способствующей развитию инновационной деятельности. Важнейшей косвенной формой оказания государственной поддержки инноваций определены государственные гарантии, прежде всего с точки зрения повышения эффективности государственных расходов.

Во-первых, по тому что государственные гарантии не требуют извлечения средств из бюджетов (за исключением случаев провала проекта), что очень важно из-за ограниченности размера бюджетов разных уровней.

Во-вторых, предоставления гарантий – это услуга платная, хотя ставка должна быть максимально льготной для инновационных фирм. Из процентов. Полученных от предоставления гарантий, будут аккумулироваться средства, которые станут выплачиваться частным инвестором в случае провала проекта. Таким образом, бюджетные вливания минимальны даже в случае неосуществления инновационного проекта, так как они покрываются за счет предшествующих успешно реализованных инновационных проектов.

В-третьих, выбор инновационных проектов осуществляется рыночными методами, так как государственный сектор (предоставляющий гарантию) и частный сектор (выдающий кредит) совместно оценивают эффективность

инновационного проекта.

В-четвертых, государство снижает стоимость изучения и контроля документов, которые в большей части выполняют частные инвесторы.

В-пятых, частные инвесторы и сома фирма разделяют финансовый риск с государством.

В-шестых, государственный сектор является моральным гарантом риска, что может побудить частных партнёров увеличить свой финансовый риск.

Механизм гарантирования осуществляется путём возмещения государством убытков частных инвесторов. В соответствии с этим можно предложить следующие стратегические условия при предоставлении государственных гарантий:

- четкое разделение функций между государственным сектором и частным. Государство принимает на себя риск осуществления инновационного проекта и частичную проверку документов, а банки или общество рискованного финансирования осуществляют отбор инновационных проектов и контроль за реализацией проекта.

- государственная гарантия должна покрывать не всю сумму частного кредита, а только 60-70%. Остальная доля в случае неудачи проекта должна ложиться на частного инвестора (банк, инвестиционный или венчурный фонд и т.д.). Таким образом, частный инвестор будет заинтересован в удачной реализации инновационного проекта и будет финансировать только проекты, действительно способные быть осуществимыми и приносить прибыль.

- более высокий уровень государственного гарантирования для новых инновационных предприятий, например, 80-90%. Это вызвано нежеланием частных инвесторов кредитовать новые предприятия, так как риск чрезвычайно высок.

Реализация активизации инновационной деятельности в регионах предполагает участие регионов в инновационных процессах, что, в свою очередь, обуславливает необходимость формирования развернутой системы мотивации инновационной деятельности на региональном уровне, с созданием современного организационно-экономического механизма этой деятельности.

Региональный подход к инновационному процессу предусматривает рассмотрение его с позиций системного подхода. Указанный процесс находится в зоне общих интересов пяти его участников: инвестора, источника инноваций, государства, региона, хозяйствующих субъектов и населения регионов.

Так, инвесторы заинтересованы в росте инвестируемого капитала, расширении рынков сбыта, получении дешёвых факторов производства, а потребители инноваций – в повышении эффективности производства. Интересы государства заключаются в расширении налогооблагаемой базы и привлечении в страну больших финансовых ресурсов, новых технологий, повышении жизненного уровня населения.

Регион как владелец местных ресурсов и как распорядитель, заинтересован в повышении удовлетворения потребностей данной территории. Критериями достижения этих интересов служат приумножения регионального богатства, улучшения экологической ситуации, создание новых рабочих мест,

обеспечение конкурентоспособности региона, обеспечение структурной перестройки и сбалансированного развития экономики.

Таким образом региональный инновационный процесс обладает всеми признаками системы: в нем присутствуют субъект (хозяйствующий субъект), объект инноваций (источник инноваций), связь между ними (инвестирование с целью получения определённого эффекта для всех участников процесса) и среда. При этом связь выступает в систему образующим фактором, поскольку объединяет все остальные элементы в единое целое.

Развитие отечественной науки и новых технологий в ближайшем будущем должно несомненно играть определяющую роль в социально-экономическом развитии нашей страны. Но это не может происходить само по себе. Основной вклад должны сделать те субъекты Федерации, где развитие науки и создание новых технологий подкреплены уже созданной научно-технической базой. К таким субъектам можно отнести Москву, располагающую 60% всего научного потенциала России, а также Санкт-Петербург, Новосибирск, Томск, Иркутск, Владивосток, и некоторые другие регионы.

Особое значение в России приобретает создание атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новых технологий. Предстоящее вступление России в ВТО поставят перед нашей страной дилемму: либо открыть российский рынок для товаров других стран ВТО, свернуть отечественное производство и стать действительно рынком сбыта любой продукции других зарубежных стран – членов ВТО, либо уже сейчас сделать акцент на внедрение новых технологий и выпуск наукоёмких конкурентоспособных на мировом рынке товаров.

Именно от того, как наукоёмкие субъекты Федерации будут формировать и реализовывать свою региональную политику в области инновационной деятельности, использовать свой научный и производственный потенциал, во многом будет определяться, по какому пути пойдёт развитие экономического потенциала всей России.

Как показывает опыт зарубежных стран, финансируются только те разработки, где существуют тандем «исследовательское учреждение – малое инновационное предприятие» и реальная перспектива создания наукоёмкого продукта и продажи его на рынке. Подобный метод можно было бы применить не у нас, тем более что ростки такой тенденции, приносящие положительные результаты в области коммерциализации новых технологий, уже есть. Малый инновационный бизнес в наших условиях является именно тем инструментом, который может осуществить качественный прорыв в вопросе внедрения новых технологий.

Если мы хотим достичь подобного положительного результата в сфере получения наукоёмкого продукта, то, видимо, следует взять на вооружение такой же метод решения проблемы, постепенно снижая долю бюджетного финансирования, оставляя её лишь для проведения фундаментальных исследований.

По оценкам отечественных специалистов Россия, используя зарубежный опыт, вполне могла бы побороться за 17 макротехнологий из тех 50-55, которые

определяют потенциал развитых стран.

Хочет этого Россия или нет, но она вынуждена принять инновационный вызов. Сегодня вопрос стоит так: либо сокращение экономического, промышленно-производственного потенциала страны будет компенсировано на передовом научно-техническом, технологическом уровне, для чего потребуется резкое увеличение инновационной активности, либо страна буде отброшена назад не только по объему выпускаемой продукции, но и по её технологическим возможностям, отстанет навсегда во всех видах своего развития от высокоразвитых стран.

Успех инновационной политики во многом зависит от того, на сколько новые знания формируются в зависимости от характера задач при реализации стратегий и программ экономического развития региона и на сколько тесно взаимодействуют местные элиты в обмене знаниями, оценке результатов и корректировке направлений развития региона.

Регионализация инновационного процесса основана на системном подходе. Указанный процесс находится в зоне общих интересов пяти его участников, ориентированных на факторы, стимулирующие инновационную активность в регионе:

- факторы, ориентированные на сбыт: емкость рынка, конкуренция на рынке, степень удовлетворения потребностей;
- факторы, ориентированные на логистику: стоимость перевозок и инфраструктура;
- факторы, ориентированные на производство: стоимость рабочей силы, стоимость земельных участков, применяемые технологии;
- факторы, ориентированные на снабжение: структура поставок и привлечение рабочей силы;
- финансово-экономические факторы: стабильность валюты, налогообложение;
- стимулирование со стороны государства: льготные условия, субсидии, налоговые льготы и т.д.

Так же можно выделить основные проблемы, обусловившие недостаточную активность инновационной деятельности: отсутствие системного подхода к организации инновационной деятельности, низкое инновационное наполнение реализуемых инвестиционных проектов; фрагментарность инновационной инфраструктуры; недостаточное содействие малому инвестиционному бизнесу.

В России потребность в инновационной экономике усиливается, с одной стороны, конкуренцией западных фирм, предлагающих продукцию высокого технического уровня и качества, а, с другой, - ценовой конкуренцией стран Азии (Китай, Индия, Южная Корея), основанной на дешёвой рабочей силе.

Проблема формирования условий способствующих генерированию, воспроизводству и использованию научно-технических инноваций с целью повышения темпов экономического развития и качества жизни в нашей стране, приобретает чрезвычайно актуальное значение. Решение данной проблемы предполагает дальнейшее исследование основных характеристик

инновационных процессов, их движущих сил, закономерностей. Учитывая направленность инновационных процессов на повышение уровня жизни населения в результате роста эффективности общественного производства, необходимо формирование современного организационно-экономического механизма активизации инновационной деятельности в регионе.

Высокие технологии – это та сфера, которая может решить самые амбициозные задачи в социально-экономическом развитии любого государства. Именно они являются тем мощным рычагом, с помощью которого многие страны не только преодолевают спад в экономике, но и обеспечивают её структурную перестройку и насыщают рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Во всём мире инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из главных условий модернизации экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах выдвигается на первый план уже не эти отрасли, ещё недавно определявшие «лицо» экономики всех промышленно развитых государств, а совсем иные, основанные на использовании новейших технологий.

Библиография

1 Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности // Экономика. – 2006. - № 4. – С. 23-29.

2 Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 632 с.

3 Бекетов Н. Государственная политика инноваций // Экономика. – 2005. - № 10. – С. 64-70.

4 Зотова Л., Еременко О. Инновации как объект государственного регулирования // Экономика. – 2006. - № 6. – С. 34-40.

5 Спицын А. Инновационные приоритеты развития // Экономика. – 2006. - № 8. – С. 31-35.

Лапаев С.П. К вопросу о классификации инноваций

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Инновации – это использование достижений человеческого разума (открытий, изобретений, научных и конструкторских разработок) для повышения эффективности человеческой деятельности. Это понятие весьма многогранно. Побудительным мотивом к инновациям служат потребности людей. Человечеству приходится вновь и вновь напрягать свой интеллект, чтобы удовлетворить растущие потребности. Тот, кто первым осуществил инновацию, получает сверхприбыль или политический и социокультурный успех.

В современный период инициатором инноваций могут быть ученые, открывшие новые закономерности развития природы, общества, техники и предложившие эффективные способы использования этих закономерностей. Важную роль в инновациях играют изобретатели, которые сумели предложить новшества, методы использования их на практике, подали заявку на патент. Предприниматели, менеджеры, банкиры, инвесторы, которые вырабатывают новые формы организации производства, хозяйственной деятельности и управления также могут выступать в качестве инициаторов инноваций. Источниками инноваций могут быть люди творческих профессий: ученые, выдвигающие новые гипотезы, концепции, теории; писатели, художники, архитекторы, музыканты, деятели кино и др., формирующие новые стили и школы; педагоги и организаторы образования, использующие новые его формы и методы.

Инноваторами могут быть политические и государственные деятели, создающие новые политические партии, формы политической борьбы, формы межгосударственных отношений и т.д., а также военачальники, предложившие более эффективные способы ведения боевых действий, организации войны, использования вооружений.

По сфере применения инновации разделяются на технологические, экологические, экономические, социально-политические, государственно-правовые, инновации в духовной сфере, инновации военные и в области правопорядка. На рис.1 представлена классификация инноваций.

Технологические инновации направлены на расширение ассортимента и улучшение качества товаров и услуг (инновация – продукт) или используемые при этом технологии (инновация – процесс).

Экологические инновации обеспечивают рациональное использование природных ресурсов и уменьшение вредных выбросов в окружающую среду.

Экономические инновации выражаются в использовании более эффективных форм организации, специализации, кооперирования, концентрации, диверсификации производства, методов организации труда, новых финансово-кредитных институтов и инструментов, видов ценных бумаг, управления экономическими процессами, прогнозирования их динамики и

изменения конъюнктуры и т.д.

Социально-политические инновации – это новые формы организации общественных движений и политических партий, оказания помощи безработным, пенсионерам, детям и т.п.

Государственно-правовые инновации представляют новые формы организации государственной власти и управления на муниципальном, региональном, национальном и межгосударственном уровнях, организации выборов и обновления государственных органов и т.п.

Инновации в духовной сфере выражаются в научных открытиях, изобретениях, гипотезах, концепциях, теориях, художественных, музыкальных, литературных и архитектурных стилях, использовании более эффективных форм образования и т.п.

Инновации военные и в области правопорядка – это новые способы ведения боевых действий, организации вооруженных сил и сил правопорядка, поддержания безопасности граждан и государства и т.п.

По уровню новизны инновации разделяются на эпохальные, базисные, улучшающие, микроинновации, псевдоинновации и антиинновации.

Эпохальные инновации осуществляются раз в несколько столетий, ведут к глубоким трансформациям и означают переход к новому технологическому или экологическому способу производства, социокультурному строю, очередной мировой цивилизации. Например, освоение земледелия и скотоводства, появление письменности, создание государства, промышленная революция, НТР, глобализация, создание огнестрельного и термоядерного оружия и т.п.

Базисные инновации выражаются в радикальных изменениях в технологической базе и способах организации производства, государственного и социокультурного строя, духовной жизни и т.п. Волны базисных инноваций в последние столетия наблюдаются примерно раз в полвека, при переходе к очередному технологическому укладу, Кондратьевскому циклу, радикальным преобразованиям в других сферах общества в рамках преобладающей мировой цивилизации, технологического и экономического способа производства, политического и социокультурного строя и т.п. Примерами могут служить акционерные общества, монополии в рамках индустриального способа производства, новые отрасли промышленности, формы организации производства, государственно-правовые институты, научные и художественные школы и т.п.

Улучшающие инновации направлены на развитие и изменение базисных инноваций, их распространение в разных сферах с учетом их специфики. Они отличаются от базисных меньшей новизной и более коротким жизненным циклом. Эффект от внедрения этих инноваций значительно меньше, чем от базисных, но в силу массовости общая сумма эффекта наибольшая. Именно в улучшающих инновациях находит выражение дух новаторства, который овладевает миллионами людей в разных сферах жизни общества.

Микроинновации направлены на улучшение отдельных параметров

выпускаемой продукции, технологии, экономических, политических и социальных систем. Они обычно не приносят значительного эффекта.



Рис 1. Классификация инноваций

Псевдоинновации выражают ложные пути человеческой изобретательности и предприимчивости, направленные на частичное улучшение и продление отмирания устаревших технологий, общественных систем и институтов. Псевдоинновации поражаются силой привычки, консерватизмом, обречены на неуспех и тормозят общественный прогресс. Эта категория была введена Герхирдом Ментем.

Антиинновации обозначают те нововведения, которые носят реакционный характер, обозначают шаг назад в той или иной сфере человеческой деятельности. Это понятие ввел в научный оборот Ю.В. Яковец.

Иновации имеют разное территориальное поле. По пространству

действия инновации разделяются на глобальные, цивилизационные, национальные, региональные, локальные и точечные. Эпохальные и базисные инновации постепенно охватывают всю территорию планеты, распространяясь из эпицентра. Улучшающие инновации могут быть ограничены территорией страны, региона, города, предприятия.

Литература:

1. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050. Стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005;
2. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004;

| | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| основного вида деятельности, на конец года, млн. руб. | 16242 | 40509 | 23298 | 24746 | 33571 | 38393 | 42046 | 46140 |
| Степень износа основных фондов, в % | 59,0 | 65,3 | 58,5 | 57,9 | 49,0 | 45,0 | 44,6 | 46 |
| Ввод в действие скважин: нефтяных, шт. | 73 | ... | 61 | 55 | 71 | 77 | 63 | 47 |
| газовых, шт. | 8 | ... | 3 | 4 | 1 | - | 9 | 15 |
| Ввод мощностей по переработке газа, млрд. куб. м. | - | - | - | - | 1,1 | - | - | - |
| Число инновационно-активных организаций в добыче топливных энергетических ископаемых | ... | ... | ... | ... | ... | 1 | 7 | 1 |
| Удельный вес инновационно-активных организаций в общем объеме, % | ... | ... | ... | ... | ... | 14 | 12 | 10 |
| Затраты на технологические инновации в топливной промышленности, млн.руб | ... | ... | ... | ... | ... | 21 | - | 13,8 |
| в том числе: | | | | | | | | |
| продуктовые инновации | ... | ... | ... | ... | ... | 2 | - | |
| процессные инновации | ... | ... | ... | ... | ... | 19 | - | 13,8 |
| Объем инновационной продукции, млн. руб. | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Продукция подвергавшаяся усовершенствованию, млн. руб. | - | - | - | - | - | 231,8 | - | - |

Специалисты утверждают, что на особенности протекания инновационных процессов повлияло изменение форм собственности, становление новых рыночных институтов, изменение роли государства. Например, Шафраник Ю.К. и Крюков В.А. считают, что в России в 90-е годы сформировался преимущественно раздаточный тип недропользования, был взят курс на предоставление прав пользования недрами и ничего не делалось для формирования норм и правил недропользования в целом. В настоящее время в соответствии с позицией Министерства природных ресурсов РФ в качестве основного направления работы используется замена конкурсов на право пользования недрами на аукционы. Поэтому компании, получив на аукционе право пользования недрами, стремятся как можно скорее обеспечить возврат потраченных средств. Для этого они интенсивно разрабатывают лучшую часть запасов.

Раздаточный подход к недропользованию привел к тому, что компаниям передали лицензии на право пользования 95 % всего государственного фонда, по нефти и газу. В результате у многих компаний отсутствуют побудительные мотивы и стимулы к реализации технических и технологических решений инновационного характера. В этих условиях рост добычи нефти может быть обеспечен за счет избирательной разработки лучших месторождений.

С точки зрения применения новых технологий в сфере разведки и поиска углеводородов более эффективной стратегией является поглощение и покупка других компаний. Например, стоимость покупки 1 т запасов (в форме поглощения или получения лицензии на конкурсе или аукционе) не превышала 2 долларов, в то время как поиск и разведка сопряжены с риском и

повышенными издержками – подготовка 1 т запасов в среднем стоит 4-6 долларов.

К особенностям инновационно – ориентированной деятельности ведущих компаний относится коэффициент извлечения нефти. Начиная с 60-х годов этот показатель в России неуклонно снижается. Он сократился с 50 % в 60-х годах до 36 % в 2002 г. Только за последнее 10-летие данный показатель устойчиво снижался на 3-4 % в год. Своеобразие инновационной деятельности ведущих нефтяных компаний России заключается в применении ранее созданных и ранее апробированных технологий (преимущественно иностранного происхождения), в свертывании научно-исследовательских работ – особенно поискового характера, в применении методов повышения нефтеотдачи только к высокодебитным скважинам, что вызывает интенсивное извлечение наиболее продуктивных запасов и ведет к снижению общего коэффициента извлечения нефти.

В результате происходит увеличение фонда простаивающих скважин, который в настоящее время превышает 25 % общего эксплуатационного фонда.

Нефтегазовый сектор российской экономики мог бы стать, на наш взгляд, одним из генераторов развития инновационных процессов. Для этого необходимо создать эффективный механизм регулирования инновационных процессов в ТЭК с участием компаний, государства и региональных органов власти.

Литература:

1. Алешин А.Н. Эффективность функционирования нефтяного комплекса России. Оренбург, 2006;

Березинская О., Миронов В. Отечественный нефтегазовый комплекс: динамика конкурентоспособности и перспективы финансирования // Вопросы экономики, 2006, №8;

2. Родионов И. Новое или «хорошо забытое» старое // Нефть России. 2003, № 12.

3. Крюков В. Анализ развития системы недропользования в России. // Вопросы экономики, 2006, №1;

4. Шафраник Ю.К., Крюков В.А. Нефтегазовые ресурсы в круге проблем. О формировании комплексной системы недропользования при вовлечении в оборот ресурсов углеводородного сырья в условиях переходного периода. М.: Недра, 1997.

Лапаева М.Г., Лапаев С.П. Инновационный потенциал Оренбургской области

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Инновационный потенциал включает в себя материальные, кадровые и финансовые ресурсы, сосредоточенные в сфере науки и научно-технических разработок, а также институциональную и инфраструктурную сферы, обеспечивающие коммерциализацию этих разработок.

Для оценки инновационного потенциала региона предлагается использовать следующие показатели:

макроэкономические (валовой региональный продукт, численность экономически активного населения, среднедушевые доходы, инвестиции в основной капитал, количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками);

инфраструктурные (количество организаций, использующих коммуникационные и информационные технологии; специальные программы и веб-сайты; число страховых и кредитных учреждений; наличие технополисов, технопарков, информационно-аналитических центров, центров научно-технических исследований, общественных организаций – ВОИР и СНИО);

правовые (местные законы, регулирующие инновационную деятельность, предоставляющие налоговые и иные льготы субъектам инновационной деятельности);

кадровые (количество организаций ведущих подготовку аспирантов и докторантов; численность работников в сфере науки, занятых исследованиями и разработками; докторантов и аспирантов, докторов и кандидатов наук);

экономические (объем инновационной продукции по степени новизны, то есть подвергшейся значительным технологическим изменениям, вновь внедренной или усовершенствованной; затраты на технологические инновации и их удельный вес в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций, внутренние текущие затраты на исследования и разработки; количество инновационно-активных организаций; количество поданных заявок и полученных патентов на изобретения и свидетельств на полезные модели).

Правовые, кадровые и экономические показатели оказывают прямое воздействие на инновационные процессы, макроэкономические и инфраструктурные – косвенное.

Рассмотрим эти показатели по Оренбургской области, представленные в таблицах 1, 2, 3, 4.

Таблица 1

Макроэкономические показатели развития Оренбургской области

| Показатели | 1995 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Валовой региональный продукт (в тек. Ценах), млн. руб. (1995 г. – в млрд.руб.). | 18136,1 | 55184,8 | 80850,3 | 91987,7 | 102994,9 | 125202,6 | ... |
| Численность экономически активного населения, тыс.чел. | 1013,6 | 1063,6 | 1039,6 | 1030,8 | 1012,2 | 1037,1 | 1074,9 |
| Инвестиции в основной капитал, млн.руб. | 8916,1 | 8783,0 | 14828,0 | 19098,2 | 18759,2 | 21017,5 | 27720,2 |
| Количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками | 16 | 17 | 18 | 17 | 18 | 18 | 15 |

Анализируя инновационный потенциал макроэкономических показателей развития региона, можно отметить, что они благоприятствуют его росту. Валовой региональный продукт и численность экономически активного населения ежегодно возрастают, но сокращается количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

Таблица 2

Инфраструктурные показатели роста инновационного потенциала Оренбургской области

| Показатели | 1995 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество организаций использующих коммуникационные и информационные технологии | ... | ... | ... | ... | ... | 2923 | 4084 |
| Специальные программы и веб-сайты | ... | ... | ... | ... | ... | 2331 | 3328 |
| Число страховых и | 40 | ... | 43 | 44 | 41 | 39 | 34 |

| | | | | | | | |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|
| кредитных учреждений | | | | | | | |
| Персональные компьютеры в организациях | ... | ... | ... | ... | ... | 41049 | 47679 |

Анализ инфраструктурных показателей инновационного потенциала области показывает, что за последние 2003- 2004 гг. он значительно увеличился: рост числа персональных компьютеров - 16 %, использование специальных программ – на 42 %, количество организаций, использующих коммуникационные и информационные технологии – на 39 %.

Таблица 3

Кадровые показатели развития инновационного потенциала
Оренбургской области

| Показатели | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Количество организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторов и выполняющих исследования и разработки | 16 | 18 | 17 | 18 | 18 | 15 |
| Численность работников сфере науки, занятых исследованиями и разработками, чел. | 1844 | 1337 | 962 | 1009 | 992 | 974 |
| Число докторов наук и кандидатов наук | 148 | 154 | 161 | 170 | 192 | 188 |
| Численность аспирантов | 231 | 746 | 944 | 1073 | 1075 | 1057 |

Данные таблицы 3 показывают, что кадровое обеспечение инновационного потенциала Оренбуржья оставляет желать лучшего. Произошло сокращение численности работников, занятых исследованиями и разработками в 2004 г. по сравнению с 1995 г. почти в 2 раза. Численность докторов и кандидатов наук возросла на 27 %, аспирантов в – 4,5 раза. Это пробуждает надежду на значительное улучшение кадрового обеспечения инновационного потенциала в будущем.

Экономические показатели инновационного потенциала Оренбургской области

| Показатели | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Объем инновационной продукции, млн. руб. | ... | ... | ... | ... | 207,7 | 864,9 |
| Затраты на технологические инновации, млн. руб. | ... | ... | ... | ... | 201,9 | 344,8 |
| Затраты на исследования и разработки, млн. руб. 1995 – млрд. руб. | 35,1 | 87,4 | 86,0 | 109,2 | 139,5 | 164,9 |

Объем инновационной продукции за 2003 – 2004 гг. увеличился более чем в 4 раза. Затраты на технологические инновации возросли в 1.8 раза, затраты на исследования и разработки – на 18 %. Все эти данные говорят о том, что в Оренбургской области, как говорится, лед тронулся, начались инновационные процессы на предприятиях.

Вместе с тем следует отметить, что в области недостаточно используется потенциал роста валового регионального продукта. В Оренбуржье отсутствует сбалансированность между основными элементами инновационного потенциала – ростом макроэкономических, инфраструктурных и экономических показателей и кадровой обеспеченностью инновационного процесса. На наш взгляд, темпы инновационных процессов в регионе можно было бы значительно увеличить при надлежащем использовании рентаобразующего ресурсодобывающего сектора экономики области и налаживании эффективного сопряжения этого сектора с высшей школой и академической наукой.

Лашина В.А. Направления и перспективы региональной политики

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Региональная политика в России представляет собой не четко обозначенный и еще только формирующийся предмет деятельности федеральных органов государственной власти. Этот предмет не получил непосредственного конституционного и законодательного оформления, например, понятие «региональная политика» отсутствует не только в Конституции РФ, но и федеральных законах.

Региональная политика суть целенаправленные действия федерального центра или структур общегосударственного масштаба, и поэтому она решает территориальные (региональные) проблемы общегосударственного уровня. В России она регламентируется «Основными положениями региональной политики в Российской Федерации», утвержденными указом Президента РФ №803 от 3 июня 1996 г. Под региональной политикой, согласно данным основным положениям, понимается «система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации».

В соответствии с разработанной в рамках проекта Тасис EDRUS 9602 концепцией региональной политики, под ней понимается «целенаправленная институционально и законодательно оформленная деятельность органов государственной власти, направлена на достижение позитивных сдвигов или на предотвращение ухудшения ситуации в территориальной организации и структуре общества и / или хозяйства и осуществляемая присущими ей методами».

Региональная политика осуществляется в целях укрепления государственности, совершенствования федерализма, создания условий для более эффективного и гармоничного развития российских регионов и обеспечения роста благосостояния населения. Основными ее целями, в соответствии с указом Президента РФ, являются:

- Обеспечение правовых, бюджетно-финансовых, социально-экономических и организационных основ федерализма в Российской Федерации, создание единого экономического, финансового и правового пространства и обеспечение целостности Российского государства;
- Обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, установленных Конституцией РФ, независимо от экономических возможностей регионов путем относительного выравнивания условий социально-экономического развития регионов;
- Приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое и геополитическое значение для российской государственности, обеспечение государственной поддержки проблемных регионов и

территорий с особыми природно-климатическими, географическими, экономико-финансовыми и национально-культурными условиями;

- Обеспечение гарантий для становления и развития местного самоуправления;
- Предотвращение загрязнения окружающей среды, а также ликвидация последствий ее загрязнения.

Помимо региональной политики, проводимой различными федеральными органами государственной власти, можно выявить разные типы проведения региональной стратегии (региональной политики) корпорациями.

Исторически в России сложились особые объективные условия для проведения региональной политики. Это огромная, в основном слабозаселенная территория, природные контрасты, многонациональный и поликонфессиональный состав населения, большие экономические и социально-демографические различия между регионами. В то же время учет конкретной региональной специфики территории всегда является одним из факторов, обуславливающих неравенство регионов и необходимость проведения региональной политики, в том числе и для стран, несопоставимых с Россией по площади и контрастам в природных условиях и уровнях экономического развития.

Кроме контрастных природных и социально-экономических предпосылок развития, проблемой является разный административный статус субъектов федерации. Все это предопределяет так называемую асимметричность российской федерации, которая проявляется как в правовых, так и в социально-экономических аспектах. Некоторые субъекты федерации, несмотря на закрепленное в конституции страны равноправие, добились увеличения своих полномочий.

Учет региональной специфики необходим и при разработке федеральных стандартов в области здравоохранения, образования, программ развития культуры и искусства.

При многообразии конкретных действий в сфере государственного регулирования территориального развития все они могут быть сведены в три основные блока механизмов: федеральные целевые программы решения проблем регионального развития; бюджетное регулирование отношений между российской Федерацией, субъектами федерации и муниципальными образованиями; установление на территориях отдельных субъектов федерации или муниципальных образований временных особых правовых режимов регулирования определенных видов деятельности, осуществляемых на этих территориях.

Реализация государственной политики, наряду с ориентацией на социальную, в том числе территориальную справедливость, должна, как минимум, не препятствовать обеспечению экономической эффективности, под которой в данном случае понимается формирование и поддержание долгосрочных институциональных стимулов для региональных органов управления проводить структурные преобразования, поддерживать конкурентную среду, благоприятный инвестиционный и предпринимательский

климат и т.п.

Таким образом, стремления к экономической эффективности и социальной справедливости в территориальном развитии страны могут быть как совместимыми, так и конфликтными.

Проявлением ориентации федерального центра на приоритетное достижение экономической эффективности можно считать развитие территорий, дающих импульсы роста для всей страны в целом, или так называемых «точек экономического роста». В таком случае объектами региональной политики в федеративном государстве становятся не только субъекты федерации, но и региональные системы более низкого иерархического уровня.

Отсутствие целенаправленной региональной политики в России во многом связано с неопределенностью предмета (объекта) такой политики. Между тем, именно региональные системы, а также процессы их взаимодействия между собой и с федеральным центром могут определяться в качестве такого объекта и, следовательно, направлений государственного регулирования регионального развития. Такое положение в некоторой степени противоречит закрепленным в указе президента РФ основным положениям государственной региональной политики, в которых под регионами понимаются лишь субъекты федерации и их объединения. Таким образом, из объектов региональной политики «выпадают» части территорий субъектов федерации, в том числе вызывающие «прямой» интерес у федеральных органов государственной власти.

Все направления государственной политики на субнациональном (субфедеральном) уровне, включая прямые и косвенные меры государственного регулирования регионального развития, должны быть нацелены на формирование условий устойчивого развития региональных систем.

После 2000 г., несмотря на наличие разработанной теоретической основы осуществления государственной региональной политики, преобладание синтетического подхода в ее проведении сменилось рассредоточением функций регулирования отдельных составляющих региональной политики по различным министерствам и ведомствам. Большая часть этих функций сосредоточено в «региональном блоке» Министерства экономического развития и торговли российской Федерации. Такое положение вещей противоречит системному пониманию региональной политики и рассмотрению регионов в качестве сложных целостных образований.

Малахова О.Б. Создание организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне, как одна из стратегий прорыва региона

**Акбулакский филиал Оренбургского государственного университета,
п. Акбулак**

Рассуждая с позиции теории управления, регион – это сверхсложная система, которая в свою очередь состоит их множества больших и малых систем. Система – это противоположность хаосу, она состоит из связанных между собой элементов, образующих определенную целостность, единство. Определив общие принципы управления в любых системах, можно определить, как должна быть организована система, чтобы она работала наиболее эффективно. Такой подход обеспечивает возможность изучения большого количества альтернативных вариантов, анализа ограничений и последствий принимаемых решений по отношению к региону.

Регион, являясь сложной социально-экономической системой, действует в сложной и динамичной окружающей среде, и его выживание обеспечивается за счет упрощения его структурной сложности. Адаптация к изменяющимся условиям внешнего мира происходит через образование соответствующих подсистем: функциональной, обеспечивающей и управляющей, функционально реагирующих на получаемую информацию.

Система всегда реагирует на внешние возмущения, и стремится вернуться в состояние равновесия. Но если под воздействием внешних сил система далеко уходит от равновесного состояния, то она может стать неустойчивой и не вернуться в равновесное состояние. В определенной точке (точка бифуркации) поведение системы становится неопределенным. Иногда и ничтожно малое воздействие может привести к значительным последствиям.

Как мы выяснили ранее, регион - это сложная социально-экономическая система, характеризующаяся факторами географической, экономической среды, политического устройства, уровнем развития населения и разного рода сообществ в таком их сочетании, которое обеспечивает эффективное развитие, как самой системы, так и системы более высокого уровня, в которую она входит. Следовательно, данная система должна быть подвержена определенному регулированию, как внутри системы, так и за ее пределами, то есть должна проводиться региональную политику.

Элементы региона, как сложной социально-экономической системы, конфликтны. Поэтому необходимы внешние регуляторы развития, необходима региональная политика.

Приграничные регионы входят в группу особых регионов, где острые социально-экономические проблемы связаны с географической или исторической спецификой, и где вследствие сложных условий хозяйствования реализация научно обоснованной региональной политики требует специальных методов регулирования экономики.

Что же включает в этой области приграничная политика? Это:

- создание условий для производственной деятельности приграничных регионах с учетом характера новых международных и межрегиональных связей;
- создание условий для эффективного развития свободных экономических зон;
- сохранение государственного контроля за стратегическими ресурсами приграничных регионов;
- обеспечение регулирования потоков внешней миграции;
- противодействие любым формам дискриминации населения в приграничных регионах;
- поддержание и развитие исторически сложившихся традиций и обычаев населения, проживающего на приграничной территории, родственных и дружественных связей;
- сохранение и приумножение духовных ценностей, развитие творчества и самодеятельности, обучение и воспитание подрастающих поколений;
- создание условий для реализации прав человека в области свободы совести в соответствии с конфессиональной принадлежностью;
- создание условий для предотвращения чрезвычайных ситуаций и проведения мероприятий по защите населения при их возникновении.

В этих регионах, возникших как результат крупных геополитических и экономических трансформаций, первоочередного внимания требует решение не имеющих прецедентов задач:

- создания и устройство новых транспортно-распределительных пунктов и узлов, пограничных переходов и таможенных пунктов в местах пересечения государственной границы;
- формирования центров активной приграничной производственно-торговой коммерческой деятельности, а в отдельных городах с развитой инфраструктурой - свободных экономических зон (зон экономического благоприятствования);
- содействия развитию экономически обоснованных и технологически обусловленных производственно-интеграционных связей между предприятиями приграничных областей России и соседних государств, включенных в единые производственно-технологические схемы;
- регулирования потоков и размещения беженцев и вынужденных переселенцев в соответствии с федеральными и региональными миграционными программами;
- создания новых рабочих мест и расширения социальной инфраструктуры в расчете на потенциальных переселенцев из зарубежья;
- гармонизация законодательства;
- сближение налогового законодательства.

Реализация этих направлений региональной политики должна основываться не только на административно-правовом регулировании, но и на механизмах финансово-кредитной и налоговой систем.

Такое понимание приграничной политики предполагает управление на

основе априори заданных принципов, следование которым само по себе способствует созданию организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне. Задачей такого механизма управления в условиях приграничного сотрудничества является, по нашему мнению, создание условий для обеспечения действия принципов и контроля за их соблюдением.

Принципы – это важнейшие руководящие правила, основные положения и нормы поведения, руководствуясь которыми управляющая подсистема (субъект) обеспечивает эффективное развитие и функционирование управляемой подсистемы (объект).

Реализация данной цели подразумевает создание организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне, то есть механизма, обеспечивающего реализацию функций планирования, контроля и анализа.

Исходные предпосылки для создания организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества вытекают из системы принципов управления и развития региона и состоят в следующем.

Во-первых, принцип целостности, предусматривает необходимость рассмотрения приграничного региона как единого целого, состоящего из взаимодействующих, часто разнокачественных, но одновременно совместимых по ориентации самого региона на конечные результаты элементов. При этом приграничный регион рассматривается как система во взаимосвязи, единстве и взаимодействии всех его функциональных сторон, компонентов и частей. При создании тех или иных объектов приграничного сотрудничества указанная тройственная целостность должна обеспечиваться путем соответствующих методов не только анализа, но и обязательно синтеза. Причем следует иметь в виду, что с системных позиций для эффективного развития приграничного региона как социально-экономической системы имеют значение не любые связи, а лишь существенные связи между подсистемами региона, либо не входящие в данный регион. Именно эти связи и определяют интегративные свойства приграничного региона, которые отличают его от простого конгломерата и выделяют из окружающей среды в виде целостного образования.

Во-вторых, принцип целевой направленности (ориентации) развития. Целеполагание – это начало всякой деятельности. Ее обязательным продолжением является определение видов работ, которые нужны для достижения цели.

При создании любого организационно-экономического механизма, во-первых, должна быть четко определена цель функционирования, представляющая материально (информационно) определенную конечную часть целого; во-вторых, обеспечена целостность состава элементов для достижения заданной цели; в-третьих, установлен план функционирования, определяющий порядок взаимодействия элементов для выполнения функций по достижению заданной цели.

В-третьих, принцип научной обоснованности и оптимальности.

Основное содержание данного принципа заключается в требовании, чтобы все действия осуществлялись на базе применения научных методов и подходов. Для того чтобы организационно-экономический механизм приграничного сотрудничества стал научно обоснованным, необходимо соблюдение двух основных условий: постоянное изучение законов, закономерностей, принципов и методов рыночной экономики; систематическое совершенствование законодательной базы в рамках приграничной политики регионов на основе последних достижений и обобщения передового опыта зарубежных стран, в рамках вступления в ВТО.

Важнейшей задачей является обеспечение потребностей рынка с наименьшими затратами ресурсов: людских, материальных, денежных, энергетических и т.д.

В-четвертых, принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации при создании организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества. Проблема сочетания централизации и децентрализации состоит в оптимальном распределении (делегировании) полномочий при принятии стратегически важных решений. Одни решения в области приграничного сотрудничества принимаются на уровне государства (Центра), другие - на уровне региона.

В-пятых, организационно-экономический механизм приграничного сотрудничества должен легко адаптироваться к изменениям во внешней и внутренней среде. На первый взгляд, данное условие является тождественным классическому принципу менеджмента, в соответствии с которым, планы должны быть гибкими. Однако в классическом варианте гибкость понимается как возможность пересмотра плановых нормативов. В случае создания эффективного организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне допускается возможность глубоких организационных трансформаций.

Принципы создания организационно-экономического механизма приграничного сотрудничества на региональном уровне должны ориентировать всех субъектов региональной политики на реализацию цели ее деятельности.

Разработанная система принципов дополняет имеющиеся на этот счет представления, поскольку опирается на приведенное выше определение региона как сложной открытой социально-экономической системы.

Таким образом, любой регион развивается успешно, если в каждой территориальной единице выполняется конституционный минимум; население получает минимум социальных благ; в нем реализуются единые политические права; социально-экономические и экологические параметры близки к норме. Отсюда следует, что региональная политика государства во многом политика недопущения и сглаживания территориальных диспропорций. В ней необходим баланс централизации децентрализации, державности и автономности, естественных различий и необходимого нивелирования.

Михайлов А. Ю. Оптимизация организационной структуры управления предприятием на основе процессного подхода

Строительная компания «Ликосстрой», г. Оренбург

Одним из эффективных подходов к управлению предприятиями и организациями является процессный подход, который позволяет создать необходимые предпосылки их конкурентоспособности за счет:

- четкого разграничения операций и функций управления между отдельными исполнителями и подразделениями хозяйствующих субъектов;
- исключения случаев нерационального распределения их ответственности и полномочий в условиях динамично развивающейся рыночной среды;
- эффективного использования материальных, информационных, финансовых и особенно людских ресурсов;
- повышения качества продукции и оказываемых услуг.

Одной из важных особенностей процессного подхода к управлению предприятиями и организациями является возможность сохранения их организационной структуры при регламентации бизнес-процессов внутри уже существующих подразделений. В то же время возможна оптимизация данной организационной структуры за счет выделения так называемых сквозных процессов за счет логистического принципа управления потоками ресурсов.

Целью данной работы является обоснование направлений оптимизации организационной структуры управления строительной компанией «Ликосстрой» на основе процессного подхода.

На предварительном этапе были выделены 15 приоритетных бизнес-процессов, из которых 3 были отнесены к управленческим, 3 – к основным, 9 – к обеспечивающим, и для каждого бизнес-процесса определены владельцы бизнес-процессов.

На основе данной информации была построена схема общего бизнес-процесса, представленная на рисунке 1.

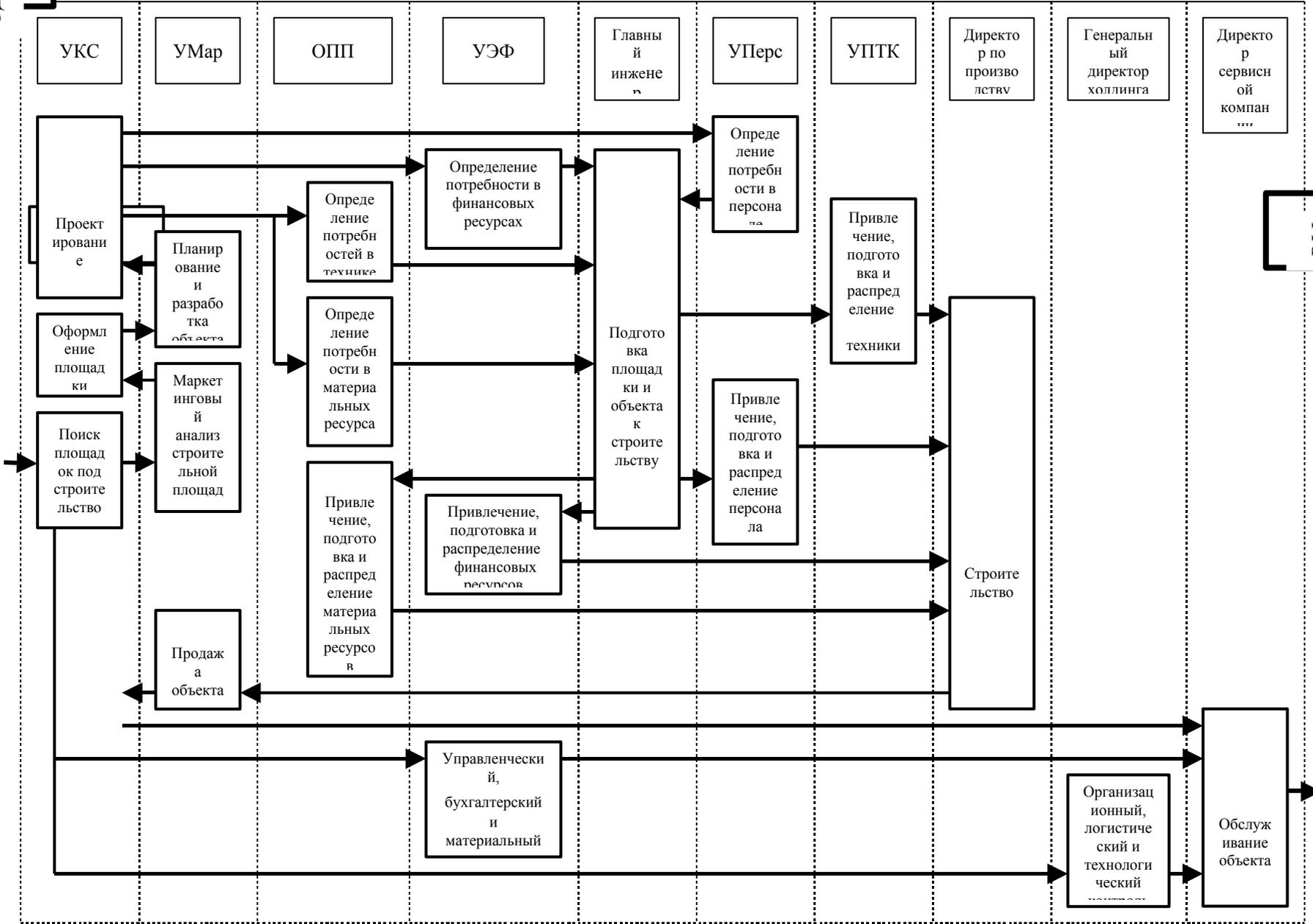
Анализ данных рисунка 1, позволяет сделать следующие выводы:

1) существует тесная взаимосвязь функций управлений капитального строительства и маркетинга. Кроме того, является весьма значимой связью управления маркетинга с сервисной компанией, т.к. данная компания тесно взаимодействует с потребителями в процессе эксплуатации ими зданий и сооружений, что позволяет вносить изменения в маркетинговую стратегию строительной компании на конкурентном рынке. Исходя из этого, целесообразно объединить управления капитального строительства и

маркетинга, а также сервисную компанию в единый блок начально-конечных операций;

- 2) эффективность строительства во многом обусловлена качеством подготовительных работ, которые согласно рисунку 1 осуществляют отдел подготовки производства и служба главного инженера. Значительное число операций бизнес-процессов данных структурных элементов занимают

ИС
ВХ
ОД
ЛД
ПГА



ВЫ
ХО
Д

Рисунок 1 – Общая схема бизнес-процесса ООО «Ликосстрой»

операции определения потребностей в ресурсах и их привлечения. Поэтому, по нашему мнению, было бы рационально объединить перечисленные выше элементы организационной структуры в единый блок подготовительных работ;

3) очевидно, что строительство является наиболее трудоемким и ресурсоемким видом деятельности ООО «Ликосстрой», определяющим его специализацию. Исходя из этого, вряд ли является обоснованным решение объединить этот бизнес-процесс с другими бизнес-процессами в рамках отдельного блока;

4) связующими бизнес-процессами в строительной компании являются процессы обеспечения ресурсами: материальными, финансовыми, информационными, трудовыми. Поэтому, по нашему мнению, такие службы ООО «Ликосстрой» как управление экономики и финансов, управление персоналом, управление производственно-технической комплектации могут быть объединены в единый блок, непосредственно подчиняющийся генеральному директору ООО «Ликосстрой». Весьма значимой является роль этого блока при последующем переходе строительной компании к матричной структуре управления, т. к. входящие в него подразделения являются связующими между выделенными нами ранее блоками.

Изложенные выше аргументы позволяют предложить обобщенную организационную структуру ООО «Ликосстрой», являющуюся основой для последующего ее совершенствования в рамках внедрения логистических концепций управления, таких как ERP, TQM, «just-in-time», которая представлена на рисунке 2.

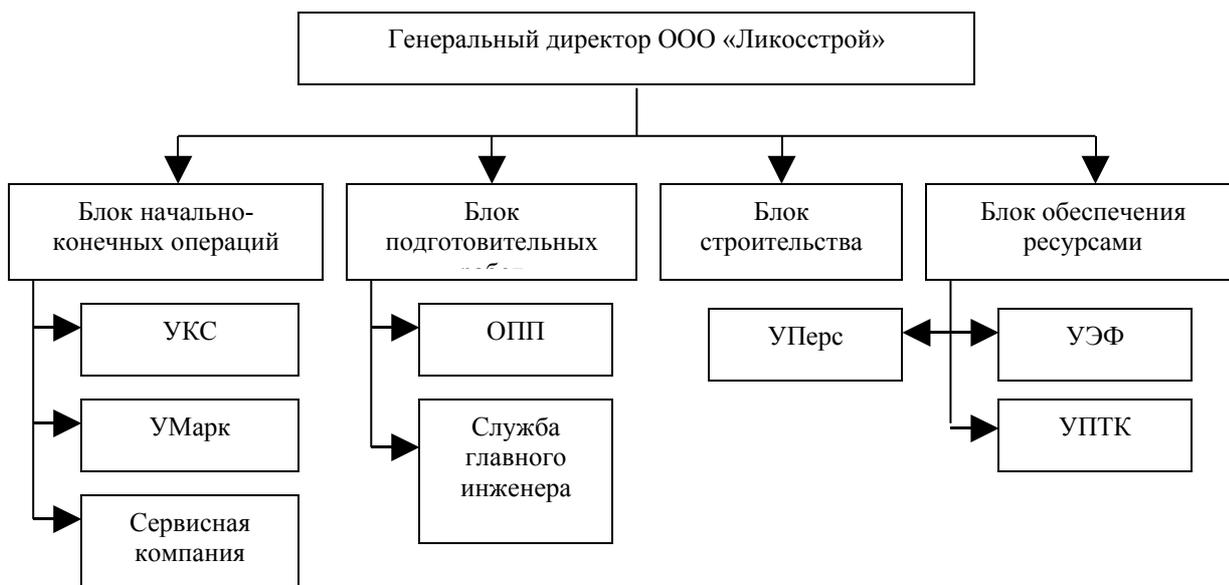


Рисунок 2 - Обобщенная организационная структура ООО «Ликосстрой», разработанная на основе процессного подхода

Общий принцип перехода строительной компании к матричной структуре управления отображен на рисунке 3, на котором видно, что блок обеспечения ресурсами призван в дальнейшем устранять зоны «безответственности» между блоками начально-конечных операций, подготовительных работ и строительства.

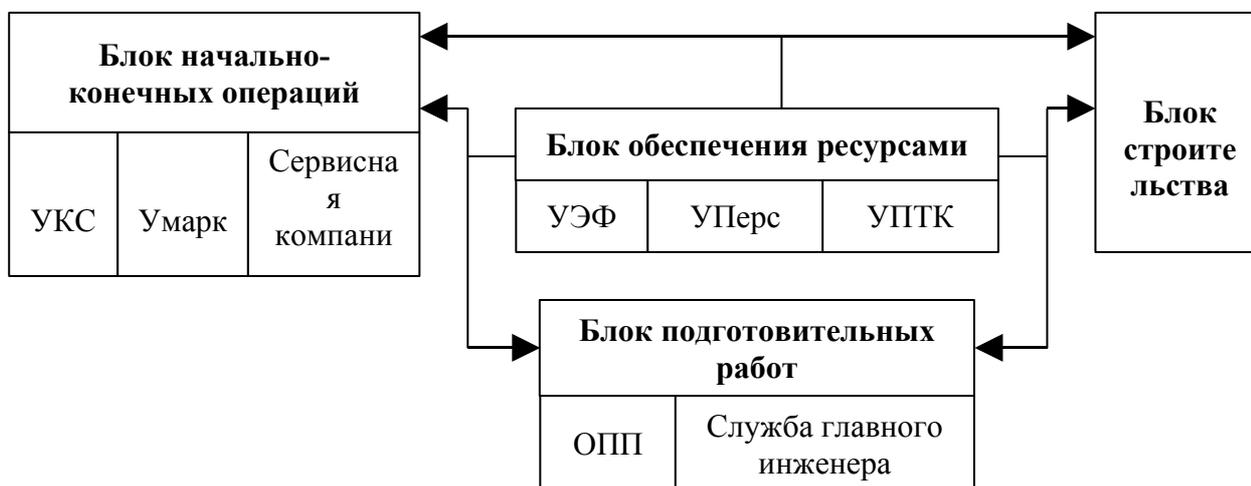


Рисунок 3 - Общий принцип перехода ООО «Ликосстрой» к матричной структуре управления

Таким образом, можно сделать вывод о том, что процессный подход к управлению предприятиями и организациями в условиях российской экономики позволяет обеспечить необходимые условия для успешной конкуренции хозяйствующих субъектов на мировом рынке при вступлении Российской Федерации во всемирную торговую организацию.

Михайлова О.А. Возникновение корпоративного бизнеса как следствие глобализации экономики

Оренбургский государственный университет, Оренбург

Глобализации экономики в современной экономической литературе уделяется достаточно серьёзное внимание. Вместе с тем, некоторое отличие точек зрения на содержание этого понятия определяют необходимость в его уточнении.

Далее рассмотрим наиболее распространённые подходы.

В новой экономической энциклопедии глобализация (globalization) определяется как действие или состояние, охватывающее весь мир по своим масштабам или применению.[9]

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под общей редакцией А.Г. Грязновой дано следующее определение: «глобализация мировой экономики – новейшая стадия интернационализации хозяйственной жизни...».[6]

Подобное определение приведено во внешнеэкономическом толковом словаре: «глобализация экономики – рост взаимозависимости экономики всех стран мира, в основе которого - углубление интернационализации производства и капитала.» [7]

Энциклопедический словарь «Современная рыночная экономика» под общей редакцией д.э.н., проф. В.И. Кушлина, определяет глобализацию экономики - как «развивающееся независимо от воли и желаний людей явление, основанное на объективной потребности в максимальной консолидации всех возможностей человеческого общества в целях обеспечения поступательного развития». [12]

По мнению В.А. Дергачева, глобализация — объективный процесс в современных международных отношениях, высший этап интернационализации, основанный на развитии информационных технологий.[3]

Глобализация - по Р.Робертсону - процесс всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и политических связей, культурного и информационного обмена и т.п.

В качестве субъекта глобализации выступает регионализация, дающая мощный кумулятивный эффект формирования мировых геоэкономических полюсов.[3]

Таким образом, по мнению перечисленных авторов, по своему содержанию и формам проявления, понятие глобализация существенно шире и многообразнее, чем интеграция. В результате глобализации выравниваются условия хозяйствования, сближаются цены, снимаются барьеры при реализации товаров и услуг, ценных бумаг, в деятельности финансовых и фондовых рынков развитых стран.

Как отмечают В.В. Зуденко и М.А. Денисенко, в настоящее время в

различных сферах мировой экономики отмечается тенденция к укрупнению и глобализации производства.[4]

И.Г. Владимирова, освещая данное явление, пишет: «последние десятилетия посвящены поиску эффективных организационных форм объединения компаний во всём мире». [2]

В мировой практике сложились разнообразные типы интеграции предприятий, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий.

Стремление найти баланс между преимуществами централизации и децентрализации управления и ответственности при объединении предприятий приводит к выбору таких организационных форм интеграции, которые занимают как бы промежуточное место между полностью централизованной корпоративной структурой и сотрудничеством в чисто рыночной среде.

Исторически, организационные формы объединения предприятий, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развиваются от концернов и семейных групп в начале 20 века до стратегических альянсов в начале 21 века.

Предприятия, ведущие производственную и коммерческую деятельность в разных странах, называют ТНК – транснациональными корпорациями.

Корпорация – «совокупность лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели и образующих субъект права – новое юридическое лицо. Как правило, корпорация предусматривает долевую собственность участников и осуществление функции управления профессиональными управляющими (менеджерами), работающими по найму...». [6]

Корпоратизация бизнес-деятельности - форма организации предпринимательской деятельности, которая предусматривает:

1) долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму;

2) добровольную централизацию участниками корпоративной группы ради полномочий при сохранении титулов собственности объединяемых предприятий.

Оформление общественного капитала посредством корпоративных структур позволяет создать благоприятные условия для централизованного управления финансовыми ресурсами в рамках инвестиционных программ развития, для построения жесткого контроля за целевым использованием средств, полученных от совместных усилий интегрированных предприятий для повышения инвестиционной привлекательности и преодоления фактора убыточности.

В основе первого из выделенных типов корпоратизации лежат издавна известные рыночной экономике механизмы слияний и поглощений/приобретений (англ. merges & acquisitions -M&A). [6]

Целью данных действий (процессов) является объединение компаний, банков и т. п. в один хозяйствующий субъект с целью получения конкурентных

преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочном периоде.

В случае слияния объединение происходит добровольно, а контроль над компанией или банком распределяется между участниками соглашения. Поглощение носит асимметричный характер.

В этом случае контроль над активами и операциями полностью осуществляется одной из сторон.

В настоящее время волна слияний и поглощений приняла поистине глобальные масштабы.

Примерами могут служить объединение двух пар крупнейших американских банков и двух мировых гигантов авиастроения: «Боинг», поглотив компанию «Рокуэлл», объединяется теперь с «Мак-Доннелл Дугласом».[6]

Суммарный объем продаж нового концерна составляет 15 млрд. долларов. Под контролем оказалось три четверти мирового рынка авиастроения, оборот которого составляет около 50 млрд. долларов.

В рамках второго типа корпоратизации бизнес-деятельности широкое распространение получили стратегические альянсы, охватывающие широкий ряд межфирменных организаций, создаваемых для решения вставших конкретных задач.

К таким альянсам относятся:

- совместные предприятия;
- консорциумы для реализации инвестиционных проектов;
- различные формы кооперации, обеспечивающие функционирующим финансово-промышленным группам освоение новых для них видов деятельности и технологий.

Стремясь выйти за рамки своей традиционной ориентации, крупные предприятия устанавливают связи с небольшими высокотехнологичными фирмами.

Альянсы подобного рода бурно развиваются с 80-х гг. в США, Японии и других странах.

Примером стратегического альянса являются совместные исследования американской «большой тройки» (Ford, General Motors и Chrysler) в таких областях, как применение пластмасс в автомобилестроении и конструирование аккумуляторов для электромобилей.

К стратегическому альянсу близка «виртуальная корпорация».

Это создаваемая на временной основе сеть независимых компаний (поставщиков, заказчиков, зачастую даже бывших конкурентов), объединяемых современными информационными системами с целью взаимного использования ресурсов, снижения издержек и расширения рыночных возможностей.

Эта модель организации бизнеса, прежде всего, ориентирована на целенаправленное кратковременное использование открывшихся возможностей. После выполнения поставленных задач, объединение обычно распадается.

В отличие от стратегических альянсов, которые озабочены созданием новых благоприятных возможностей для партнеров, виртуальные корпорации ориентированы на мгновенное использование имеющихся ресурсов.

Широкое распространение в рыночных условиях различных стран получила организация промышленных фирм в форме ассоциаций и предпринимательских сетей.

Они весьма разнообразны, их диапазон - от картелей, координирующих производственные и сбытовые программы входящих в нее фирм, до ассоциаций, охватывающих целые отрасли и регионы.

С учётом вышеизложенного, перспективными для российской действительности являются следующие виды объединений:

- консорциумы с целью объединения усилий для реализации проектов, как в сфере своей основной деятельности, так и осуществления научно- и капиталоемких проектов, в том числе международных;

- холдинги с целью объединения однородных бизнесов (энергетические, сбытовые, телекоммуникационные компании и пр.), а также объединение предприятий в одной производственной цепочке (добыча сырья, переработка, выпуск продуктов потребления, сбыт) и предприятий, инвестирующих средства в различные инвестиционные проекты.

Таким образом, именно крупные корпоративные структуры являются стержнем современной экономики, как в России, так и за рубежом.

Учитывая особенности отраслевой структуры российской промышленности, можно достаточно уверенно прогнозировать неизбежность лидирующей роли именно крупных корпоративных структур в развитии российской промышленности в ближайшей перспективе. [6]

Важно отметить, что в гражданском праве, как Российской Федерации, так и многих зарубежных стран отсутствуют положения вышеперечисленных названий организационных форм интеграции компаний для обозначения конкретного юридического лица, несмотря на то, что все эти формы объединения фактически имеют место.

В каждом отдельном случае интеграция компаний регистрируется в качестве юридического лица в той организационно-правовой форме, которая предусмотрена гражданским законодательством данной страны (в России, как правило, в форме хозяйственных товариществ и обществ, ассоциаций и союзов).

Проанализируем данные о предприятиях Оренбургской области. В основу формирования приведенных данных положены сведения о государственной регистрации юридических лиц.[8]

По данным областного статистического ежегодника, составленного по состоянию на 01.01 2006 года, преобладающей формой собственности учтенных в регистре хозяйствующих субъектов Оренбургстата организаций, является частная собственность (70,4%).

По состоянию на 1 января 2006 года предприятия по организационно-правовым формам распределены следующим образом – таблица 1.

Таблица 1 - Распределение предприятий Оренбургской области по организационно-правовым формам

(на 1 января)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Число организаций – всего, в том числе по организационно-правовым формам: | 34768 | 36807 | 39017 | 41307 | 41343 | 42557 |
| общества с ограниченной ответственностью | 6771 | 8334 | 9930 | 11729 | 13537 | 15742 |
| открытые акционерные общества | 656 | 676 | 672 | 668 | 647 | 608 |
| закрытые акционерные общества | 1986 | 1977 | 1964 | 1934 | 1835 | 1726 |
| производственные кооперативы | 967 | 1162 | 1247 | 1270 | 1222 | 1196 |
| крестьянские (фермерские) хозяйства | 6311 | 6213 | 6141 | 6071 | 5394 | 5141 |
| общественные и религиозные организации (объединения) | 3223 | 3361 | 3492 | 3577 | 3612 | 3684 |
| учреждения | 3435 | 4272 | 4613 | 4953 | 5105 | 5148 |
| объединения юридических лиц (ассоциации и союзы), включая ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств | 139 | 144 | 145 | 153 | 159 | 159 |
| финансово-промышленные группы и паевые инвестиционные фонды | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| представительства и филиалы | 3578 | 2944 | 2802 | 2697 | 2594 | 1885 |
| Прочие | 7701 | 7723 | 8010 | 8254 | 7237 | 7267 |

Коммерческие юридические лица создаются, в основном, в форме обществ с ограниченной ответственностью, количество таких предприятий на 01.01.2006г. составляет - 15742, или 40 % от общего числа предприятий.

При этом количество открытых акционерных обществ (ОАО) - 608 или 1,4%, закрытых акционерных обществ – 1726 или 4%.

Производственные кооперативы составляют 1196, или 2,8 %; крестьянские (фермерские) хозяйства 5141, или 12%; общественные и религиозные организации (объединения) 3684 или 8,7%; учреждения 5148, или 12%; объединения юридических лиц (ассоциации и союзы), включая ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств 159, или 0,4%; финансово-промышленные группы и паевые инвестиционные фонды 1; представительства и филиалы 1885 или 4,4%; прочие 7267, или 17,1%.

Наибольшее число предприятий сосредоточено в следующих видах экономической деятельности: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (23,5%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (16,9%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (10,9%).

Вероятно, решающее значение при выборе организационно-правовой формы юридического лица имеет структура органов управления юридическим

лицом и отсутствие иных (кроме федеральных законов) нормативных правовых актов, регулирующих порядок деятельности.

Таким образом, содержание процесса глобализации во многом связано с преобразованием субъекта глобализации.

В России этот процесс находится на начальной стадии развития, но использование накопленного позитивного опыта развитых зарубежных стран, позволит пройти его с меньшими потерями для национальной экономики в целом и отдельных регионов в частности.

Библиография

1 Большой экономический словарь/ Под ред. **А.Н. Азрилияна**. – 5-е изд доп и перераб.- М.: Институт новой экономики, 2002.-1280с.

2 **Владимирова И.Г.** «Организационные формы интеграции компаний»// Менеджмент в России и зарубежом. 1999г.-№6.

3 **Дергачев В.А.** Internal system info [s: 11856 / c: 1002 / h: 106] © Дергачев В.А., 2004. Supported by techdpt, created 2004 AD

4 **Зуденко В.В., Денисенко М.А.** «О разработке методики экспресс-анализа эффективности вертикально интегрированных финансово-промышленных структур»//www.cfin.ru/press/management/2001-3/11.

5 **Храброва И.А.** Корпоративное управление: вопросы интеграции// М.:Альпина, 2000.

6 В финансово-кредитный энциклопедический словарь/Колл. авторов; Под общей редакцией **А.Г. Грязновой**.- М.:Финансы и статистика, 2004.- 1168 с.: ил. ISBN 5-279-0230 в – X

7 Внешнеэкономический толковый словарь/ Под ред. **И.П. Фаминского**. – М.: ИНФРА – М. 2000. – 512 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА - М»). -ISBN 5-16-000165 -4

8 **Областной** статистический ежегодник: Стат.сб./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области.- Оренбург. 2006. - 462 с.

9 Новая экономическая энциклопедия. –М.: ИНФРА – М, 2005 . VI, 724 с. ISBN 5-16-001845 – X

10 Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру

11 **Статистический ежегодник "Город Оренбург, 2006"**: Стат.сб./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, Оренбург, 2006г. - 130 с.

12 **Энциклопедический** словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред.: д.э.н. проф. **Кушлин В.И.**, д.э.н., проф., член-корр. РАН **Чичканов В.П.** - М.: Изд-во РАГС, 2004. - 744 с. -ISBN 5-7729-0118-4

Мухтасипов Р. Н. Основные положения стратегии адаптации предприятий ОАО «Татнефть» к внешней среде

НГДУ «Бавлынефть» ОАО «Татнефть», г. Альметьевск

Открытое акционерное общество «Татнефть» - международно-признанная вертикально-интегрированная нефтяная компания, одна из крупнейших в нефтегазовом комплексе России.

Компания является холдинговой структурой, в состав которой входят нефтегазодобывающий комплекс, нефтегазоперерабатывающие и нефтехимические предприятия, а также предприятия, реализующие нефть, продукты нефтепереработки и нефтехимии, банковские и страховые организации.

В настоящее время ОАО «Татнефть» принадлежит большая часть лицензий на разведку и добычу нефти на территории Татарстана и значительный пакет акций ведущих нефтехимических предприятий Республики. Одновременно компания реализует бизнес-проекты за пределами Республики Татарстан, Российской Федерации, развивая сырьевую и нефтеперерабатывающую базы и расширяя рынки сбыта.

Для успешной деятельности ОАО «Татнефть» в условиях изменяющейся внешней среды, по нашему мнению, необходимо решение следующих задач:

- максимальное удовлетворение потребностей российского и мирового рынка в нефти и в нефтепродуктах;
- укрепление рыночных позиций общества на мировом и российском рынках нефти и нефтепродуктов;
- разработка и реализация стратегии снижения издержек на добычу, переработку и сбыт нефти и нефтепродуктов;
- расширение ресурсной базы общества за пределами Республики Татарстан;
- формирование и реализация инвестиционной политики общества;
- поддержание устойчивых связей с государственными и республиканскими органами управления;
- рациональное использование интеллектуального потенциала общества;
- достижение мировых корпоративных стандартов в области управления и экономики и др.

В сложившихся условиях при отсутствии значительных изменений в законодательстве о налогах и разделе продукции ОАО «Татнефть» целесообразно поддерживать добычу нефти на существующих месторождениях на установившемся уровне. По нашему мнению, этот уровень добычи оптимизирует долгосрочную ценность ресурсной базы при обеспечении притока финансовых ресурсов для обеспечения ее деятельности. Обществу необходимо продолжить осуществление программы восстановления скважин и расширять использование вторичных и третичных способов отбора нефти. Обществу целесообразно воспользоваться преимуществами соглашения о

разделе продукции в отношении месторождения Ромашкинское с целью совершенствования добычи нефти на данном месторождении.

По экспертным оценкам, нефтяные запасы ОАО «Татнефть» расположены ближе к поверхности, чем залежи месторождений большинства нефтяных компаний, ведущих свою деятельность в Сибири, вследствие этого общество несет меньше издержек на бурение, нежели указанные компании. Поскольку производственные мощности общества расположены ближе к основным рынкам сбыта (Центральной России, восточной и западной Европе), то общество имеет конкурентные преимущества в сфере транспортировки нефти и нефтепродуктов перед другими российскими нефтяными компаниями.

ОАО «Татнефть» совместно с рядом консалтинговых организаций осуществляет работу по выработке и реализации программ совершенствования системы управленческой информации, управления затратами и принятия финансовых решений. В рамках данного процесса разработана модель финансового прогнозирования, которая после ее внедрения позволит оптимизировать деятельность общества.

ОАО «Татнефть» необходимо осуществить реструктуризацию общества, что позволит создать конкурентные условия для предприятий вспомогательного и обслуживающего профиля.

Обществу следует координировать деятельность принадлежащих ему дочерних предприятий и вести работу по передаче объектов социально-культурного назначения государственным и муниципальным органам управления.

Стратегия адаптации ОАО «Татнефть» к внешней среде предполагает повышение ликвидности общества и укрепление его финансового положения посредством достижения соглашения о реструктуризации краткосрочной валютной задолженности со своими кредиторами.

Обществу целесообразно расширять и диверсифицировать ресурсную базу за счет доступа к запасам ряда регионов России, в частности – в Калмыкии, в регионе Каспийского моря. При этом целесообразно создание стратегических альянсов с участием общества для разработки и эксплуатации месторождений нефти. Возможно участие общества в проектах по разработке месторождений Ирака и Ирана при соответствующем выполнении международных соглашений по этим, достаточно проблемным регионам.

Для обеспечения стабильного развития общества необходимо сохранять тесные связи с Правительством Республики Татарстан, в частности обратить внимание на разработку и реализацию нового налогового режима, который может способствовать увеличению объемов производства. Целесообразно продолжение переговоров с Правительством Республики Татарстан о налоговом статусе низко рентабельных скважин и о соглашении о разделе продукции Ромашкинское месторождения.

Основные положения стратегии адаптации ОАО «Татнефть» к внешней среде отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Основные положения стратегии адаптации ОАО «Татнефть» к внешней среде

Немирова Г.И. Устойчивое развитие региона на основе инновационного подхода к процессу обучения

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Основой экономического роста в цивилизованном мире является активная научно-техническая политика, направленная на развитие долгосрочной экономической стратегии, переход к инновационным технологиям в сфере производства и сфере подготовки кадров. Обращая внимание, что развитие государства (системы) становится реальным при функционировании и стабильном развитии составляющих её территориальных подсистем (регионов), задачей устойчивого экономического роста России выдвигается сохранение и развитие научно-технического потенциала регионов, их использование для осуществления региональных программ структурной перестройки экономики, для образования точек роста и позиционирования региона.

При этом следует исходить из того обстоятельства, что в России пока нет и в ближайшее время не будет весомых источников для поддержания науки и инноваций, кроме бюджетных средств. Отсутствие финансовых средств у предприятий затрудняет внедрение научных разработок в производство. Это особенно опасно последствиями сокращения и банкротства для обрабатывающих отраслей, т.к. усиливает ориентацию на вывоз сырья из страны. Потому возрастает внимание к механизму стимулирования инновационной деятельности и эффективному управлению бюджетными средствами.

Государственное участие в стимулировании научной, инновационной деятельности можно наблюдать и в мировом масштабе. Во многих развитых странах большое внимание уделяется научно-техническим проблемам, как двигателю процесса развития общества. Этим и объясняется тот факт, что расходы на научные исследования по отношению к ВВП имеют определенную градацию в зависимости от уровня развития страны, наглядно это можно отметить, обратившись к рисунку 1. Более половины (58%) расходов на НИОКР за рубежом финансируют частные компании, остальные расходы (42%) – государство. Вложения в науку в развитых странах всегда считались приоритетными, т.к. технологические новшества обеспечивают устойчивый экономический рост.

Диаграмма, отраженная на рисунке обращает на себя внимание низкой доли финансирования науки и научной деятельности в России по сравнению с другими государствами. Недофинансирование науки вызывает кризисное положение в научной деятельности: изменение структуры затрат на науку, отток кадров в другие отрасли и за рубеж, не обновляется опытно-экспериментальная база; наблюдается разрыв между фундаментальной наукой и опытно-конструкторскими разработками.

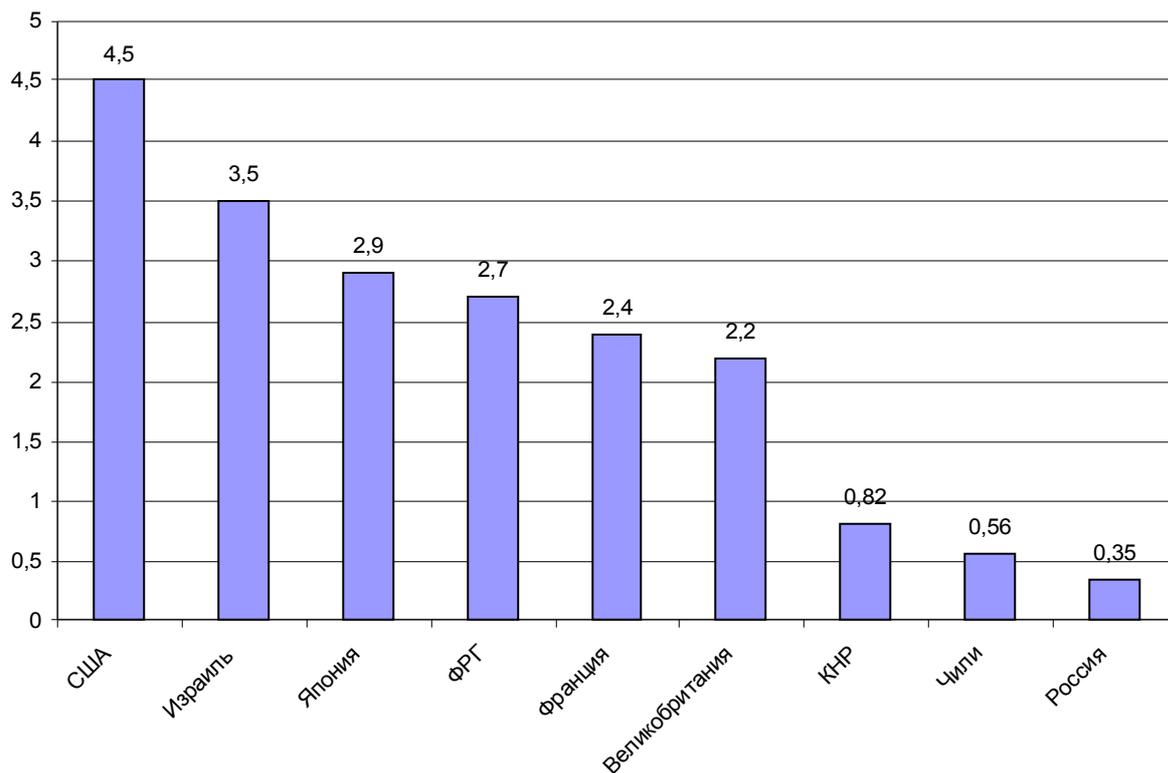


Рис. 1 Расходы государственного бюджета на развитие гражданской науки, в % к ВВП

Одновременно с этим нельзя не отметить такой положительный вклад в развитие науки и научной деятельности, прописанный в федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике Российской Федерации» от 23.08.96 г. № 127-ФЗ, где предусмотрено финансирование фундаментальной науки в объеме не ниже 4% расходной части федерального бюджета.

Основными целями государственной научно-технической политики в соответствии с федеральным законом № 127-ФЗ, провозглашены увеличение вклада науки и техники в развитие экономики, решение социальных задач, повышение конкурентоспособности продукции, улучшение экологической обстановки, укрепление обороноспособности страны и безопасности личности, упрочение взаимосвязи науки и образования.

Расходы Российского государства на финансирование гражданской науки в соотношении к ВВП и расходам федерального бюджета можно проанализировать, обратив внимание на диаграмму, отраженную на рисунке 2, на котором наблюдается явное несоответствие размеров финансирования вышеуказанному закону и тенденция бюджетного финансирования к снижению.

Финансирование из бюджетов субъектов РФ является также недостаточным для стимулирования инноваций. Так, бюджет Оренбургской области предусматривает на стимулирование науки ежегодно менее 0,1 % от расходов регионального бюджета. При этом фактическое исполнение бывает ниже

плановых цифр.

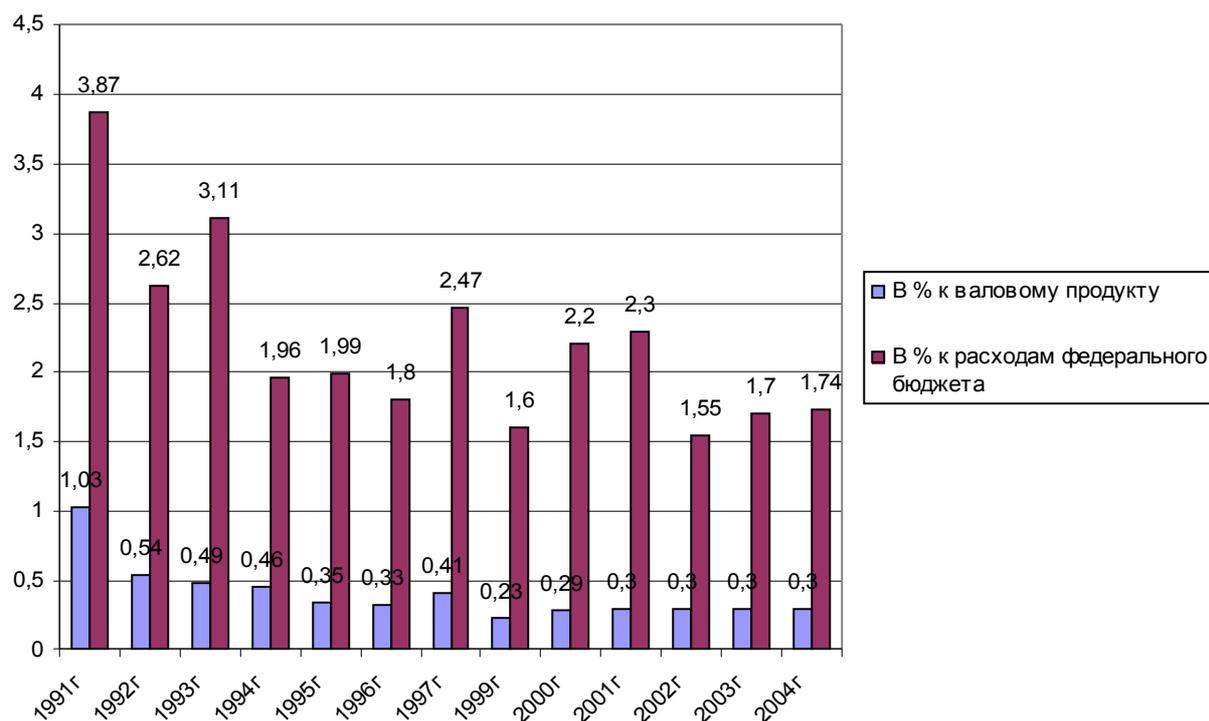


Рис.2 Расходы федерального бюджета на развитие гражданской науки в России

С 2005 года изменилась структура бюджетной классификации РФ, которая затронула и учёт расходов государства, направляемых на государственную поддержку и стимулирование науки и научной деятельности. Введен новый раздел функциональной классификации расходов бюджетов «общегосударственные вопросы», в состав которого одним из подразделов включены расходы на «фундаментальные исследования». По сути, объединение их в разделе «общегосударственные вопросы» является признанием их статуса на уровне государства.

Однако в процессе изменения методики учета расходов, направляемых на науку, из прежнего состава расходов, т.е. учитываемых до 1 января 2005 года по разделу «фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу», выделены расходы на прикладную науку в каждый вид функциональных расходов. Так, расходы, осуществляемые на науку в сфере здравоохранения, отнесены в раздел «здравоохранение и спорт», научная деятельность по сфере культуры включена в раздел «культура, кинематография, средства массовой информации» и т.д.

С одной стороны это верно, с другой учитывая финансирование социальных отраслей, осуществляемое ниже требуемых социальных норм, и не желание многих хозяйствующих субъектов направлять инвестиции на науку и развитие инноваций Россия может потерять уже имеющийся научно-технический потенциал.

Государственная поддержка инноваций и научной деятельности может быть реализована и посредством принятия и финансирования целевых

программ на уровне федерации и региона. Примеры финансирования целевых федеральных программ имеются, например, «Федеральная космическая программа России», «Индустрия детского питания», «Электронная Россия», «Ядерная и радиационная безопасность России на 2002-2006годы», «Исследования и разработки приоритетным направлениям науки и техники на 2002-2006г» и др.

Проблемным в процессе их широкого использования как формы стимулирования является процедура оформления государственного заказа на научное участие и инновацию, поскольку результаты научной и инновационной деятельности зачастую заранее нельзя точно спланировать. В науке отрицательный результат тоже может служить отправным пунктом, но уже к другому исследованию. К тому же научный коллектив, приступая к той или иной разработке должен изначально обладать финансовыми средствами, чтобы иметь экспериментальную базу, либо изобрести, спланировать, спрогнозировать.

В последние годы формой государственной поддержки творчески активной части научных коллективов и ученых служат специальные фонды, среди которых выделяются:

- Российских фонд фундаментальных исследований. Цель - поддержка фундаментальных исследований по направлениям, выполняемым научными учреждениями. В фонд должно направляться ежегодно до 6 % ассигнований, предусмотренных в федеральном бюджете на финансирование науки.

- Российский гуманитарный научный фонд, целью которого служит поддержка гуманитарных научных исследований. Фонд формируется в размере 1% от суммы ассигнований, предусмотренных в федеральном бюджете на финансирование науки.

- Российский фонд технологического развития, формировался за счет отчислений от внебюджетных фондов в размере 25% от средств внебюджетных фондов государственных органов власти и коммерческими организациями. Цель фонда - реализация проектов, имеющих государственное и социальное значение, развитие научно-технического потенциала.

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы, целью которой определена поддержка и освоение новых технологий в области гуманитарных исследований. Формируется за счет отчислений в размере 1,5% ассигнований, предусмотренных в федеральном бюджете на финансирование науки.

- Фонд производственных инноваций, формируемый для освоения новых технологий. Формируется за счет отчислений в размере 1,5% ассигнований, предусмотренных в федеральном бюджете на государственные централизованные капитальные вложения.

Изучив конкретно источники финансирования фондов, отмечаем, что в основном они финансируются за счет отчислений от расходов на фундаментальную науку, запланированную в федеральном бюджете, которая и без того является недостаточной.

Можно в пользу поддержки научной деятельности и инноваций привести

в пример также выделение грантов из международных фондов или фондов других стран. Однако финансирование в этом случае производится лишь по видам и направлениям деятельности, которые интересуют заказчиков, т.е. эти фонды и, как правило, при такой форме стимулирования соавторами открытия, результатов научных исследований становятся и учредители фондов. К тому же они не преследуют инновации конкретных регионов.

Где же выход из сложившейся ситуации? Каковы перспективы развития территорий на основе развития научных открытий, достижений и инноваций?

С целью разрешения проблемы и определения приоритетов в устойчивом развитии регионов следует вспомнить о роли высших учебных заведений в формировании научного потенциала, возможности осуществления инновационной деятельности. Именно высшие учебные заведения обладают высококвалифицированными кадрами (профессорско-преподавательский состав), будущими специалистами (студенты) и, как правило, некоторой экспериментальной базой (место практики). Интеграция знаний кандидатов и докторов наук с опытом работы с неординарными мыслями молодого поколения способно в результате симбиоза создать новые технологии, научные открытия. Поэтому в качестве приоритетного развития устойчивое развитие региона на основе инновационного подхода выдвигаем стимулирование научной деятельности в высших учебных заведениях.

Подходы к стимулированию могут быть использованы различные, например, снижение активной учебной часовой нагрузки. Интересным является опыт стимулирования научной деятельности в Московском государственном университете экономики статистики и информатики (МЭСИ). В этом учебном заведении с целью мотивации фундаментальных и прикладных исследований в вузе учреждается специальный фонд поощрения научной деятельности, формируемый за счёт внебюджетных источников.

Стимулирование научной деятельности осуществляется посредством доплаты, производимой к основному заработку. Каждый член трудового коллектива, претендующий на доплату в конце отчётного периода (квартала, полугодия, года) составляет отчёт в разрезе видов научных работ и простым суммированием определяет величину приращения своей научной активности за отчётный период. Варианты приращения могут быть различные – два, три года.

Для оценивания научного вклада весь спектр научной деятельности в Московском государственном университете экономики статистики и информатики разбит на семь больших блоков:

- публикации;
- научное руководство;
- научное рецензирование;
- участие в конференциях;
- участие в диссертационных советах;
- работа в научных сообществах;
- руководство аспирантами.

Каждое учебное заведение может разработать свои критерии оценки

научной деятельности, например, включить дополнение за признание научных трудов студентов, руководимых данным преподавателем или внедрение результатов дипломных проектов студентов в производственный процесс и т.п. Применение стимулирующих коэффициентов и доплат в высшем учебном заведении обеспечит прикладной характер образовательному процессу, будет способствовать в дальнейшем устойчивому развитию региональной экономики на основе инноваций и внедрения научно-технических достижений.

Государственное вмешательство в учебный процесс должно быть направлено в большей степени на стимулирование научного подхода в образовательный процесс, на интеграцию высшего образования и науки.

С целью поддержания экономического развития регионов и научно-технического потенциала следует расширить налоговые льготы высшим учебным заведениям, внедряющим в учебный процесс инновационные технологии, осуществляющим научные исследования.

Региональным органам власти рекомендуется шире использовать научный потенциал вузов, где формируется научная элита региона, поскольку именно профессорско-преподавательский состав в интеграции с неординарно мыслящим подрастающим поколением на основе статистической, информационной и экспериментальной базы является приоритетом в развитии региональной экономики. Считаем, что объем финансирования региональной науки, планируемый в бюджете Оренбургской области является недостаточным.

Для расширения инновационной деятельности рекомендуется интегрировать финансовые средства регионального бюджета с внебюджетными средствами вузов для внедрения инноваций.

Обращает на себя внимание и проблема формирования баз производственной практики, когда предприятия и региональные органы власти, особенно финансовые органы, не стремятся предоставлять студентам места практики. Либо предоставляют место практики, но не разрешают изучать отчетность, обосновывая это коммерческой тайной, забывая при этом, что бюджетный процесс является открытым, и что органы власти сами функционируют на средства налогоплательщиков.

Именно открытость информации позволяет расширять производственную деятельность, объем предоставляемых услуг, шире внедрять информационные технологии. Как правило, работники органов власти и предприятий выполняют ежедневно однообразные функции и не имеют дополнительного времени для осуществления исследовательских функций.

Стимулирование инновационной и научной деятельности на местах практики может быть произведено в виде доплат руководителям практики и студентам, предложившим по истечении практики рекомендации, имеющих ценностную характеристику для данного учреждения, например, позволившим: повысить имидж предприятия, расширить объем реализуемых услуг либо производство продукции, либо выявить перспективы развития региональной экономики с целью их позиционирования и др.

Студенты (будущие специалисты), освоившие новые информационные

технологии, действующее законодательство, изучившие зарубежные передовые технологии являются двигателем инновационных идей, позволяющим предприятиям и органам власти увидеть позитивные и негативные стороны своей деятельности. Интеграция опыта сотрудников на местах практики и студентов (будущих специалистов) может послужить одной из форм развития инновационного развития региональной экономики.

Считаем, что выше рассмотренные формы стимулирования научного потенциала вузов, интеграция опыта сотрудников на местах практики, знаний будущих специалистов и научный опыт профессорско-преподавательского состава, заключают в себе инновационный потенциал развития региональной экономики.

Литература:

1. Дрогобыцкий И.Н. Как оценить научную работу преподавателя – В сб. научных трудов 9 –ой Российской научно-практ. конференции «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий, системы управления знаниями» / Моск. госуд. ун-т экономики статистики и информатики. – М., 2006.
2. Тихомирова Н.В. Управление знаниями – ключевой элемент знаниевой экономики - В сб. научных трудов 9 –ой Российской научно-практ. конференции «Реинжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий, системы управления знаниями» / Моск. госуд. ун-т экономики статистики и информатики. – М., 2006.

Полозова А.А. Нормирование и новые подходы к нормированию и ценообразованию в строительстве в условиях реформирования

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В строительстве, как и в любой другой отрасли народного хозяйства, многие вопросы регламентируются нормативными документами. Эти документы обобщают научные, технические и технологические достижения, опыт проектирования и строительства. Обобщение опыта строительства велось с давних пор. Строители с незапамятных времён выработали основные критерии, предъявляемые к любой постройке.

Например, римский архитектор и военный инженер Марк Ветрувий ещё две тысячи лет назад четко сформулировал эти критерии в своем трактате «Десять книг об архитектуре»: «Наука архитектура основана на многих отраслях знания и на разнообразных сведениях... Все следует делать, принимая во внимание пользу, прочность, красоту. Прочность достигается тщательным отбором материала и несккупым его расходом, польза – безошибочным и беспрепятственным расположением помещений, в зависимости от назначения каждого, а красота - приятным и нарядным видом сооружения...»

В трактате был обобщен накопленный к тому времени опыт строительства и сформулированы основные требования к возводимым объектам.

В XI веке в Киевской Руси при Ярославе Мудром был введен Строительный устав – первый русский кодекс обязательных строительных требований.

Первый нормативный документ в области строительства – Строительный кодекс «Должность архитектурной экспедиции», изданный в России в 1737 г. – включал регламентирующие правила практики строительства, теоретические установки (в частности, обязательную регулярность застройки), порядок предварительного рассмотрения и утверждения проектов зданий, возводимых за государственный счёт.

В 1811 – 1812 гг. были разработаны Урочные реестры по части гражданского строительства и по военным работам.

Эти документы содержали нормы расхода рабочей силы, транспортных средств и материалов. В последствии для уточнения Урочных реестров проводились нормативные наблюдения и на основе их результатов, а также статистических данных в 1832 г. был издан общий нормативный сборник «Урочное положение на все общие работы, производящиеся при крепостях, государственных зданиях и гидротехнических сооружениях».

В 1837 г. Министерство внутренних дел России издало «Строительный устав». В нем содержались некоторые количественные нормативы, обязательные к применению в проектировании: ограничения высот дер. зданий

и др. необходимые числа и расположения лестниц.

«Урочное положение» неоднократно пересматривалось с целью его уточнения, а главным образом, снижения норм. В 1869 г. оно было утверждено правительством и охватило все вопросы строительного производства. Целью этого документа было внедрение новой техники, повышение качества и снижение стоимости строительства. Он рассматривался как единый законодательный документ.

В Урочное положение были включены:

- примерная стоимость 1 м³ различных зданий;
- требования к проектам зданий и сооружений;
- порядок производства строительных работ;
- порядок производства ремонта и реставрации памятников архитектуры;
- меры предосторожности при разборке строений;
- требования к устройству надстройки новых этажей на существующих зданиях;
- правила и нормы для постройки жилых домов и построек;
- норм затрат рабочей силы для строительных работ;
- нормы расхода стройматериалов и др.

Нормативного документа такого уровня, регулирующего организацию и экономику строительного производства, на тот момент не имела ни одна страна мира.

После Октябрьской революции в 20-х годах прошлого века было сделано несколько попыток приспособить «Урочное положение» к новым условиям, а затем проведён коренной его пересмотр и издан новый по форме и содержанию нормативный сборник – «Свод производственных строительных норм» (1927 – 1930 г.). Однако вследствие громоздкости и сложности изложения, наличия множества формул и использования узкоспециальной терминологии он был малодоступным для практического применения.

В связи с этим в 1931 г. были введены в действие Единые нормы выработки и расценки на стр. работы, разработанные методами технического нормирования и соответствовавшие уровню строительного производства того времени.

В советский период техническое нормирование интенсивно развивалось как в теоретическом плане, так и в направлении постоянного обновления, дополнения и совершенствования общегосударственных (ЕНиР), ведомственных (ВНиР), территориальных (ТНиР) и местных норм и расценок (МНиР). Под руководством Центрального нормативно – исследовательского бюро Госстроя СССР действовала сеть нормативно – исследовательских станций (НИС) при крупных строительных трестах. Последний пересмотр ЕНиР и производственных норм расхода материалов был осуществлён во второй половине 80-х годов.

С приватизацией предприятий отраслевое управление в сфере производственного нормирования, так же как и централизованная разработка норм и нормативов перестали существовать. Нормирование должно было стать делом самих предприятий, но большинство из них либо не видят смысла, либо

не имеют возможности заниматься данной работой.

Портников Б.А. Целевое управление авиатранспортным авиапредприятием

**Оренбургский государственный университет –
ФГУП «Оренбургские авиалинии», г.Оренбург**

В последние годы, в посткризисный период, характеризующийся увеличением темпов прироста ВВП и потребностях в авиаперевозках, возникла необходимость перехода отечественных авиапредприятий к технологиям оптимизации бизнес-процессов.

Цель перехода – достижение гибкой реакции авиапредприятия, как в плане трансформируемости парка используемых воздушных судов, так и в модификации организационной структуры управления.

На этом основывается концепция оптимизации и основана методология совместного анализа эффективности структуры управления, синтеза новых организационных структур и обновления эксплуатируемого парка с целью повышения эффективности функционирования и снижения производственных затрат. Создана оригинальная методика технико-экономической оценки и алгоритмы параметрического анализа в рамках Программы целевого управления (совместная разработка ОГУ и ФГУП «Оренбургские авиалинии»).

Данная научная работа включает:

- разработку концепций оптимизации размерности и структуры парка воздушных судов авиапредприятия, заключающихся в том, что бизнес-функции авиапредприятия, представляемой как авиационная специализированная система (АСС), влияют на качество и результат функционирования через производственные издержки, а не через назначаемый тариф;

- разработку методологии, включающую идентификацию свойств и вида бизнес – функций (вкуче составляющих бизнес-процесс авиационной специализированной системы), а также взаимосвязь функциональных параметров двух выделенных бизнес-функций - структуры и размерности парка воздушных судов (ВС), а также структуры управления авиапредприятием;

- выбор и обоснование критерия оптимизации в виде показателей качества, объединённых в общий критериальный показатель экономической эффективности;

- создание алгоритмов и расчетные схемы (методики) для оценки общего критериального показателя и проверки оптимальности;

- создания модели функционирования авиапредприятия;

- определение общего критериального показателя экономической эффективности при изменении аргументов, связанных со свойствами бизнес-функций авиапредприятия;

- создание и реализацию Программы целевого управления авиапредприятием, включающей раздел обновления парка ВС.

В основе имеет солидную теоретическую базу, разработанную в 1996... 2004 годах с использованием методов системного и корреляционного анализа,

исследования операций, общей теории систем.

Методология (включая концепции, алгоритмы, методики и результаты) апробирована в решении аналогичных задач более широкого класса, опубликована более чем в 20 научных трудах и имеет положительные отзывы ведущих специалистов в данной области.

Разработка внедрена в ФГУП «Оренбургские авиалинии» с 2003 года.

Общий экономический эффект составляют: снижение производственных издержек на 12% и снижение единицы транспортной операции на 8 %, что дает дополнительные оборотные средства для реализации программ технического и социально-экономического развития авиапредприятия.

Результаты НИР «Концепции и методология оптимизации размерности и структуры парка воздушных судов авиапредприятия» реализованы в соответствии с этапами на ФГУП «Оренбургские авиалинии» в 2003...2005 году при разработке Программы целевого управления и обновления (оптимизации структуры и размерности) парка воздушных судов в масштабах Оренбургской области.

Отдельные положения методологии могут использоваться в практике работы и реорганизации, а также при реализации программ целевого управления авиационных предприятий Российской Федерации.

Рубцова Н.Н. Анализ реализации инвестиционной политики в реальном секторе экономики г. Оренбурга

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Выход экономики на траекторию устойчивого роста, невозможен без значительного роста инвестиций в основной капитал. Это обусловлено критическим состоянием производственного аппарата во многих отраслях.

Инвестиции представляют собой многоаспектные вложения капитала, которые могут реализовываться в различных формах и характеризоваться разнообразными особенностями.

Для промышленных предприятий, располагающихся на территории города Оренбурга, состояние его инвестиционной сферы имеет решающее значение. Оно во многом определяется инвестиционным климатом.

Инвестиционный климат представляет собой систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микроуровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций.

В последнее время наблюдается улучшение инвестиционного климата, что подтверждается следующими фактами.

Так, начиная с 2000г. наметилась устойчивая тенденция роста объема инвестиций в основной капитал. Существенное увеличение объема инвестиций в основной капитал приходится на 2000г., когда увеличение составило 67,4% по сравнению с 1999г. и на 2005г., - увеличение составило 41,8% по сравнению с 2004г. Динамика инвестиций в основной капитал в г. Оренбурге в 1999-2005г. представлена на рисунке 1.

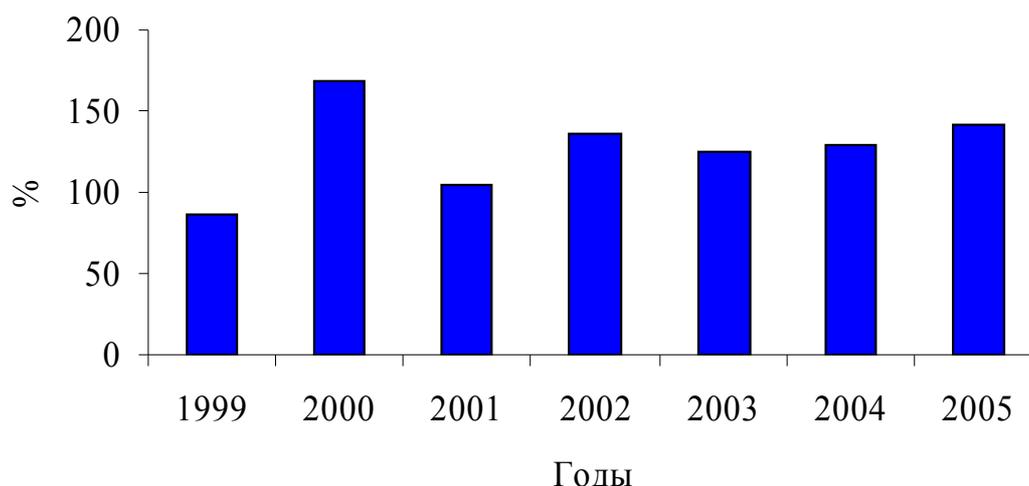


Рисунок 1 - Динамика инвестиций в основной капитал в г. Оренбурге в 2000-2005г., в %

Инвестиционная деятельность Оренбургской области ориентирована, прежде всего, на добычу полезных ископаемых, что говорит об односторонней

инвестиционной направленности и нехватке инвестиционных ресурсов в других отраслях экономики её муниципальных образований. Так в г. Оренбурге в 2002г. на инвестирование добычи полезных ископаемых израсходовано было 54% всех инвестиционных ресурсов, а в 2005г. этот показатель превысил 60%.

Рост инвестиций в основной капитал был обусловлен, в первую очередь, увеличением объемов промышленного производства. В соответствии с программой социально-экономического развития г. Оренбурга и Оренбургской области до 2015г., поставлена задача сохранения данной тенденции.

Среди основных тенденций в изменении структуры инвестиций в основной капитал по формам собственности обращают на себя внимание заметное увеличение в последние два года доли инвестиций в предприятия со смешанной российской формой собственности с 58,5% в 2003г., 72,9,9% в 2004г. до 73,9% в 2005г. Наряду с этим, за аналогичный период произошло уменьшение доли инвестиций, поступающих на предприятия государственной формы собственности с 13,2% в 2003г. до 8,7% в 2004г. и 6,5% в 2005г., муниципальной формы собственности - с 5,3% в 2003г. до 5% в 2004г. и 4% в 2005г., частной формы собственности - с 17,9% в 2003г до 12,1% в 2004г. и некоторое увеличение до 13,8% в 2005г. (таблица 1).

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности (в процентах к итогу)

| Инвестиции в основной капитал | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| всего, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе по формам собственности: | 88,1 | 99,9 | 97,8 | 95,1 | 98,9 | 98,3 |
| российская | | | | | | |
| из нее: | | | | | | |
| государственная | 6,4 | 16,0 | 11,4 | 13,2 | 8,7 | 6,5 |
| муниципальная | 7,2 | 9,8 | 8,3 | 5,3 | 5,0 | 4,0 |
| частная | 5,7 | 10,6 | 16,4 | 17,9 | 12,1 | 13,8 |
| потребительской кооперации общественных и религиозных организаций (объединений) | 0,0 | 0,0 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| смешанная российская | 68,7 | 63,4 | 61,4 | 58,5 | 72,9 | 73,9 |
| смешанная российская и иностранная | 11,9 | 0,1 | 2,2 | 4,9 | 1,1 | 1,7 |

Приоритет, который отдается предприятиям со смешанной российской формой собственности, объясняется тем, что вероятность не выполнения взятых на себя обязательств на таких предприятиях ниже, поскольку они создаются, как правило, несколькими учредителями (предприятиями), и вероятность того, что все они в один и тот же период станут несостоятельными очень низкая.

При формировании финансовой политики предприятия реального сектора

экономики очень важным является, оптимизация финансовой структуры инвестиций.

В современных условиях выпуск акций является наиболее привлекательным источником инвестиций, поскольку средства могут быть привлечены на более длительный срок, а иногда на неограниченное время.

На протяжении шести лет произошли изменения в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал.

Сократилась доля собственных средств предприятий и возросла доля привлеченных средств. Вместе с тем, значение отдельных категорий привлеченных средств, начиная с 2001г. существенно изменилось. Начиная с 2001г. наблюдается резкое сокращение доли инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств с 12,3% в 2001г. до 2,8% в 2005г. и в последующие четыре года восстановилась лишь до уровня 2000г. (таблица 2).

Таблица 2 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах к итогу)

| Инвестиции в основной капитал | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| всего, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе по источникам финансирования: | | | | | | |
| собственные средства | 64,8 | 36,7 | 53,8 | 54,3 | 38,9 | 26,2 |
| из нее: | | | | | | |
| прибыль | 14,9 | 15,0 | 16,5 | 22,7 | 19,9 | 11,7 |
| амортизация | 49,9 | 21,7 | 37,0 | 31,5 | 18,9 | 14,5 |
| привлеченные средства | 35,2 | 63,3 | 46,2 | 45,7 | 61,1 | 73,8 |
| из них: | | | | | | |
| бюджетные средства | 33,3 | 12,3 | 5,4 | 6,0 | 4,4 | 2,8 |
| в том числе | | | | | | |
| из федерального бюджета | 1,1 | 3,7 | 2,0 | 2,6 | 2,6 | 1,0 |
| из бюджета субъекта РФ | 2,1 | 8,6 | 3,4 | 3,4 | 1,8 | 1,8 |

Реальный сектор экономики г. Оренбурга будет развиваться в основном за счет финансирования инвестиционных проектов топливно-энергетического, металлургического комплексов, нефтехимической промышленности. Важнейшее условие реализации инвестиционных проектов - выявление, мониторинг и нейтрализация факторов, вызывающих ненадежность и рискованность инвестиционной деятельности. Наиболее сложная методологическая проблема - проведение мониторинга (в том числе направленного на выявление новых системных факторов) и разработка индикаторов инвестиционных рисков на уровне предприятий.

Анализируя результаты реализуемой инвестиционной стратегии администрации г. Оренбурга можно сделать следующий вывод, что начиная с 2003г. наметилась положительная тенденция в формировании инвестиционной привлекательности г. Оренбурга и благоприятного климата для инвесторов.

Тем не менее, наращивание объемов инвестирования средств в отрасли добывающей промышленности нецелесообразно, поскольку природные богатства исчерпаемы и рано или поздно они закончатся. Конечно, те инвестиционные ресурсы, которые не будут потреблены добывающей промышленностью, можно будет направить в другие отрасли, но, если в течение десятилетий эти отрасли не имели достаточного инвестирования и не развивались, ожидать от них моментального положительного эффекта не приходится.

Отрицательным является и тот факт, что другие отрасли экономики из-за нехватки инвестиционных ресурсов или полного отсутствия не в состоянии произвести модернизацию своего производства, а, следовательно, не в состоянии выпускать качественную и недорогую продукцию. В связи с этим для пополнения рынка самыми разнообразными товарами приходится приобретать его в других регионах и областях. Это приводит к оттоку денежных средств из города, которые было бы гораздо эффективнее использовать для развития местных предприятий.

Русанов А.М. К вопросу о кадровом обеспечении инновационной политики

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Современная инновационная (постиндустриальная) экономика опирается на фундаментальные исследования, подготовку специалистов и материализацию результатов научно-исследовательских и конструкторских работ. Инновация – это внедрение в производство научных и технологических достижений с использованием новых методов управления. Результатом инновационной деятельности является производство конкурентоспособной продукции. Субъектами инноваций являются как минимум два участника: автор изобретения или идеи, который зачастую, в силу своих личностных качеств, не осознаёт их рыночной ценности, и тот, который занимается материализацией этих новшеств, их финансовым, юридическим, информационным и другим обеспечением. Следовательно, для успешного развития инновационного процесса необходимы генератор новых знаний и организатор производства. Оба они делают одно дело, но (с некоторой долей условности) между ними существует внутреннее противоречие, связанное с тем, что один из них по натуре склонен к идеализации происходящего, а другой в своей деятельности учитывает условия реальной действительности. Поэтому учёный в большинстве случаев слабый организатор, а управленец редко бывает ещё и учёным. (Примерами тому служат не оправдавшие себя ожидания от работы многочисленных малых инновационных предприятий, созданных при академических институтах, в которых внедренческой деятельностью занимаются преимущественно сами авторы технических изобретений, новых технологий и знаний). Такое положение дел следует отнести к разряду нормальных, а удачное сочетание в одном лице этих двух противоположных по своей природе качеств является исключением.

Какие же специалисты из этих двух сейчас не хватает?

Россия входит в число государств – лидеров мировой науки. В настоящее время российская наука переживает не лучший период своего развития. Но даже её нынешнее состояние вместе с существующим большим заделом в сфере естественных наук, фундаментальностью российского образования и природным творческим потенциалом российского народа способны в совокупности обеспечить активную инновационную деятельность. Однако успехи России (и региона) в деле продвижения инновационных проектов остаются более чем скромными. Здесь уместно принять во внимание, что многие европейские страны с гораздо меньшими научными возможностями намного обогнали нас в плане реальных результатов их инновационной политики. Отсюда следует, что нам не достает, прежде всего, организаторов инновационных предприятий.

Обязательным условием для ускоренного наукоёмкого развития экономики является интенсивный рост малого предпринимательства как среды

повышенной инновационной активности. Практика показывает, что у нас крайне мало специалистов, профессионально подготовленных для этой сферы деятельности и психологически готовых к тому, чтобы эффективно работать в условиях неопределённости, а именно неопределённость является неотъемлемым спутником любого инновационного процесса. Но наиболее высокая потребность ощущается в кадрах, непосредственно организующих и координирующих выполнение инновационных проектов в различных отраслях российской экономики. Многие трудности переходного периода, связанные с перепрофилированием предприятий, с реализацией международных проектов, с введением частной собственности, со становлением малого и среднего бизнеса можно было бы успешно преодолеть или обойти, если бы среди руководителей разного уровня хватало специалистов, владеющих специфическими методами и инструментарием управления инновациями. Известно, также, что из ста результатов, полученных в результате фундаментальных исследований, инновационной привлекательностью обладают лишь десятая часть, из которой, в свою очередь, только один процент способен превратиться в рыночный товар, интересный потребителю. И нужны профессионалы, способные оценить экономику знаний и увидеть в многообразии фундаментальных работ те, которые в самое ближайшее время могут лечь в основу производства конкурентоспособной продукции. Вывод из сказанного предельно прост – необходимо готовить кадры для инновационной деятельности. Подготовкой таких специалистов должно заниматься т.н. опережающее образование, целью которого является формирование специалистов завтрашнего дня. Оно само, по сути, является инновационным образованием. Поэтому решение вопросов инновационной политики как регионального, так и федерального уровней нельзя решать в отрыве от решения проблем, связанных со становлением инновационного образования.

Одним из зачинателей развития инноватики как направления российского высшего профессионального образования является Санкт-Петербургский политехнический университет, где за период с 1999 по 2003 годы проведён успешный эксперимент по подготовке бакалавров по специальности “Инноватика”, а затем и магистров по специальности “Управление инноватикой”. В настоящее время уже около 25 ВУЗов страны готовят по этому направлению специалистов разных уровней. В рамках того же направления некоторые российские университеты реализуют программы дополнительного и послевузовского образования. Так, например, 2006 году в Московском государственном университете им. В.М.Ломоносова открылась высшая школа управления и инновации, призванная готовить специалистов по развитию новых направлений современной экономики. Однако реальный спрос на таких специалистов в наши дни по разным оценкам в 3-10 раз превышает предложения.

Очевидно, что и в нашем регионе назрела необходимость в подготовке специалистов данного профиля. Сразу несколько высших учебных заведений г. Оренбурга, и в первую очередь Оренбургский государственный университет, имеют все предпосылки для успешной подготовки специалистов по

инновационному производству.

Определённый интерес представляет историческая справка по динамике профессиональной квалификации руководителей мирового научно-технического прогресса. Бизнес-лидеры первого поколения (на начало 20 века) были юристами, т.к. складывающиеся тогда промышленные корпорации нуждались в управленцах, разбирающихся в правовых тонкостях предпринимательской деятельности. Лидеры второй генерации имели, как правило, техническое образование, ибо в основе конкурентного превосходства того времени были технические инновации. Третье поколение управляло административными и финансовыми потоками. Сейчас формируется четвёртая волна лидеров. Это интеллектуалы с глубокой междисциплинарной подготовкой; системные аналитики, вооружённые современными методами управления и экономики; менеджеры со знаниями основ маркетинга, умеющие регулировать потоки многомерных инновации и, в конечном итоге, способные обеспечить достойное экономическое будущее России.

Необходимо правильно осознать роль классического университета в формировании инновационного климата региона, основанного на интеграции науки и образования. Современный университет – это важный компонент научной цивилизации, источник передовой (интеграционной) культуры. В его стенах получают необходимые знания как будущие авторы научных достижений, востребованные рынком, так и завтрашние руководители инновационных предприятий. Кроме того, университеты являются ядром современного научного мировоззрения, крупнейшими научными центрами регионов (в первую очередь тех из них, где академическая и ведомственная науки не получили должного развития, как, например, Оренбургская область)), научными банками для разработки научно-технической политики области, базой реализации её конкурентных преимуществ, важнейшими звеньями национальной инновационной системы.

Скребкова О.П., Фролова Е.В. Система качества как инструмент управления образовательным процессом

**Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал) ГОУ
ОГУ, г.Бузулук**

В последнее время аналитиками образования слово «качество» повторяется чаще других, и, если несколько лет назад в основном обсуждалось качество промышленной продукции и социально-бытовых услуг, оказываемых населению, то сегодня уже говорят о качестве образования и качестве подготовки специалистов. Прежде всего, это обусловлено обострением конкуренции в связи с появлением некоммерческих образовательных учреждений, а также требованиями, выдвигаемыми потенциальными работодателями к уровню профессиональной подготовки выпускников. Кроме того, в условиях современной российской действительности, пора, наконец, задуматься о сохранении образовательными учреждениями основных ценностей и идеалов классического высшего образования: свободного поиска истины и бескорыстного распространения знаний.

Сама категория «качество» не является чем-то новым в образовании и педагогике, однако можно с уверенностью говорить, что сущность и значение этого понятия до конца не раскрыты ни наукой, ни практикой, ни педагогической общественностью. Чаще всего на практике качество образования идентифицируется с качеством обучения и качеством знаний. В словосочетании «качество образования», как это ни странно, сложнее всего определить вовсе не значение слова «качество», а значение слова «образование», так как в стране, с одной стороны, школы, колледжи и вузы существуют, но абитуриенты и студенты в них нацелены, прежде всего, на получение диплома, а не знаний, поэтому сама проблема образования и его качество требует очень серьезного обсуждения.

Вопросами качества занимаются многие. В Европе существует комиссия по академической оценке качества образования, проходят конференции и диспуты. В России к сегодняшнему дню проведено порядка 10 симпозиумов по квалиметрии человека и образованию. С каждым годом увеличивается доля профессоро-преподавательского состава, выступающего за идею качества образования как господствующую, обеспечивающую высокую конкурентоспособность, оптимальную организацию и управление учебным заведением, выход образовательной деятельности на мировой рынок за счет подготовки высококвалифицированных специалистов, удовлетворяющих требованиям международных стандартов. Ведущие вузы страны занимаются вопросами мониторинга, обеспечения, улучшения и контроля качества преподавания. Примерами могут служить: международный университет бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), в котором создана модель системы управления качеством на основе философии стандартов серии ИСО-9000, Владикавказский институте управления, где разрабатывается система качества,

основанная на применении принципов TQM, Томский экономико-юридический институт (ТЭЮИ) с его действующей системой менеджмента качества, соответствующий требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования», методология и методика мониторинга качества подготовки специалистов в Ленинградском государственном областном университете им. А.С. Пушкина и др.

Однако анализ международного и отечественного опыта показывает, что заимствовать чужую систему оценки качества нельзя, как нельзя взять в готовом виде концепцию другого образовательного учреждения. Высшее образование – это долгосрочные инвестиции с множеством лиц, получающих пользу. Студенты осознают это в процессе своей дальнейшей профессиональной деятельности. Истинную степень удовлетворения от обучения можно измерить только спустя определенный промежуток времени, поэтому наиболее важным является не оценка учебного процесса, а ориентация на потребителя – потенциального работодателя. Вот почему, прежде чем учебное заведение продвинется вперед по пути качества, оно должно принять реалистическую модель сегодняшнего высшего образования, в которой студент – это продукция, а работодатель – потребитель. Следующим шагом должна стать разработка своей собственной системы качества образования. Система качества, разработанная в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО – это структурированный набор документов, регламентирующий определенные аспекты деятельности организации, который включает в себя политику в области качества, руководство по качеству, методологические инструкции (описание процедур) и рабочие инструкции (протоколы, формы отчетов, описание работ и т.д.). В целом, указанный набор документов содержит описание наиболее типичных процессов, имеющих отношение к качеству оказываемых услуг.

На сегодня вузы пытаются применить у себя модели менеджмента качества, проявившие свои достоинства и универсальность в сфере экономики. В основу предполагаемой модели системы качества Бузулукского гуманитарно-технологического института (филиала) государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет» целесообразно заложить принципы всеобщего менеджмента качества (TQM) и требования международных стандартов ИСО серии 9000 (в частности, ИСО 9001). При этом необходимо учитывать специфические особенности образовательных услуг, такие как:

- длительность и трудоемкость процесса подготовки специалиста;
- комплексность;
- сложность;
- длительность использования результатов.

Требования системы менеджмента качества института будут систематизированы и представлены в нормативных документах. Структура документации предполагает наличие трех уровней:

- первый уровень - Руководство по качеству. Требования Руководства по качеству являются обязательными для администрации, руководителей

структурных подразделений, научно-педагогических и других работников института, задействованных в системе менеджмента качества.

Ответственность за разработку и поддержание в рабочем состоянии Руководства по качеству возложена на заместителя директора по учебной работе и лабораторию проблем качества образования института;

- второй уровень состоит из документированного описания процессов института в соответствии с требованиями, предъявляемыми к системе менеджмента качества. Они являются обязательными для руководителей и сотрудников соответствующих структурных подразделений института, задействованных в системе.

Ответственность за разработку и поддержание в рабочем состоянии документированного описания процессов возложена на руководителей структурных подразделений, в соответствии с матрицей ответственности.

- третий уровень документации включает Положение об институте, должностные инструкции, положения о структурных подразделениях и советах, методические указания и учётную документацию по качеству.

Под управлением качеством подготовки выпускника института следует понимать постоянный, планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающие формирование будущего специалиста оптимального качества и полноценное использование его знаний, умений и навыков. Качество образования при этом опирается на три ключевых основания:

1. цели и содержание образования;
2. уровень профессиональной компетентности ППС и организация его деятельности;
3. состояние материально-технической и научно-информационной базы.

На сегодняшний день в институте ведется работа по сбору первичной информации о состоянии качества преподавания, разработана форма для анализа результатов зачетно-экзаменационной сессии. Факультеты составляют таблицы рейтинга качества знаний по дисциплинам в процессе семестрового самообследования.

При выявлении дисциплин, по которым уровень качества и успеваемость окажутся ниже нормативного, будут предприниматься дополнительные процедуры количественной и качественной оценки деятельности конкретного преподавателя с помощью разработанных дополнительных форм контроля: анкет качества преподавания учебной дисциплины, знаний, посещаемости занятий, речи и др.

Для обеспечения стабильного качества обязательным является наличие стратегии качества, которая, в свою очередь, предполагает внедрение определенной философии.

Проведенный анализ имеющейся практики вузов по созданию систем менеджмента (управления) качеством показывает, что наиболее важной проблемой является эффективная мотивация и обучение. Только при условии ясного понимания руководством предмета, целей, методологии и практики внедрения системы качества возможно достижение результатов. Поэтому на

начальном этапе разработки очень важно осознание руководством целей введения системы, для этого в перспективе предусматривается организация встречи (семинара) администрации по общим вопросам системы качества. Результатом этой работы должна стать разработка основных целей и положений политики института в области качества.

В соответствии с идеологией стандартов ИСО серии 9000 можно выделить четыре основных направления деятельности в области качества, приемлемых для образовательного процесса (цикл PDCA доктора Э. Деминга):

- планирование;
- управление;
- обеспечение;
- улучшение.

Каждое направление деятельности имеет свои особенности, вместе они представляют собой четыре основных функциональных подсистемы системы качества, посредством которых она воздействует на процесс формирования качества образовательных услуг на различных этапах их жизненного цикла.

Планирование качества – включает в себя деятельность по установлению целей и требований к качеству и применению элементов системы качества. Охватывает идентификацию, классификацию и оценку качества, установлений целей и нормирование требований к качеству процессов подготовки специалистов с высшим образованием. Это программа качества (может включать, в частности, мониторинг качества подготовки студентов, мониторинг качества научно-педагогической, воспитательной деятельности, мониторинг качества деятельности преподавателя, мониторинг работы кафедры, мониторинг качества организационно-педагогической работы деканата и т. д.), выработку предложений по улучшению качества, подготовку применения системы качества, составление планов и графиков мероприятий по оценке качества и мониторингу.

Управление качеством – включает в себя методы и виды деятельности оперативного характера, используемые для выполнения требований к качеству. В состав процедур управления качеством входят контроль качества, разработка и реализация мер по корректировке процессов. Основное назначение управления качеством в ВУЗе – выявлять каждое отклонение от установленных требований к качеству услуг, применять решения по дальнейшей деятельности, имеющей отклонения, не допускать повторения отклонений за счет своевременной разработки и реализации корректирующих мер.

Например, с помощью карты причинно-следственных связей устанавливается зависимость между уровнем преподавания конкретного лица (в данном случае – преподавателя) и мотивацией учебной активности студентов (что сказывается на показателях успеваемости и показателях качества). Либо возможно составление лепестковой диаграммы оценки деятельности коллектива ППС и сотрудников, например, по пяти оценочным критериям функционирования (скажем, таким, как мотивация, планирование, организация, координация и контроль учебной и самостоятельной деятельности студентов).

Такой подход позволяет ясно увидеть направления, по которым необходимы первоочередные улучшения.

Обеспечение качества включает в себя планируемые и систематически осуществимые виды деятельности в рамках системы качества, необходимые для создания и подтверждения достаточной уверенности в том, что образовательные процесс или услуга удовлетворяет установленным требованиям.

Следует различать внутреннее обеспечение качества (деятельность по созданию уверенности в выполнении требований к качеству оказываемых образовательных услуг у руководства института) и внешнее обеспечение качества (деятельность по созданию такой уверенности у потребителей - абитуриентов, их родителей, организаций, являющихся потенциальными «потребителями» специалистов с высшим образованием), что может достигаться своевременной и грамотно проведенной профориентационной работой, проведением открытых защит выпускных квалификационных работ, круглых столов по итогам прохождения производственной и преддипломной практик.

На каждом организационном уровне института политика в области качества должна найти отражение в виде конкретных функций и ответственности сотрудников, закрепленных в положениях о подразделениях и отделах. В этом немалую помощь оказывает разработка «матрицы ответственности», которая наглядно показывает степень участия и ответственности каждого структурного подразделения (административного аппарата) и формы их взаимодействия.

Улучшение качества включает в себя все мероприятия, осуществляемые в целях повышения эффективности и результативности деятельности и процессов ВУЗа для оказания качественных образовательных услуг.

Смирнова Е.В., Шарипов Т.Ф. Финансовое планирование как инструмент развития предприятия

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Одной из основных проблем в условиях непрерывного усложнения внешних экономических условий и развития бизнеса является управление финансами.

Согласно статистическим данным по Оренбургской области (таблица 1) в 2004 году резко, более чем в три раза, увеличилась прибыль от продаж, в тоже время удельный вес прибыльных предприятий увеличился менее чем на пять процентов. В 2005 году наблюдалось увеличение прибыли от продажи на предприятиях, при этом доля прибыльных предприятий снизилась ниже уровня 2003 года. Это свидетельствует, в том числе, и о том, что функционирующая система финансового управления на предприятиях не эффективна. Так как основной функцией финансового управления является финансовое планирование, то представляется необходимым его совершенствование, что обеспечит сбалансированность между целевыми потребностями предприятий и распределением финансовых ресурсов.

Таблица 1 - Финансовое и имущественное состояние предприятий Оренбургской области, млн. руб.

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 112289,7 | 132799,5 | 158769,5 | 209604,9 | 252442,5 |
| Себестоимость продажи товаров, продукции, работ, услуг | 97298,2 | 114877,7 | 139340,5 | 169909,7 | 200445,1 |
| Валовой доход | 14991,5 | 17921,8 | 19429,0 | 39695,2 | 51997,4 |
| Коммерческие и управленческие расходы | 3820,1 | 8286,8 | 11854,7 | 15603,1 | 17529,3 |
| Прибыль от продажи | 11171,4 | 9635,0 | 7574,3 | 24092,1 | 34468,1 |
| Сальдо операционных доходов и расходов | -2616,6 | -3075,1 | -4450,3 | -3824,7 | -3095,1 |
| Сальдо прочих внереализационных доходов и расходов | -2208,1 | -2442,4 | 191,4 | -1092,9 | -2085,7 |
| Сальдированный финансовый результат | 6346,7 | 4107,5 | 3315,4 | 19174,5 | 29287,3 |
| Удельный вес прибыльных предприятий от общего числа, % | 60,3 | 46,5 | 55,9 | 60,2 | 55,6 |

Использование финансового планирования в современных российских условиях ограничивается действием ряда факторов:

- высокая степень неопределенности на российском рынке;
- незначительная доля финансовых ресурсов, располагаемых предприятиями для осуществления серьезных финансовых разработок;
- отсутствие эффективной нормативно-правовой базы.

Основными задачами финансового планирования являются: обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами; определение эффективных направлений вложений капитала и оценка его использования; выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли; контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью.

Для построения эффективной системы финансового планирования необходимо, чтобы оно являлось составной частью общего процесса планирования и управления. Оно должно носить регулирующие-направляющий характер, основываясь на системном применении научных прогнозов, проектов и программ, балансовых расчетов, бюджетировании и методах оптимизации принимаемых решений для определения стратегических целей и конъюнктурно-тактических задач.

Планирование в современных условиях должно опираться на сформированный бюджет, который обеспечит точной, полной и своевременной информацией.

К сожалению, складывающаяся в современной России система внутрифирменного планирования носит ограниченный характер и не всегда привязана к бюджетированию. Такая ситуация не позволяет руководству отечественных предприятий четко ставить конкретные цели, выстраивать стратегию бизнеса на основе роста его капитализации. Данная система планирования не предполагает многовариантного анализа финансовых последствий реализации намеченных планов, не предусматривает анализа различных сценариев изменения финансового состояния, оценки финансовой устойчивости к изменяющимся условиям внешней среды.

Следует отметить тот факт, что в современных условиях предприятия сталкиваются как с организационными проблемами внедрения финансового планирования, так и с методологическими.

На рисунке 1 приведена схема реализации полного бюджетного цикла предприятия, рекомендуемая для эффективной реализации бюджетного управления финансами.

Применение бюджетирования позволяет достичь следующих преимуществ:

- ежемесячное планирование бюджетов дает более реалистичные показатели объемов и структуры доходов и расходов, чем установленные формами финансовой отчетности;
- в рамках утвержденных бюджетов структурным подразделениям предприятий предоставляется большая самостоятельность в перераспределении средств между статьями расходов;
- бюджетное планирование позволяет экономить денежные ресурсы

предприятия.

Методическая постановка процедуры бюджетирования в составе финансового планирования должна руководствоваться законами:

- системности, предполагает, что в плановых и аналитических расчетах рассматривается взаимосвязь всей совокупности сложно направленных факторов внешней и внутренней среды;

- композиций означает, что бюджет должен быть детальным, вместе с тем планово-аналитические расчеты должны содержать только основные принципиальные моменты;

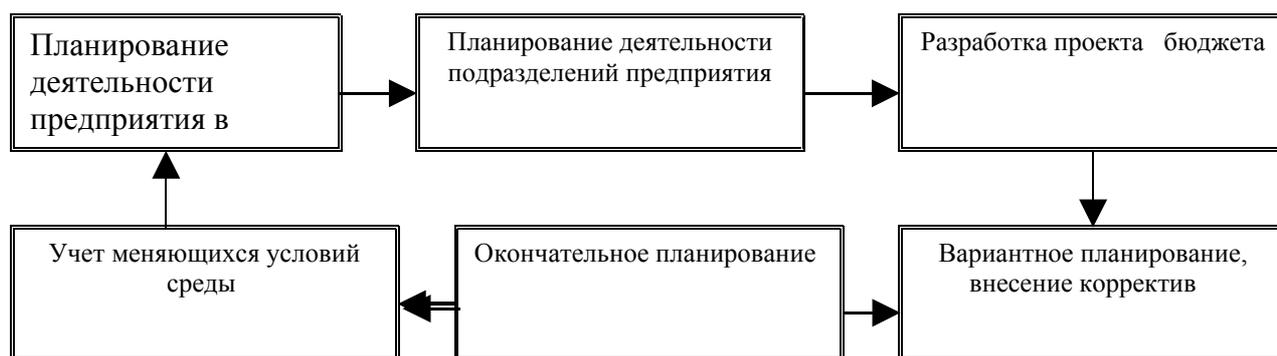


Рисунок 1 Схема бюджетного цикла предприятия

- экономической целесообразности, в соответствии с которым планируемые сценарии развития должны предполагать эффективное использование имеющихся финансовых ресурсов и вовлечение резервов в целях повышения общей эффективности производства.

При этом необходимо соблюдение ряда принципов:

- принцип целесо согласования предполагает, что процесс бюджетирования начинается «снизу-вверх». Это объясняется тем, что нижестоящие руководители лучше знают ситуацию на рынке и со своей стороны обеспечат реализуемость бюджетных величин. Посредством согласования бюджетных планов между выше- и ниже- стоящими руководителями достигается соответствие целям конкретных планов предприятия;

- принцип приоритетности должен обеспечить использование дефицитных средств в наиболее выгодном направлении. В бюджете обязательно предусматривается направление основного вложения средств, при этом расходы на другие направления сокращаются. При составлении плановых бюджетов приоритетным направлением, с позиции управленческого учёта, является разработка системы мероприятий по сокращению затрат в каждом из подразделений предприятия;

- принцип причинности предполагает, что каждая планирующая единица может планировать и отвечать только за те величины, на которые она может оказывать влияние;

- принцип ответственности, концентрирующийся исключительно на величинах, поддающихся воздействию, предусматривает передачу каждому подразделению ответственности за исполнение его части бюджета вместе с полномочиями вмешиваться, в случае необходимости, в развитие ситуации с соответствующими корректирующими мероприятиями. Использование этого принципа содействует выработке у руководства нижнего уровня навыков предприимчивости в мышлении и в действиях;

- принцип постоянства целей предполагает, что раз установленные базовые величины не должны быть принципиально изменены в течение продолжающегося планового периода.

Большинство руководителей предприятия не готовы к быстрым темпам формирования любого рода нововведений, и особенно сопряженных с трудностями в сфере персонального менеджмента, а именно отсутствием высококвалифицированных специалистов в области бюджетирования.

Как уже отмечалось, организационный аспект использования бюджетирования является проблемным.

В большинстве случаев координация деятельности по составлению бюджетов возложена на финансовый отдел, что вполне оправдано, так как бюджетирование является элементом финансового планирования. При этом необходимо соблюдать график представления информации в финансовый отдел для формирования итогового планового бюджета с закреплением ответственных исполнителей. Укрупнённая структура бюджетов предприятия отражена на рисунке 2.

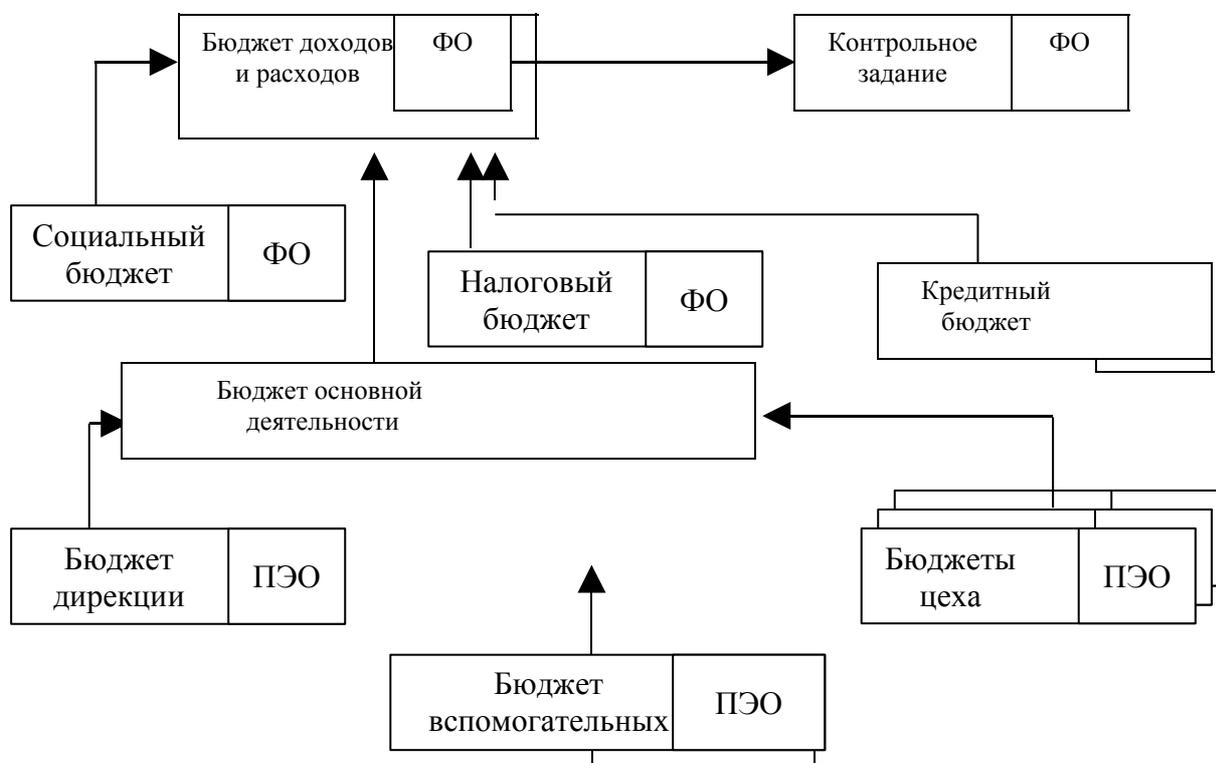


Рисунок 2 - Укрупнённая структура бюджетов предприятия

Бюджетирование не должно заменять систему стратегического, тактического и оперативного планирования.

Бюджет обеспечивает взаимосвязку показателей ресурсного потенциала предприятия, эффективности их использования с учетом возможного влияния факторов неопределенности и включает следующие детальные группы бюджетов:

- по функциональному назначению: бюджет имущества, бюджет доходов и затрат, бюджет движения денежных средств, оперативный бюджет;

- по отношению к уровню интеграции управленческой информации: бюджет центра первичного учета, консолидированный бюджет;

- в зависимости от временного интервала: стратегический бюджет, оперативный бюджет;

- в зависимости от этапа бюджетного процесса: плановый бюджет, исполненный бюджет.

Вместе с тем, при подготовке главного бюджета предприятия необходима проработка и последовательная подготовка оперативного и финансового бюджетов:

- оперативный бюджет включает: бюджет продаж, бюджет производства, бюджет производственных запасов, бюджет прямых затрат на материалы, бюджет производственных накладных расходов, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет коммерческих расходов, бюджет управленческих расходов, прогнозный отчет о прибыли;

- финансовый бюджет: кредитный план, инвестиционный бюджет, бюджет налоговых платежей, бюджет денежных средств, прогнозный баланс.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод, что распределение финансовых ресурсов между подразделениями предприятия должно осуществляться на основе финансового механизма, отражающего специфику конкретного предприятия и требующего детального методического и организационного обеспечения со стороны руководства и специалистов. Зарубежный же опыт, накопленный в сфере финансового планирования, в силу специфики российских условий хозяйствования зачастую неприемлем с позиции практического их использования и требует значительной предварительной адаптации.

Терякова Г.Н. Роль венчурного финансирования в инновационном прорыве малого бизнеса

Бузулукский гуманитарно-технологический институт

(филиал) ГОУ ВПО ОГУ, г. Бузулук

По мнению известного американского политолога Андерса Осленда¹, фундаментальная проблема политики государства в отношении малого бизнеса для России и ряда других стран постсоветского пространства заключается в том, что «... государственные чиновники утверждали: малые предприятия не могут функционировать без «помощи» бюрократов, а те за эту «помощь» требовали личных «комиссионных».

Даже если предположить, что выводы иностранных специалистов имеют несколько завышенный эмоциональный и идеологический фон, все равно необходимо признать, что это мнение во многом совпадает с высказываниями и позицией российских предпринимателей, ментальными особенностями общественного и государственного устройства России. Из этого необходимо сделать вывод, что в современных условиях политика государства в отношении малого бизнеса нуждается в совершенствовании.

Активному развитию малого предпринимательства в России может способствовать привлечение одного из наиболее перспективных источников финансирования – венчурного (рискового) капитала. Характерной особенностью венчурного капитала является ориентация на разработку новых технологий.

Как показывает мировой опыт, малый бизнес обладает большей способностью к нововведениям, чем крупные компании. Свобода поиска и поощрение инициативы, готовность к риску, быстрая апробация выдвинутых оригинальных предложений – далеко не полный перечень отличительных черт научно-технической деятельности небольших компаний. Из-за ограниченности финансовых средств малый бизнес заинтересован в ускоренной разработке и реализации технических проектов.

Представляет интерес выделение отличительных черт венчурного финансирования малого предпринимательства:

- отличается от кредитования тем, что денежные средства предоставляются без условия возврата их через заранее установленный срок и без выплаты процентов;

- осуществляется в малом предпринимательстве без предоставления ими какого-либо залога в отличие, например, от банковского кредитования;

- цели и условия предоставления средств фирмами рискового капитала отличаются от мотивов деятельности других, традиционных инвесторов (венчурные финансисты исследуют долгосрочную перспективу финансового состояния на основе детального изучения особенностей предполагаемой новой продукции, технологии, прогнозируют размеры будущих рынков; венчурный

¹ Осленд А. Строительство капитализма (рыночная трансформация стран бывшего советского блока). – М.: Логос, 2003. – с. 419.

капитал размещается в форме акционерного капитала, а инвесторы становятся акционерами малых инновационных фирм).

Венчурное финансирование осуществляется юридическими и физическими лицами, как через венчурные фонды, так и напрямую, без посредников. Российское законодательство предусматривает возможность участия в инвестиционной деятельности как частных лиц (индивидуальных инвесторов), так и предприятий различных организационно-правовых форм.

К основным формам венчурного финансирования можно отнести:

- приобретение обыкновенных акций с правом голоса, дающих право на дивиденд только после покрытия всех других обязательств компании;
- приобретение привилегированных акций без права голоса, но обладающих приобретенным правом на дивиденды и погашение;
- предоставление ссуды, через какое-то время нередко конвертируемой в акции.

После достаточно стремительного начального этапа в развитии венчурного капитала в России продвижение этого финансового инструмента сменилось застоем. В настоящее время в России действует примерно 40 управленческих компаний, проводящих сделки с венчурным капиталом; их капитал оценивается на уровне 2,5-3 млрд.дол. США. Из этой суммы 500 млн.дол. имеются в наличии и 350 млн.дол. были действительно инвестированы².

Большинство инвесторов пришли на рынок российского венчурного капитала восемь лет назад и ранее. Новых крупных источников этого рынка так и не появилось. Это связано, прежде всего, с финансовым кризисом 1998г., приостановившим подготовку нескольких программ венчурного финансирования.

Развитие венчурного капитала в значительной степени связано и зависит от деятельности международных финансовых институтов.

Наибольший вклад в создание индустрии венчурного капитала в России внес ЕБРР, МФК (Всемирный банк). Региональные венчурные фонды (РВФ) создавались ЕБРР и несколькими донорами для поддержки предприятий, недавно приватизированных, когда свыше 15 тыс. средних предприятий перешло в частный сектор. Главная задача РВФ – обеспечить прибыль на акционерный капитал путем участия в коммерчески жизнеспособных инвестиционных проектах; тем самым они способствуют реструктуризации и развитию экономики региона, в котором работают.

В последние годы в России действуют в общей сложности 10 РВФ с общим капиталом 320 млн.евро³. Для большего охвата рынка малым предпринимателям необходимы усилия большего числа заинтересованных сторон, как, например, банков, аудиторских и юридических фирм, сетей малых и средних предпринимателей и др.

В Оренбургском регионе как такового венчурного фонда не создано, но с

² Ханс Версхоор, Венчурный капитал в России – Глава к книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России». Тасис СМЕРУС 9803. Поддержка малого предпринимательства. – М., 2002.

³ Ханс Версхоор. Указ.соч. – С.391.

2004 г. действует Фонд содействия инновациям.

Задачами фонда являются:

- осуществление комплекса мер по развитию инновационной деятельности предпринимателей, промышленных предприятий, организаций высшей школы и инвесторов в Оренбургской области;
- осуществление приоритетной поддержки Оренбургских инновационных структур, создающих новые и улучшенные продукты и технологии, необходимые для развития Оренбуржья.

Одной из функций действующего фонда является финансовое участие на паях в венчурных предприятиях. Учредителями являются: торгово-промышленная палата, ряд акционерных обществ, структуры банков, другие юридические и физические лица. Акционеры фонда - учредители, органы региональной власти, юридические и физические лица, не вошедшие в состав учредителей.

В регионе принят Закон Оренбургской области «Об областной целевой программе «Развитие научно-технической и инновационной деятельности в Оренбургской области на 2006-2010 годы»⁴. Общий объем финансирования Программы составляет 67,92 млн.руб., в том числе в 2006г. – 7,02 млн.руб. Финансирование программы осуществляется за счет средств областного бюджета; в качестве дополнительных источников финансирования могут быть привлечены средства федерального и муниципальных бюджетов, российских и международных кредитно-финансовых организаций и фондов, средства предприятий и индивидуальных предпринимателей.

За последние три года наблюдается положительная динамика инвестиций в основной капитал на малых предприятиях Оренбургского региона и их доли в объеме инвестиций в основной капитал на нефинансовых предприятиях области (с 1,4% на 01.01.04г. до 1,9% на 01.01.06г.), хотя доля инвестиций в основной капитал малых предприятий невелика (таб. 1).

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал нефинансовых предприятий, в т.ч. субъектов малого бизнеса по Оренбургскому региону, млн. руб.

| Показатели | на 1.01.04г. | на 1.01.05г. | на 1.01.06г. |
|---|--------------|--------------|--------------|
| 1. Инвестиции в основной капитал нефинансовых предприятий, млн. руб. | 21629,8 | 32589,6 | 36826,3 |
| 2. Инвестиции в основной капитал малых предприятий, млн. руб. | 300,0 | 440,1 | 706,8 |
| 3. Удельный вес инвестиций в основной капитал малых предприятий от общей объема инвестиций в основной капитал нефинансовых предприятий, % | 1,4 | 1,4 | 1,9 |

Источники:

1. - Анализ социально – экономического развития Оренбургской области // Министерство экономического развития и торговли Оренбургской области, Оренбург, 2004, 2005гг.
2. - Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2005 году//Национальный институт системных исследований проблем

⁴ Принят Законодательным Собранием Оренбургской области 9 ноября 2005г. (с изм. от 11 мая 2006г.)

предпринимательства, 2006г.

3. - Интернет: www.nisse.ru.

В развитых странах 80% всех научно-технических разработок осваиваются малыми инновационными предприятиями⁵. В России как свидетельствуют исследования, проведенные ГУ «Московский городской центр инноваций и высоких технологий», численность малых инновационных предприятий, действующих в приоритетных направлениях развития науки и технологий, в последние годы не увеличивается и составляет порядка 2 тыс. При этом только около половины из них имеют успешный опыт коммерциализации научных разработок. Из-за отсутствия рынка высокотехнологичной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости инновационная деятельность остается наиболее рискованной.

В развитых зарубежных странах давно уже отработан механизм финансирования рискованных инновационных проектов. На российском рынке «венчурной индустрии», по исследованию российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), работают порядка 50 зарубежных фондов с общей капитализацией около 3 млрд.дол. Но сфера их интересов в основном ограничивается инновациями на потребительском рынке. За последние 5 лет иностранные инвесторы вложили в инновационные проекты 331 млн.дол.⁶ при этом иностранные инвесторы предпочитают проекты на позднем этапе их воплощения, когда предприятию нужны средства на расширение производства и лишь в 3% случаев – на самых ранних стадиях.

Необходимость создания собственной системы венчурного финансирования не вызывает сомнений. Определенная работа в этом направлении уже проводится. В постановлении Правительства РФ от 2.04.2005г. №249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» предусмотрено предоставление субсидий на реализацию мероприятий по созданию и развитию инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере.

Без государственной поддержки значительное количество перспективных идей так и останутся нереализованными. Целесообразно предоставить вновь создаваемым малым предприятиям налоговые каникулы на время осуществления инновационного проекта, а крупным и средним предприятиям – снижать налогооблагаемую базу на сумму расходов на НИОКР. Если компания сокращает выделяемые на эти цели средства, то соответственно должен снижаться и объем налоговых льгот.

В правительственных кругах находит понимание ряд мер, предлагаемых бизнес-сообществом по стимулированию инновационной деятельности.

Рассматривается вопрос о введении для предприятий инновационной сферы льготного режима уплаты единого социального налога. Кроме того, Правительство РФ разрабатывает постановление, регламентирующее передачу

⁵ Экономика и жизнь //Московский выпуск, 2004. №18.

⁶ Экономика и жизнь //Московский выпуск, 2004. №19.

прав на интеллектуальную собственность, полученную в результате исследований, проведенных за счет государственных средств.

Представляет интерес постановление Правительства РФ от 31.12.1999г. №1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности»⁷. В этом акте рекомендуется органам исполнительной власти субъектов РФ и региональным общественным объединениям предпринимателей при осуществлении мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности предусматривать мероприятия по созданию специализированных лизинговых компаний и финансовых институтов венчурного финансирования малых предприятий.

В России развитие венчурного финансирования сталкивается с очень большими трудностями, обусловленными тем, что для деятельности венчурного капитала необходим принципиально более высокий уровень развития многих институтов рынка и (или) существенно большая интеграция в мировой рынок.

Спрос на венчурный капитал намного превосходит его предложение. Одной из причин является отсутствие статуса наибольшего благоприятствования, который данный финансовый инструмент получил с учетом связанного с ним дополнительного риска и его значимости для развития экономики в других странах. Нормативное регулирование должно охватывать развитие венчурного капитала в масштабе всей экономики, а не ограничиваться высокотехнологичными и такими новыми для экономики видами деятельности, как электронная коммерция, высокотехнологичные отрасли и др.

В нашей стране нет отдельного закона или положения о венчурном капитале. По сути, венчурный капитал, как правовое понятие, просто не существует. Как следствие, для венчурного капитала нет и благоприятных правовых условий, которые удовлетворяли бы как потребностям венчурного капиталиста, так и инвестируемой компании.

Иногда затрудняется поиск правового документа, касающегося конкретной деятельности и ситуации, связанной с венчурным капиталом. Например, несмотря на то, что в ст.6 Закона №88⁸ указаны приоритетные направления поддержки, в ней нет ссылок на НК РФ и БК РФ, в которых имеются статьи о конкретных финансовых механизмах поддержки инновационных предприятий. Более того, различные разделы НК РФ не согласуются между собой, особенно в вопросах точных правил расчета налогооблагаемой базы малых предприятий инновационных видов деятельности, что имеет огромное значение для эффективности фондов венчурного капитала, которые вложили туда свои средства.

Таким образом, законы не образуют единого целого и не применяются в унисон. В связи с этим специалисты рекомендуют дополнить ст.6 Закона №88

⁷ Собрание законодательства РФ. 10.01.2000. №2. – с.240.

⁸ Федеральный Закон РФ №88-ФЗ от 14.06.1995г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

следующим текстом: «Работа по созданию структуры поддержки и развития малых (инновационных) предприятий, а также по созданию благоприятных условий для использования государственных финансовых, технических и информационных ресурсов, результатов научных исследований и технологий малыми предприятиями может освобождаться от налогов, и для них могут устанавливаться специальные налоговые режимы»⁹.

На мой взгляд, финансирование инновационной деятельности малых предприятий должно осуществляться за счет средств специальных фондов разного уровня бюджетной системы, внутренних ресурсов, венчурных инвестиций из внебюджетных источников, процентных доходов на инвестиции и льготных кредитов, выделяемых малым инновационным предприятиям, и иных доходов, не запрещенных российским законодательством.

Согласно постановления Правительства РФ № 249 поддержка малых инвестиционных компаний осуществляется по следующей схеме. Субсидии предоставляются субъекту РФ на условиях долевого финансирования расходов на реализацию мероприятий по созданию и развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере. Субсидии предоставляются в размере, равном размеру денежных средств, внесенных субъектом РФ в качестве имущественного вклада в закрытый паевой инвестиционный фонд, единственным учредителем которого является этот субъект РФ, и перечисляются уполномоченным органам на расчетный счет, открытый фонду в кредитной организации.

Через такие фонды с привлечением частного инвестора и под управлением частной компании, отобранной по конкурсу, осуществляется финансирование в малые инновационные предприятия (по классической схеме – покупка доли компании в обмен на финансирование). Средства фондов используются исключительно на финансирование малых предприятий в научно-технической сфере. Средства складываются в следующей пропорции: 25% - федерация, столько же – субъект РФ, а другая половина – частный инвестор.

Таким образом, государство берет на себя обязательства субсидировать до 50% ставки по кредитам, которые берут в коммерческих банках малые инновационные предприятия, но при условии, что к софинансированию этих ставок на конкретных условиях подключаются региональные власти, заинтересованные в развитии малого предпринимательства на местах.

В 2006г. запланировано профинансировать минимум 100 проектов.

Функционирование и поддержка предприятий малого бизнеса в инновационном направлении в других развитых государствах имеют свои особенности.

Так, например, в Японии желание выжить в острой конкурентной борьбе приводит к созданию новых изделий, ноу-хау, к воспитанию нового работника высокой квалификации. Эти предприятия получили названия «бентя-бизнес», т.е. рискованный бизнес. В этой стране даже организованы специальные инвестиционные компании – «бентя-капитал», оказывающие помощь только

⁹ Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России. – М, 2002. - с.87.

предприятиям «бентя-бизнеса».

В развитии «бентя-бизнеса» большую роль играют ученые вузов, которые заняты научно-исследовательской работой. Правительство Японии разрешило профессорам и научным сотрудникам университетов создавать свои фирмы «бентя-бизнес» или работать в таких фирмах, чтобы ускорить процесс объединения науки с практикой.

Этот позитивный опыт важен и для России, где многие вузовские ученые из-за отсутствия источников финансирования с одной стороны, и недостаточной востребованности уже имеющихся открытий, с другой стороны, не могут проявить в полной мере свой научный потенциал.

В государственных структурах России должно сформироваться единое мнение о том, в какой степени должно участвовать государство в финансировании малого бизнеса, какие источники инвестиций предпочтительнее для малых предприятий, как определить социальный эффект от инвестиционного проекта, каков должен быть механизм управления инвестиционной деятельностью в системе малого бизнеса.

В настоящее время в государственных структурах такого единого мнения, к сожалению, пока еще нет.

Подтверждением этому являются результаты исследования, проведенного автором публикации среди респондентов, занимающихся малым бизнесом в городах и районах Оренбургской области. Для исследования было привлечено 120 чел., городов: Бузулука, Бугуруслана, Орска, Новотроицка и районов – Курманаевского, Грачевского.

На вопрос: «Какие источники финансирования субъектов малого бизнеса имеют место в Оренбургской области?» респонденты дали ответы (рис.1):

Большинство бизнесменов опирались на собственные накопления (40,5%), на помощь родственников и друзей (25,8%), кредиты в банках и других финансово-кредитных институтах получили (12,9%), заемными средствами у частных лиц воспользовались 11,9%. Приватизационными чеками, ваучерами и имущественными паями, на которые реформаторы возлагали большие надежды при формировании частного сектора экономики, смогли воспользоваться лишь 8,9% респондентов. Венчурное финансирование представлено только 3,3% респондентов.

На основании Постановления Правительства Российской Федерации Минэкономразвития России в 2005 году проводило конкурс на предоставление средств субъектам Российской Федерации в виде субсидий.

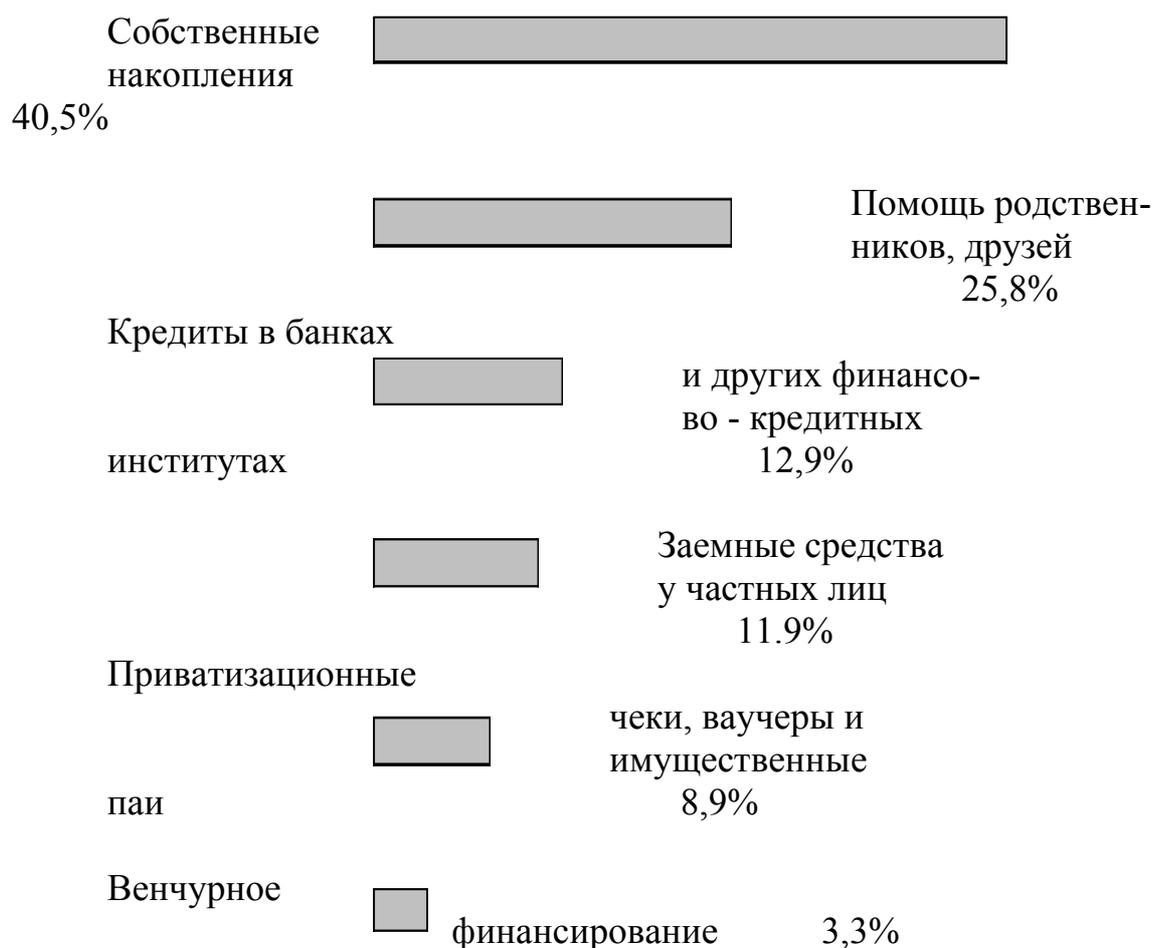


Рисунок 1 – Источники финансирования малого предпринимательства (2005-2006 гг.)

Оренбургская область вошла в число победителей конкурса Минэкономразвития России по трем направлениям государственной поддержки малого предпринимательства из четырех, с общей суммой финансирования 13 млн.руб., – это:

- развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства – создание сети бизнес-инкубаторов (предельный размер субсидии 10 млн. руб.);
- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства (предельный размер субсидии 2 млн. руб.);
- государственная поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары, работы и услуги, предназначение для экспорта (предельный размер субсидии 1 млн. руб.).

Таким образом, в Оренбургском регионе уже создан потенциал для развития венчурного финансирования малого бизнеса. Эффективность принимаемых мер в данном направлении покажет практика.

Урманчиев Д.О. Экономическая сущность и общая методология определения видов эффективности промышленного производства

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Необходимым условием повышения эффективности производства, овладения методами эффективного управления, а также расчетами и сравнением показателей эффективности производства предприятия, а затем разработкой программы вывода предприятия из кризиса или повышения эффективности деятельности предприятия, являются: научный поиск; анализ; обобщение практики и обоснование такой системы и методов управления предприятием, которые могли бы обеспечить повышение эффективности производства и насыщение рынка высококачественными товарами, доступными для массового потребителя.

Эффективность производства - важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью производства понимается *степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства*. Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат общественно необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность производства. Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Процесс производства на любом предприятии осуществляется при определенном взаимодействии трех определяющих его факторов: *труда* (рабочей силы), земли и фондов. Используя имеющиеся средства производства, персонал производит общественно полезную продукцию или производственные и бытовые услуги. Это означает, что, с одной стороны, имеют место затраты живого и овеществленного труда, а с другой, - результаты производства. Последние зависят от масштабов применяемых средств производства, кадрового потенциала и уровня их использования.

Следовательно, эффективность производства мы можем кратко определить как комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени

Эффективность производства имеет неоднозначность определения и применения для аналитических оценок и управленческих решений. Учитывая это важно выделять по отдельным признакам соответствующие виды эффективности, любой из которых имеет определенное практическое значение.

Соответствующие виды эффективности производства выделяются преимущественно по разнообразию получаемых результатов (эффектов) хозяйственной деятельности предприятия. Прежде всего результат (эффект) производства бывает экономическим или социальным.

Экономический эффект отображает различные стоимостные показатели, которые характеризуют промежуточные и конечные результаты производства на предприятии. К таким показателям относятся объем товарной, чистой или реализованной продукции, величина полученной прибыли, экономия тех или иных видов производственных ресурсов или общая экономия от снижения себестоимости продукции.

Социальный эффект сводится к сокращению продолжительности рабочей недели, увеличению новых рабочих мест и уровня занятости людей, улучшению условий труда и быта, состояния окружающей среды, общей безопасности жизни и т.п. Социальные последствия производства могут быть не только положительными, но и негативными (появление безработицы, усиление инфляции, ухудшение экологических показателей).

Они имеют особенность - не все из них поддаются количественному измерению. В связи с этим на предприятиях определяют, оценивают и регулируют (в границах своих возможностей) как экономическую, так и социальную эффективность производства.

Суть проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции. Это, в конечном счете, означает повышение производительности общественного труда, что и является критерием (мерилом) повышения эффективности производства.

Необходимость и возможность повышения эффективности производства обуславливается как совокупностью постоянно действующих факторов, так и рядом особенностей современного этапа экономического развития России.

Проблема эффективности в целом не нова, она существует в той или иной интерпретации с периода возникновения материального производства и отражает взаимосвязь производственных отношений определенного способа производства. В условиях формирования рыночных отношений, когда результаты работы одних субъектов рынка зависят от четкости и слаженности работы других субъектов, проблема эффективности становится определяющей.

Важное значение в системе управления производством занимает умение наиболее объективно определять эффективность производства предприятия.

Система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

В системе показателей эффективности производства не все из них имеют одинаковую значимость. Есть главные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если первые принято называть обобщающими, то вторые являются функциональными, характеризующими какую-либо определённую сторону деятельности.

Обобщающие показатели в основном выражают конечные результаты

производства и выполнение стратегических заданий. *Функциональные* показатели используются для анализа и выявления резервов эффективности, устранения узких мест в производстве.

Действенная, мобилизующая роль показателей эффективности производства во многом определяется методологией их расчета.

Следует заметить, что, ориентируясь только на темпы роста как на показатель, характеризующий эффективность производства, мы можем упустить главный фактор эффективности - интенсификацию производства, т.к. высокие темпы роста могут быть достигнуты и за счет экстенсивных факторов, т.е. в результате дополнительных капитальных вложений на расширение производства (новое строительство, обновление оборудования, реконструкция предприятий), хотя использование средств и внутренних резервов производства при этом может оставаться на низком уровне.

Однако было бы ошибочно из сказанного делать вывод о непригодности показателя темпов роста для оценки эффективности производства и отдельных технико-экономических показателей.

В трудах как отечественных так и зарубежных экономистов предлагались различные формулы расчета эффективности производства, но каждая из них имела свои положительные и отрицательные стороны, достоинства и недостатки. И поскольку ни один из предлагаемых показателей не может выступать в качестве универсального, для оценки эффективности производства была введена *система показателей*, в которой показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы (и, таким образом, экономическая эффективность рассматривается как многомерное явление):

Обобщающие показатели экономической эффективности производства.

Показатели эффективности использования труда.

Показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов.

Возможные направления реализации внутренних и внешних факторов повышения эффективности производства (деятельности предприятия) не одинаковые по степени действия (влияния), использования и контроля. Из этого мы можем сделать вывод о том, что для практики хозяйствования, руководителей и соответствующих специалистов (менеджеров) предприятий важным является детальное знание масштабов действия, форм контроля и использования наиболее важных внутренних и внешних факторов на различных уровнях управления производством. Предприятие может и должно постоянно контролировать процесс использования внутренних факторов путем разработки и последовательного осуществления собственной программы повышения эффективности производства, а также учесть влияние на нее внешних факторов - экономической социальной политики государства, деятельности национальных институциональных организаций развития инфраструктуры и структурных изменений в обществе.

Из большого многообразия факторов мы выделим наиболее значимые. Все они непосредственно влияют на эффективность работы предприятий, однако одни из них относятся к организационным аспектам работы менеджеров, а другие к непосредственно материальным способам производства. Условно их можно классифицировать на материальные и организационные.

К числу материальных факторов можно отнести следующие:

Технологию. Технологические нововведения, в особенности современные формы автоматизации и информационные технологии оказывают большое влияние на уровень и динамику эффективности производства. По принципу цепной реакции они вызывают существенные изменения в техническом уровне и производительности технологического оборудования, методах и формах организации трудовых процессов, подготовке и квалификации кадров и т.п.

Оборудование. Этому фактору принадлежит одно из ведущих мест в программе повышения эффективности производства. Повышению продуктивности действующего оборудования оказывает содействие надлежащая организация ремонтно-технического обслуживания, оптимальные сроки эксплуатации, обеспечение необходимой пропорциональности в пропускной возможности технологически связанных групп (единиц), четкое планирование загрузки во времени, повышение сменности работы, сокращение внутрисменных затрат рабочего времени и т.п.

Материалы и энергию. Проблема экономии и уменьшения потребления сырья, материалов, энергии должна быть под постоянным контролем соответствующих специалистов предприятий с материалоемким и энергоемким производством. Задача ресурсосбережения на таких предприятиях может положительно решаться путем внедрения малоотходной и безотходной технологии, увеличения выхода полезной продукции или энергии из единицы используемого материала, использования дешевых и низкосортных видов сырья, повышения качества материалов с помощью первичной обработки, замена импортных сырья и материалов материальными ресурсами отечественного производства, рационализация управления производственными запасами и развития эффективных источников снабжения.

Изделия. Сами продукты (изделия), их качество и дизайн также являются важными факторами эффективности. Дизайн, должен коррелировать с так называемой полезной стоимостью, то есть той суммой, которую покупатель готовый заплатить за изделие соответствующего качества. Передовые предприятия постоянно контролируют воплощение своего технического преимущества в конкретных изделиях, которые пользуются большим спросом на рынке. Тем не менее для достижения высокой производительности предприятия просто полезности товара недостаточно. Предлагаемые предприятием для продажи изделия должны появиться на рынке в нужном месте, в нужное время и по здравомыслящей цене. В связи с этим предприятие должно следить за тем, чтобы не возникало каких-либо организационных и экономических барьеров между производством и отдельными стадиями

маркетинга.

К организационным факторам относятся:

Работники. Основным источником и определяющим фактором повышения эффективности производства (деятельности предприятия) являются работники - руководители, предприниматели, специалисты, рабочие. Производительность их труда во многом определяется методами, техникой, личным мастерством, знаниями, отношением к работе и способностью выполнять ту или иную работу. Деловые качества работников наиболее полно могут проявляться в условиях функционирования на предприятии мощного и гибкого мотивационного механизма. Производительность труда будет возрастать тогда, когда руководство предприятия материально и морально стимулирует использование творческих способностей всех категорий работников, проявляет интерес к их личным проблемам, оказывает содействие созданию и поддержанию благоприятного социального микроклимата, в границах своих полномочий и возможностей предприятия, осуществляет социальную защиту людей, гарантирует их занятость и т.п.

Организация и системы. Единство трудового коллектива, рациональность в делегировании ответственности и нормах управляемости относятся к принципам хорошей организации дел на предприятии, которые обеспечивают необходимую специализацию и координацию производственных и управленческих процессов и, таким образом, высший уровень эффективности (производительности) деятельности. Одной из причин недостаточной производительности предприятия как сложной производственно-экономической системы является слишком жесткая организационная структура, чрезмерное обособление подразделений по профессиональным группами или функциями. Поэтому система должна быть динамичной и гибкой, периодически реорганизованной в соответствии с новыми задачами, которые возникают перед предприятием при изменении ситуации.

Методы работы. Более совершенные методы работы в условиях преобладания трудоемких процессов становятся достаточно перспективными для повышения производительности. Научная организация труда во всех подразделениях предприятия способствует тому, чтобы преобразовать ручной труд в более продуктивный за счет усовершенствования способов выполнения трудовых операций, применяемых механизмов и инструментов, организации рабочих мест. Для усовершенствования методов труда на предприятии очень важным является постоянный анализ трудовых операций и использования рабочего времени, систематическая аттестация рабочих мест, обобщение и использование накопленного на других родственных предприятиях положительного опыта, организация обучения разных категорий работников прогрессивным приемам труда, устранение ненужной (лишней) работы и выполнение полезной с наименьшими затратами силы, времени и средств.

Стиль управления. Значительный (по некоторым оценкам - преобладающий) вклад в повышение эффективности (производительности) производства может обеспечивать современная хорошо организованная система управления, под контролем которой находятся ресурсы и результаты

деятельности предприятия. Составной частью такой системы является стиль управления - типичный “мягкий” фактор повышения эффективности деятельности предприятия. Каждый руководитель, предприниматель или менеджер предприятия должен знать, что абсолютно совершенного стиля управления для всех случаев не существует. Общая эффективность деятельности предприятия зависит от того, когда, где, как и по отношению к кому применяется соответствующий стиль управления. Известно, что стиль управления, в котором объединены профессиональная компетентность, деловитость и высокая этика взаимоотношений между людьми, влияет практически на все виды и направления деятельности предприятия. От него зависит, в какой мере учитываются внешние факторы повышения эффективности производства на том или ином предприятии.

На уровень производительности каждого отдельного предприятия непосредственное или косвенное влияние оказывают внешние факторы эффективности производства. Тем не менее сами предприятия не могут активно их контролировать. Вот почему эти факторы следует знать и изучать, понять их действие (влияние) и принимать к вниманию при разработке (планировании) и осуществлении программ повышения эффективности производства на предприятиях. В связи с этим становится очевидной необходимость существенной характеристики и определения направлений действия отдельных внешних факторов эффективности (производительности).

Государственная политика. Осуществляемая государством (правительством) экономическая и социальная политика существенным образом влияет на эффективность общественного производства через: практическую деятельность правительственных учреждений и государственных структур; законодательную деятельность; финансовые мероприятия и стимулы (налоги, тарифы, финансовая поддержка больших научно-технических и производственных проектов, финансирование социальных программ, регулирование процентных ставок для кредитов); устанавливаемые и контролируемые экономические правила и нормативы (регулирование доходов и оплаты труда, контроль цен, лицензирование внешнеэкономической деятельности и т.п.); создание рыночной, производственной и социальной инфраструктуры; макроэкономические структурные изменения; программы разгосударствления собственности и приватизацию государственных предприятий; коммерциализацию организационных структур непроизводственной сферы и т.п.

Инфраструктура. Важной предпосылкой повышения эффективности (производительности) производства на предприятиях является достаточный уровень развития и активная деятельность разнообразных учреждений рыночной, производственной и социальной инфраструктуры. В современных условиях все предприятия в процессе своей инновационной, производственной и коммерческой деятельности не могут обходиться без соответствующих услуг инновационных фондов, товарно-сырьевых бирж, бирж труда, фондовых бирж, коммерческих банков и других институтов рыночной инфраструктуры. Незаурядное непосредственное влияние на результативность деятельности

предприятий, уровень эффективности их производства в целом оказывает надлежащее развитие и высококачественное функционирование производственной инфраструктуры - коммуникаций, транспорта, оптовой и розничной торговли, специализированных информационных систем и т.п.

Обобщив вышесказанное можно сделать вывод о том, что эффективность процесса производства и повышение конкурентоспособности самой продукции является одной из наиболее значимых на сегодня проблем. В основе этих процессов лежит необходимость нахождения оптимума при использовании основных факторов производства: труда, земли и фондов (капитала).

Ответственными за эти процессы на предприятии является команда менеджеров. Однако отсутствие достаточно проработанных методов и инструментов управления факторами в процессе производственной деятельности, рассчитанных как на долгосрочную, так и на краткосрочную перспективу в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности, а также завершении политико – правовых мероприятий по вступлению России во Всемирную Торговую Организацию приобретает особую актуальность.

Эффективность разработки и внедрения методов работы в условиях высокой международной конкуренции должна способствовать закреплению и наращиванию доли отечественных товаропроизводителей как на отечественном так и на мировых рынках.

Список использованных источников

1. Алексеева М.Ю. Промышленная политика // РЭЖ, №2,1999.
2. Кириченко Н.А. Конкурентоспособность российской промышленности // ЭКО, №5,1997.
3. Кувалин Д. Б. , Демочкина А.В. Российские предприятия, их внешние и внутренние факторы развития // Проблемы прогнозирования, №3, 2004.
4. Харченко А.П., Моисеева А.К. Факторы рыночного успеха и перспективы развития // Проблемы прогнозирования, №2, 2003.

Цыганова И.Ю. Целевые ориентиры развития современного города

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Россия сегодня - страна городов. В городах и поселках городского типа, занимающих всего полпроцента ее территории, живет почти три четверти (73%) населения, сосредоточена большая доля капитала и хозяйственной жизни. На общем фоне урбанизации ведущая роль принадлежит самым большим городам - федеральной и региональным столицам. Именно они были лидерами в осуществлении демократических преобразований в России. И именно они сильнее всего страдают сейчас от развития страны по «сырьевому сценарию».

По существу, в 90-е годы XX в. крупные города России не выполнили главной из своих функций - стать лидерами структурной перестройки экономики. Сейчас настало время осознать эту реальность и выработать программу действий, способную изменить общую направленность экономического и социального развития. В этом интересы крупных городов совпадают с интересами всей страны и во многом их опережают.

В настоящее время в городах России усилился интерес к стратегическому планированию как средству достижения определенных целей их развития. Почти все города, и крупные, и малые стали разрабатывать стратегии развития или экономические стратегии, отражающие цели, перспективы развития города и направления работы местных властей по оказанию содействия этому развитию.

В результате многие города стали разрабатывать комплексные документы, систематически рассматривающие цели, задачи, направления развития города в целом. Такие документы имеют лишь несколько различающиеся названия: «Стратегия экономического развития», «Экономическая стратегия города», «Стратегический план», «Стратегическая концепция развития», «Стратегия развития торговли и промышленности» и так далее.

Осознавая остроту современных социально-экономических проблем, власти городов приходят к пониманию необходимости разработки стратегий, ориентированных на решение проблем занятости, экономического развития и обновления инфраструктуры города. В качестве целей разработки стратегии обычно называют следующие:

- выработка общего понимания происходящих в экономике изменений и единой позиции по отношению к ним;
- определение направления развития экономики города;
- выяснение в результате обсуждений и обмена информацией наиболее вероятного поведения государственных, общественных и частных организаций, действующих в сфере экономической политики;
- создание общих рамок для совместной работы по укреплению экономического потенциала населения города и предприятий;

- содействие субъектам экономической политики в принятии ими конкретных решений, позволяющих повысить скоординированность действий и целенаправленность.

В большей части стратегий:

- фиксируются цели и задачи развития города;
- определяются важнейшие сектора экономики и общие условия развития;
- проводится SWOT - анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей развития);
- разрабатывается стратегический план;
- стратегический план дополняется планами практических действий или планами мероприятий, которые могут подразделяться на отраслевые планы (например, планы действий в сфере экологии, в определенных отраслях, в сфере крупных, средних и малых предприятий и так далее).

Стратегические планы, планы мероприятий и отраслевые планы должны гибко реагировать на меняющиеся условия и максимально учитывать интересы всех участников. Поэтому процесс планирования, установления целей и анализа организуется так, чтобы привлечь как можно более широкий круг лиц и предприятий.

Традиционно слабым звеном стратегического планирования города является целеполагание - блоки 5 и 7 схемы стратегического планирования развития города (Рисунок 1). В связи с этим необходима активизация исследований, связанных с созданием научных основ формирования стратегических целей развития административно-территориальных образований разного ранга, в частности городов.

Нужно иметь в виду, что существует набор целей, практически инвариантный для любого города, отражающий преобладающие в современном мире воззрения на общечеловеческие ценности.

Стратегическая цель выступает как внутреннее предназначение, пронизывающее все сферы и виды деятельности людей и определяющее постановку и достижение всех конкретных целей развития города. Таким образом, в городе формируется социально ориентированная экономика с учетом общемировых тенденций.

Цели развития города определяются с учетом множества факторов, основными из которых выступают: факторы внешней среды (социально-экономическое и политическое положение страны, стратегия и тенденции развития, конъюнктура мирового рынка), внутренние факторы развития города и его миссия.

В качестве целей, детализирующих главную стратегическую цель, пронизывающих стратегические приоритеты плана, необходимо ввести их более общую градацию, отражающую нормативные требования к ресурсному потенциалу, который будет обеспечивать развитие города в будущем:

- Социальная цель: создать условия для устойчивого роста благосостояния и социального развития населения города на основе использования ресурсного потенциала.

- Институциональная цель: создать институциональные условия устойчивого развития города в форме принятия законов и других нормативных актов, формирования необходимых государственных и рыночных организационных структур.

- Экологическая цель: сформировать условия для поддержания устойчивого равновесия системы расселения, размещения производительных сил и природы города.

- Экономическая цель: сформировать воспроизводственный потенциал городского хозяйства, обеспечивающий устойчивое развитие экономики, стабильную занятость населения и рост его доходов.



Рисунок 1- Схема стратегического планирования развития города

Сопоставление целевого (желаемого) состояния с исходным выявляет между ними качественный разрыв, который необходимо ликвидировать, а каждый из выбранных стратегических приоритетов направлен одновременно на реализацию этих четырех целей.

Основная доминанта плана - его нацеленность не на выживание города, а на перспективу значительного роста в русле общероссийских и общемировых тенденций развития. Поэтому в целях верхнего уровня развития города, как правило, не бывает больших различий. Это тем более естественно, что документы типа «Стратегии развития города» носят вынужденно политический декларативный характер. Различия в целях и детализация количественных параметров появляется только тогда, когда речь идет о конкретных задачах более низкого уровня дерева целей.

Чаще других называются следующие цели и подцели:

- повышение уровня занятости;
- создание рабочих мест,
- устранение препятствий для вхождения на рынок труда,
- поддержка специфических групп населения (женщины, ущемленные);
- экономическое развитие:
 - повышение общего уровня экономической активности,
 - улучшение функционирования предприятий,
 - укрепление и диверсификация общей структуры экономики,
 - устранение слабых мест в отдельных секторах,
 - улучшение социальных и культурных услуг,
 - повышение способности адаптироваться к переменам в экономике;
 - укрепление социального партнерства:
 - справедливое распределение эффекта от развития между всеми слоями населения,
 - содействие незащищенным социальным группам;
 - развитие регионального партнерства:
 - усиление целостности и интеграция в регионе;
 - обновление отдельных территорий;
 - достижение экологической устойчивости экономики города;
 - повышение привлекательности города как места для жизни, работы и инвестирования:
 - улучшение качество жизни,
 - поддержание качество окружающей среды;
 - развитие партнерства в реализации стратегии:
 - обеспечение активного взаимодействия всех заинтересованных организаций и групп для достижения стратегических целей.

Сходство основных целей не означает идентичности целевых блоков стратегий. Во-первых, приоритетность и значимость вышеуказанных целей различны для разных городов. Кроме того, почти каждый город формулирует свою специфичную цель, как например:

- быть «открытым городом», международным городом и городом культуры (Амстердам);
- стать «столицей информации ЕС» и «центром транспортных перевозок ЕС» (Кельн);
- развиваться в качестве центра технологических инноваций (Манчестер);
- стать одним из ведущих регионов в сфере внедрения передовых

технологий связи (Нюрнберг);

- создать европейский центр высококачественного производства (Брэдфорт);

- реализовать «триединую политику модернизации» (пространственно-экономическая, социальная, управленческая модернизация) и «развиваться в направлении метрополитенской агломерации» (Роттердам).

Такая специфическая цель крайне важна для формирования четкого имиджа города.

А теперь представим главные цели развития некоторых российских городов:

- Стабильное улучшение качества жизни всех слоев населения города, его формирование как интегрированного в российскую и мировую экономику многофункционального города, обеспечивающего высокое качество среды жизнедеятельности и производства (Санкт-Петербург).

- Трансформация города из исторически сложившегося индустриально-хозяйственно-научного центра в современный многофункциональный центр с элементами мирового города, ядром которого станет научно-производственно-финансово-информационный комплекс, способный интегрировать город в глобальную экономику, встроить в новейшие инновационные национальные и региональные процессы и создать комфортную среду для обитания его жителей (Екатеринбург).

- Устойчивое развитие города на основе лидерских позиций бизнеса, созданных условий для реализации лидерских качеств горожан, а также лидерства в городском управлении, повышение качества жизни горожан как результат такого развития (Череповец).

Из представленных выше целей городского развития можно сделать вывод, что данные цели действительно схожи между собой, но не важно будет ли главной целью «качество жизни», «рост реальных доходов населения» или «высококачественное производство». Для достижения каждой из этих целей необходимо развитие экономики и улучшение городской среды, а значит улучшение хозяйственного климата, содействие росту квалификации работников, поддержка образования, развитие здравоохранения и так далее.

Таким образом, в основу стратегии развития города должны быть положены цели ускорения его социально-экономического развития, повышения жизненного уровня населения на основе развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества с другими городами страны и зарубежными странами, обеспечения благоприятных условий для привлечения капитала, технологий и управленческого опыта, потенциала предприятий, увеличения экспортных возможностей.

Чебыкина М.В. Теоретические аспекты структурной трансформации капитала предприятия

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Любой рынок характеризует, прежде всего, сферу товарного обмена, где одним из важных факторов развития является конкуренция. И поскольку в каждой отрасли имеются предприятия с разной технической оснащенностью и разным уровнем производительности труда, индивидуальные стоимости товаров, произведенных на этих предприятиях, естественно, не одинаковы. Но стоимость товара определяется затратами не индивидуального, а общественно необходимого труда. Таким образом, при определении стоимостной оценки сельскохозяйственного предприятия и его капитала, кроме земельных, материально-технических ресурсов, необходимо учитывать и стоимость трудовых ресурсов. В настоящее время методика определения стоимости трудовых ресурсов с последующим включением ее в ресурсную составляющую предприятия отсутствует. Что касается учета ресурсов производственного потенциала в самом капитале, то здесь хотелось бы подчеркнуть, что в балансах предприятий в III разделе пассива отражен «Уставный капитал», из чего следует, что официальная статистика под капиталом предприятия понимает его уставный капитал.

Известно, что оценка основных средств определяется не реальной их рыночной стоимостью, а той величиной переоценки, которую определяет государство. В настоящее время величина индексации основных фондов значительно отстает от реальной стоимости средств производства, которые покупают предприятия. Поэтому индексированная стоимость основных средств – это еще не реальный капитал. Тот же можно сказать и об оборотных средствах, но, однако, их приобретение осуществлялось по ценам, близким к рыночным. Хотелось бы отметить, что финансовые предприятия, банки понимают под капиталом не только (K_1) уставный капитал, но и (K_2) резервный капитал и (K_3) добавочный капитал.

Таким образом, можно сказать, что под капиталом в настоящее время понимается:

$$K = K_1 + K_2 + K_3 \quad \text{(формула 1)}$$

причем, K_1 рассматривается в формуле как часть капитала, как уставный капитал. Поэтому отношение прибыли к уставному капиталу можно называть потенциальной доходностью номинального капитала, а отношение прибыли к капиталу – прибылью капитала.

Если по отношению к предприятиям сферы переработки, производственного обслуживания АПК под капиталом возможно условно понимать уставный капитал предприятия, то еще не принято рассчитывать капитал сельскохозяйственного предприятия. И если производственный потенциал и доход являются составляющими капитала сельскохозяйственного

предприятия, отражаются в статистических сборниках, то категория ресурсный потенциал в информационных данных до сих пор не выделяют. Исходя из этого, прежде чем подойти к концептуальным основам оценки совокупного капитала сельскохозяйственного предприятия, считаю необходимым дать характеристику структурообразующим элементам ресурсного потенциала (материальным факторам совокупного капитала).

В последние годы для определения обобщающего показателя использования ресурсов применяли различные подходы, в настоящее время многие ученые спорят о структурных изменениях компонентов ресурсного потенциала. Например, Барбашин А.И. считает, что при расчетах ресурсного потенциала доминирующее положение в сельскохозяйственном производстве занимает (вопреки официальной методике) земля, как главное средство производства, второе место по значимости – живой труд, и третье – труд овеществленный. Точка зрения автора, является особенно правомерной для сельскохозяйственного производства, где приватизация сельскохозяйственных предприятий осуществлялась без учета земельных ресурсов, а основными показателями в оценке организационно-правовых форм выступали и выступают производственные фонды. Но если говорить о цене земли, то она по сути представляет собой капитализированную ренту, поэтому в экономически развитых странах широко применяется метод определения стоимости земли на основе отношения ренты к ссудному проценту. Данный метод целесообразен при хорошо развитых рыночных отношениях. Так, в частности, в период жесточайшего кризиса в США в начале 80-х годов, когда экономическая политика американской администрации, направленная на снижение инфляции, привела к повышению ставок ссудного процента, которые в свою очередь способствовали росту курса доллара. В результате американская сельскохозяйственная продукция на внешних рынках стала более дорогой, спрос на нее упал, а доходы фермеров от экспорта резко сократились. Более того, в условиях стабильного спроса внутреннего рынка на сельскохозяйственную продукцию, снижение экспорта означало увеличение запасов нерезализованной продукции, более низкие цены на нее, следовательно, и сокращение фермерских доходов. В итоге высокие ставки ссудного процента и низкие доходы фермеров привели к снижению цен на землю, начавшуюся в 1982г.

Снижение цен на землю ухудшило финансовое положение фермеров. В частности, обострилась проблема ипотечной задолженности. Резкое снижение цен на землю на фоне увеличения процентных ставок привело к ускорению процесса разорения мелких фермерских хозяйств (1, с.111).

В настоящее время в общем объеме крупных фермерских активов, стоимость земли достигает 75%, в связи с чем, по мнению американских экономистов, является наиболее объективным показателем экономического здоровья сельскохозяйственного сектора.

Развитие финансово-кредитных отношений, в частности, использования ипотечного механизма, постепенно находят широкое распространение в России, и поэтому ценообразование земли на основе отношения ренты к

ссудному капиталу должно, в конечном счете, адаптироваться в современных рыночных условиях аграрного сектора. Но существующую законодательно-правовую базу в области земельных отношений, регулирующую ипотечный механизм во многих регионах (Саратовская, Оренбургская, Псковская, Пензенская и др. обл.) нельзя охарактеризовать как комплексную и развитую. И связано это, прежде всего, с необходимостью введения в уставный капитал денежной оценки земли. В официальной статистике нет ни методики, ни указания о включении земли в состав капитала сельскохозяйственного предприятия. В научно-исследовательской работе нельзя проходить мимо того, что главное средство производства в сельском хозяйстве не включено в состав основных фондов и поэтому надо его вводить на основе методических подходов как по оценке ресурсобеспеченности предприятий, так и на основе совокупной оценки капитала предприятия.

Адаптация многих регионов России к рыночным отношениям привела не только к трансформации существовавших ранее форм и методов управления, но и к изменению технологии функционирования финансовых рынков. Считаю наиболее актуальным на сегодняшний день является развитие даже не денежного рынка, обеспечивающего движение краткосрочных ссуд, а именно рынка капитала. Рынок капитала, который позволяет осуществлять движение долгосрочных накоплений, со сроком более года, особенно важен в аграрном секторе экономики, где главное средство производства – земля – окупается по затратам в течение длительного периода. Но, к сожалению, в современных условиях отсутствия во многих регионах развитой инфраструктуры рынка ценных бумаг, его слабое информационное обеспечение, а также массовой скупки государственных предприятий по заниженным ценам не позволяет подойти к вопросу развития фондового рынка столь однозначно – то есть, только через рынок капитала. Необходим некоторый механизм, обеспечивающий процесс постепенного вхождения сельскохозяйственных предприятий в общую структуру фондового рынка, чтобы в результате необдуманных действий не разрушить сложившуюся ситуацию на рынке недвижимости, в гражданском обороте и ее налогообложении. Исходя из этого, с точки зрения темы исследования, необходимо выделить следующие взаимосвязанные принципиальные положения: 1) методологические подходы по оценке земли в совокупном капитале сельскохозяйственного предприятия должны определяться основным критерием формирования и эффективности использования капитала – это его сбалансированностью, именно в частности материальных факторов, с обязательной корректировкой их на экологическую составляющую; 2) пока нет разработанной на федеральном уровне и отработанной на региональном уровне методологической системы включения стоимостной оценки земли в уставный капитал сельскохозяйственных предприятий, то наиболее приемлемой и реальной остается позиция корректировки оценочных параметров земли в ресурсном потенциале через систему общих показателей, влияющих как на стоимость фондов, так и на стоимость трудовых ресурсов. Система общих показателей представлена на рисунке 1. Она через экологическую составляющую и ее показатели

качественно объединила в себе не только структурные элементы капитала, но и такие субъективные факторы капитала, как организационные, технологические, социальные и экономические.



Рисунок 1. Качественное соотношение материальных и организационных факторов капитала

Литература

1. Аграрный сектор США в конце XX века / Под ред. Б.А. Чернякова. – М.: РИЦ «Пилигрим», 1997. – 392 с.
2. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В. Ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий (формирование и использование). – Оренбург: ОГАУ, 1999. – 263 с.
3. Чебыкина М.В. Капитал предприятий формирование и использование. – Оренбург: ОГУ, - 2003. – 232 с.

Шаталова Т.Н. Оборот совокупного капитала предприятий: методы реализации

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Исследуя концептуальные основы оценки совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий, автором были исследованы основные направления его использования на практике (1. с 183). В частности, это касается определения норматива расхода капитала на определенный вид продукции, установления государственного заказа на реализацию продукции, определения фиксированного продовольственного налога. Но эти направления являются в некотором роде временными, лишь на момент адаптации сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям. В дальнейшем совокупный капитал, с включенными в него материальными факторами (которые в процессе оборота трансформируются в земельный капитал, капитал основных средств, трудовой капитал), можно использовать с целью мобилизации внутренних ресурсов предприятий для обновления, реконструкции и развития их экономики, а также для упрощения системы налогообложения и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на рынке. Однако, в настоящее время существует много сдерживающих условий, не позволяющих, во-первых, объективно оценивать совокупный капитал сельскохозяйственных предприятий, во-вторых, включать совокупный капитал сельскохозяйственных предприятий в процесс оборота.

К этим сдерживающим условиям относятся: 1) отсутствие разработанной методологической базы по оценке материальных факторов капитала и совокупного капитала в целом; 2) отсутствие основного (производственного) капитала в балансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий; 3) отсутствие законов, обеспечивающих оборот совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий.

Первое сдерживающее условие и основные пути его реализации автор исследовал в монографиях.

Два следующих условия тесно связаны между собой и предполагают разработку амортизационного механизма, который бы предусматривал процесс накопления средств на расширенное воспроизводство основного (производственного) капитала. Накопление чаще всего характеризуют как приращение денежных средств, идущих на расширенное воспроизводство. В амортизационном механизме эти средства целесообразно накапливать на счете амортизационный капитал. Таким образом, амортизационный капитал будет отражать накопленные средства в системе оборота производственного капитала.

Финансирование - выделение денежных средств - осуществляется за счет внутренних и внешних источников капитала. Внешние источники (банковский и иной кредит) мы не затрагиваем в диссертационном исследовании в силу отсутствия в настоящее время как такового основного (производственного) ка-

питала, наличие которого изменило бы всю систему кредитования (от оформления документов по залогу до представления расшифровок по статьям баланса). Внутренние источники предполагают увеличение размера капитала путем самофинансирования. На этот процесс воздействуют несколько факторов: 1) деление прибыли на доход и накопление; 2) увеличение прибыли; 3) экономия средств производства.

Известно, что при расширенном воспроизводстве на предприятии величина прибыли делится на две части: а) доход, идущий на потребление; б) доход, идущий на накопление.

В связи с этим величина накопления зависит от того, в каком соотношении прибыль распределяется на доход и самофинансирование капитала. Но прежде, чем подойти к решению данного вопроса, считаю важным выделить следующее принципиальное положение: чтобы амортизационный механизм в использовании совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий предусматривал оборот основного капитала с накоплением, необходимо, чтобы все его производственные составляющие (то есть земельный капитал, капитал основных средств, трудовой капитал) отражались в отчетности предприятия. С этой целью в активе баланса сельскохозяйственных предприятий предлагаю ввести, как отмечалось выше, учёт земельных ресурсов на субсчете балансового счета № 01 «Основные средства», а также учёт трудовых ресурсов на счете 06 «Трудовые ресурсы». С целью отражения оценочных параметров материальных факторов совокупного капитала в балансе предприятия считаю правомерным ввести пассивный счет № 85 «Основной (производственный) капитал». Сам же совокупный капитал предприятия не вводится как отдельный счет в пассиве баланса, так как это привело бы к нарушению системы бухгалтерского учета (ее нормативных актов и стандартов). Считаю, что совокупный капитал целесообразно показывать в форме № 3 приложения к годовому отчету «Отчет об изменениях капитала», который отражает движение капитала в течение года и в разрезе источников образования. В специальном V разделе этого отчета «Совокупный капитал» следует показывать структуру совокупного капитала в соответствии с рисунком 10 и расчет общей его суммы по определенному алгоритму, в котором задействованы следующие строки баланса (формы № 1) 120+160+460+410.

Возвращаясь к вопросу самофинансирования, можно подитожить, что накопление - экономический закон расширенного воспроизводства капитала. Очевидно, что накопление - исходная причина, позволяющая добиться желаемого результата - увеличить производство новой стоимости, включая прибыль. И здесь, как уже отмечали выше, особая роль принадлежит именно амортизационному механизму. Считаю, что в Российской Федерации для всех организаций, его использующих, должен быть установлен интегральный амортизационный механизм с регламентируемым амортизационным капиталом. Интегральный амортизационный механизм предусматривает регламентируемый (то есть законодательно устанавливающий) оборот производственного капитала в целом.

Амортизационный капитал в структуре баланса предлагаю отражать на

пассивном счете № 87. В настоящее время для сельскохозяйственных предприятий, большая доля которых является убыточными или имеет невысокую денежную оценку совокупного капитала, целесообразна ограниченно свободная амортизация основного (производственного) капитала.

При частично свободной амортизации могут быть установлены предельные нормативы амортизационных накоплений. Предельное значение амортизационных начислений, исключаемой из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, предполагаю устанавливать в размере 20% в год от размера основного (производственного) капитала на начало соответствующего календарного года, но не более 50% налога облагаемой прибыли.

Тем самым налоговая нагрузка по налогу на прибыль сельскохозяйственных предприятий снижается в 2 раза, а освободившиеся оборотные средства могут быть направлены на текущий амортизационный счет № 54.

Итак, в каждой организации, использующей амортизационный механизм, предлагаю создавать и вести балансовый счет по учету денежных средств № 54 «Текущий амортизационный счет». На этот счет могут быть перечислены денежные средства с расчетного счета предприятия. Сумма будет определяться финансовыми возможностями предприятия, но не менее, чем сумма сэкономленных средств на уплату налога на прибыль. В учете эта операция будет отражаться следующим образом: Дебет счета 54 «Текущий амортизационный счет», Кредит счета 51 «Расчетный счет». Средства текущего амортизационного счета используются на покрытие затрат, увеличивающих стоимость материальных ресурсов нерегулярного характера или регулярного с периодичностью существенно превышающий нормальный производственный цикл, то есть приобретение средств производства и их модернизацию и производственное обучение персонала, этом случае будет кредитоваться счет 54 «Текущий амортизационный счет» и дебетоваться счета по учету расчетов с поставщиками, подрядчиками и прочими кредиторами.

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Кредит счета 54 «Текущий амортизационный счет».

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Кредит счета 54 «Текущий амортизационный счет».

Проведенные расчеты (1. с.188, 2. с.89) констатируют, что суммы амортизационных капиталов достигают значительных размеров от 23 млн. рублей в ЗАО «Будамшинское» Новоорского района, до 57 млн. рублей - в ЗАО м. Калинина Ташлинского района. Однако, используя амортизационный механизм предприятия лишь в незначительной степени смогут снизить свою реальную налоговую нагрузку от 0,5 млн. рублей до 1,8 млн. рублей вместо 20 млн. рублей - 50 млн. рублей. Это объясняется крайне неэффективным использованием имеющихся ресурсов и как следствие этого - низкой прибылью.

Возвращаясь к амортизационному капиталу предприятия, необходимо отметить, что его формирование и оборот будут отражаться в бухгалтерском учете следующими проводками:

- формирование амортизационного капитала:

Дебет счета 85 «Основной (производственный) капитал».

Кредит счета 54 «Амортизационный капитал» в сумме 20% от размера основного (производственного) капитала;

- приобретение и реконструкция средств труда, обучения и повышения квалификации работников;

Дебет счета 87 «Амортизационный капитал».

Кредит счета 85 «Основной (производственный) капитал» на суммы, направленные на указанные цели;

- увеличение амортизационного капитала;

Дебет счета 85 «Основной (производственный) капитал».

Кредит счета 87 «Амортизационный капитал» на суммы амортизационных начислений. Поскольку начисления амортизации отражаются в учете ежемесячно, данная проводка с целью оперативного отражения этой информации в бухгалтерском учете должна производиться также ежемесячно.

Сельскохозяйственные предприятия могут направлять средства амортизационного капитала на покрытие следующих затрат:

- приобретение, реконструкция и капитальный ремонт основных производственных средств;

- строительство зданий и сооружений;

- затраты на приобретение земли или прав на землю;

- платежи по инвестиционным кредитам и займам;

- вложения в сферу социального и культурно-бытового обслуживания в социально-обремененных предприятиях и только в установленной для них номенклатуре, объеме и месте размещения;

- приобретение сельскохозяйственной техники, животных, прав на земли сельскохозяйственного назначения, строительство сооружений сельскохозяйственного назначения, жилья предприятий социально-бытового и культурного обслуживания сельскохозяйственных работников, если последнее не может иметь обслуживания в коммунальной сфере;

- научные, исследовательские, проектные и изыскательские заботы;

- производственное обучение персонала;

- иные затраты нерегулярного или разового характера, направленные на увеличение производственного потенциала организации (увеличение объемов производства, снижение себестоимости, увеличение конкурентоспособности продукции и т. п.).

Поскольку данные мероприятия предусматривают затраты сельскохозяйственных производителей на цели воспроизводства, то использовать эти средства на расходы на текущую деятельность предприятия, являющегося нормальными, регулярными производственными затратами, считаем невозможным. К ним относятся:

- выплаты заработной платы, премий и дивидендов;

- приобретение сырья, комплектующих, топлива и горюче-смазочных материалов;

- оплату регулярной (поддерживающей) рекламы в пределах установленных норм;

- осуществление лизинговых и арендных платежей;
- платежи процентов по кредитам и займам за исключением инвестиционных кредитов и займов;
- использовать средства амортизационного фонда для приобретения финансовых обязательств, как то: акций, облигаций, векселей и пр.;
- приобретать любые производственные активы. Сельскохозяйственное предприятие может преобразовать средства амортизационного капитала в денежные средства, расходование которых определяется самим хозяйством, то есть на капитальные и текущие расходы. Сразу подчеркиваю, что эти преобразования возможны только при функционировании рынка оборота капитала. Именно в этом случае оно будет осуществляться путем продажи амортизационных средств. При этом суммы, накопленные на счете «Амортизационный капитал» у продавца, перемещаются на счет амортизационного капитала покупателя, а денежные средства с расчетного счета покупателя поступают на расчетные счета продавца, далее по усмотрению продавца они могут остаться на расчетном счете либо полностью или частично быть перечислены на текущие амортизационные счета.

Если денежные средства, полученные путем продажи части амортизационного капитала, будут израсходованы на текущую деятельность предприятия (то есть останутся на текущем счете), они должны быть включены в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в тот день, когда будет заключен договор о продаже средств амортизационного капитала в случае, если предприятие работает по методу «начисления». Если же учетной политикой предусмотрен «кассовый метод», то налог на прибыль будет взиматься после поступления денег на расчетный счет предприятия.

Если же денежные средства, вырученные от реализации части амортизационного капитала, будут направлены на расходы капитального характера, то мы предлагаем их не включать в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Затраты покупателя на приобретение амортизационных средств, по нашему мнению, должны включаться в состав налоговых вычетов по налогу на прибыль как начисленная амортизация.

Любой экономический механизм должен предусматривать определенный контроль за его исполнением. С целью контроля за использованием амортизационного капитала сельскохозяйственным предприятиям целесообразно размещать данные средства в специальных небанковских финансовых организациях, которые предлагаю назвать консолидированные амортизационные ассоциации (КАА).

Консолидированные амортизационные ассоциации автор определяет как некоммерческое потребительское партнерство, действующее на основе Гражданского кодекса РФ и собственного Устава.

Для сельскохозяйственных предприятий включение их в консолидированные амортизационные ассоциации может осуществляться: по территориальной принадлежности; отраслевым признакам; территориально-отраслевой принадлежности; на основе признаков вертикальной

производственной интеграции и на иной основе.

Консолидированные амортизационные ассоциации должны объединять сельскохозяйственные предприятия, которые являются ее учредителями и независимыми собственниками и несут солидарную ответственность по обязательствам ассоциации. Учредители ассоциации избирают руководство и самостоятельно устанавливают принципы и правила деятельности.

В амортизационном механизме использования совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий финансовое обслуживание амортизационного капитала осуществляется путем размещения на счетах в коммерческих банках средств амортизационного капитала консолидированных амортизационных ассоциаций. По мнению автора, последние (КАА) в своей деятельности должны использовать два банковских счета: консолидированный текущий амортизационный счет и расчетный счет самой ассоциации, обслуживающий ее финансово-производственную деятельность.

Члены ассоциации перечисляют денежные средства со своего текущего амортизационного счета на консолидированный банковский счет амортизационных средств. Платежи с этого счета осуществляются только по распоряжению владельцев амортизационных средств с подтверждающей подписью руководства ассоциации. Консолидированный текущий амортизационный счет ассоциации не должен являться объектом налогообложения. Сельскохозяйственные предприятия (члены КАА) должны иметь право передавать свои амортизационные средства полностью или частично друг другу без рассмотрения такой передачи, как их продажа. Вышеуказанная передача допускается в пределах одной консолидированной амортизационной ассоциации и осуществляется ею по заявлению члена ассоциации в виде перечисления доли средств на его текущий амортизационный счет в виде займа. Расчеты по займам, полученным в рамках ассоциации, и оплата процентов по ним должны происходить с текущего амортизационного счета заемщика.

По мнению автора, такая операция, безусловно, выгодна всем задействованным лицам, так как процентная ставка займа должна быть вдвое ниже ставки рефинансирования ЦБРФ (на сегодняшний день ставка рефинансирования равна 16%).

Сельскохозяйственное предприятие - заемщик оперативно, без оформления залога и сбора большого пакета документов получает денежные средства стоимостью в два и более раз ниже запрашиваемого коммерческим банком. Сельскохозяйственное предприятие - владелец средств размещает их под процент, не ниже, чем предлагает коммерческий банк с целью открыт депозитного или аналогичного счета.

Кроме финансового обслуживания амортизационного капитала амортизационный механизм должен предусматривать и ответственность за нарушения в сфере использования амортизационных средств. В случае нецелевого использования средств текущего амортизационного счета, эти суммы переводятся в разряд средств, подпадающих под налогообложение по НДС, прибыли и других налогов с оборота. В этом случае амортизационный ка-

питал уменьшается на сумму неправомерно использованиии амортизационных средств.

При банкротстве или ликвидации сельскохозяйственного предприятия со всей суммы текущего амортизационного счета взимается налог на прибыль, а оставшиеся средства переводят, на расчетный счет предприятия и используются в соответствии с условиями ликвидации.

Предлагаемый автором амортизационный механизм использования совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий необходимо рассматривать в общей системе государственного регулирования рыночных отношений.

Так, государственную инвестиционную деятельность для поддержки сельхозпроизводителей правомерно осуществляя через консолидированные амортизационные ассоциации. Средства, выделенные государством на инвестиции в какое-либо предприятие должны размещаться на консолидированном текущем амортизационном счете ассоциации. Между государственным органом, осуществляющим инвестиционную деятельность и выбранной консолидированной амортизационной ассоциацией может быть заключено сообщение об осуществлении контроля со стороны КАА за использованием этих средств. В этом случае необходим государственный учет основного (производственного) капитала и амортизационных средств. Считаю, что в перспективе в реальных рыночных отношениях Правительство РФ может разработать и утвердить классификатор амортизационных затрат по видам использования амортизационных средств. С этой целью КАА должны подавать в государственные органы статистики данные по движению амортизационных средств как в общем, так и по видам затрат. В свою очередь, государственные органы статистики должны ежегодно публиковать суммарные данные по Российской Федерации и субъектам Федерации о величине и обороте амортизационного капитала, о суммах амортизационных кредитов, а также о размере совокупного капитала.

Список литературы:

1. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В. Ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий (формирование и использование). – Оренбург: ОГАУ, 1999. -263с.
2. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В. Материальные и организационные факторы производства в оценке совокупного капитала предприятий. – Оренбург: ОГУ, 2005. – 223с.