



ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Международная заочная научная конференция

ИЖЕВСК 2012

Министерство образования и науки РФ
ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»
Институт экономики и управления

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Сборник статей Международной
заочной научной конференции

Организационный комитет:

Председатель – Ю.С. Перовщиков, д.э.н., профессор, научный
консультант НОЦ ЭМиКТ

Члены оргкомитета: Г.А. Сергеев – к.э.н., проректор по экономике,
финансам и инвестициям, научный руководитель
НОЦ ЭМиКТ;

А.В. Аношин – к.э.н., доцент, директор ИЭиУ
УдГУ;

Т.В. Плетнева – к.э.н., доцент кафедры экономика и
социология труда, директор НОЦ ЭМиКТ

УДК 399.9
ББК 65.050.12я431
П 781

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом УдГУ

Научный редактор Т.В. Плетнева, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социологии труда, директор научного образовательного центра «Экономическая мерология и квалиметрия труда» (НОЦ ЭМиКТ) Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «УдГУ»

П781 Проблемы социально-экономических измерений в постиндустриальном обществе. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2012. - 156с.

УДК 399.9
ББК 65.050.12я431

© ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», 2012
© Институт экономики и управления, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Антоненко В.В.</i> Теоретические проблемы измерения эффективности человеческого капитала.....	5
<i>Антонов Г.В.</i> Теоретические аспекты применения средней гармонической при анализе первичных социологических данных.....	8
<i>Ахметов У.Р., Мусин У.Р.</i> Кредитование малого предпринимательства в РФ.....	14
<i>Беляков В.А., Блинова Ю.Э., Мехоношин А. И.</i> Эволюция экономических закономерностей в постиндустриальном обществе.....	17
<i>Беляков В. А., Полуянова С.В., Петрова О.А.</i> Эволюция социальных закономерностей в постиндустриальном обществе.....	27
<i>Васильева Т.Ю.</i> Моделирование налогового потенциала региона.....	35
<i>Галешова Е.И.</i> Неоинституционализм как основа становления категории кадровых рисков.....	42
<i>Галкин А.Л., Галкина Е.А.</i> Информационная модель оценки сложности единичных трудовых процессов.....	49
<i>Гончарова Э.А.</i> Проблемы оценки качества корпоративного управления в российской экономике.....	53
<i>Гудашова Н.В.</i> Потребление туристских услуг как фактор повышения качества жизни населения.....	56
<i>Ишмухаметов Н.С.</i> Измерение экономического потенциала постиндустриального хозяйства: место и роль человеческого ресурса.....	64
<i>Карнов Ю.М., Перевоицков Ю.С.</i> Автоматизированная система квалиметрического анализа производства деталей машин.....	74
<i>Кузькина Л.П., Ефремова Т.А.</i> Актуальные проблемы электронного взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками.....	79
<i>Максимов Д.Г.</i> Конституирующие значение трудовых нормативов.....	83
<i>Олимских Н.Н., Плетнева Т.В.</i> Оценка образовательной деятельности в ВУЗе на основе квалиметрических измерений.....	87
<i>Отставнова Л.А., Лобачева В.А.</i> Проблема обеспечения соответствия в отношениях «человек-производство».....	96
<i>Перевоицков Ю.С.</i> О первичном объекте в экономической метрологии и квалиметрии труда.....	102
<i>Перевоицкова Д.А.</i> Комплексная оценка уровня организации рабочего места на основе квалиметрического метода.....	117
<i>Подольная Н.Н.</i> Оценка благосостояния населения региона.....	120

<i>Родионов А.Н.</i> Проблемы мировой денежной системы и направления ее трансформации на новом этапе.....	122
<i>Савкина Е.А.</i> Современное состояние автомобильного транспорта в республике Мордовия и основные проблемы деятельности предприятий транспорта в регионе.....	132
<i>Сайфуллина Д.Р., Мусин У.Р.</i> Иностранные инвестиции в республике Башкортостан.....	135
<i>Соломенникова С.И.</i> Формирование ключевых компетенций персонала высокотехнологического предприятия.....	140
<i>Хомутова Т.В.</i> Теоретические проблемы измерения эффективности труда в условиях становления постиндустриального общества.....	143
<i>Чаленко В.И.</i> Оценка интеллектуальной собственности как инструмент управления инновационным потенциалом.....	147
Сведения об авторах.....	154

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Волгоград, Волгоградский государственный университет

Для измерения эффективности человеческого капитала необходим интегральный или обобщённый критерий такой эффективности, который является функцией нескольких частных критериев. В соответствии с этим получим обобщённый критерий эффективности человеческого капитала, который будет функцией частных критериев образования, здоровья, профессиональной подготовки, миграции:

$$W = f(W_1, W_2, W_3, W_4), \quad (1)$$

где W – обобщённый критерий эффективности человеческого капитала; W_1 – частный критерий эффективности образования в интегративном эффекте человеческого капитала; W_2, W_3, W_4 – соответственно частные критерии здоровья, профессиональной подготовки и миграции.

Получим также дифференциальную форму обобщённого критерия эффективности в окрестности «рабочей точки», определяемой установившимися значениями частных критериев эффективности $W_1^0, W_2^0, W_3^0, W_4^0$ образования, здоровья, профессиональной подготовки и миграции. С целью получения обобщённого критерия эффективности человеческого капитала в окрестности рабочей точки линеаризуем уравнение (1). Для этого разложим выражение (1) в ряд Тейлора при малых отклонениях $\Delta W, \Delta W_1, \Delta W_2, \Delta W_3, \Delta W_4$ от рабочей точки где $W = W^0, W_1 = W_1^0, W_2 = W_2^0, W_3 = W_3^0, W_4 = W_4^0$. Получим:

$$W^0 + \Delta W = f(W_1^0, W_2^0, W_3^0, W_4^0) + \left(\frac{\partial f}{\partial W_1}\right)^0 \Delta W_1 + \left(\frac{\partial f}{\partial W_2}\right)^0 \Delta W_2 + \\ + \left(\frac{\partial f}{\partial W_3}\right)^0 \Delta W_3 + \left(\frac{\partial f}{\partial W_4}\right)^0 \Delta W_4 + \text{члены высшего порядка малости}, \quad (2)$$

где $\left(\frac{\partial f}{\partial W_i}\right)^0$ – величина $\frac{\partial f}{\partial W_i}$, определяемая для значений переменных в точке линеаризации, для чего в частную производную от функции f по W_i подставлены постоянные значения $W_1^0, W_2^0, W_3^0, W_4^0$. То

есть $\left(\frac{\partial f}{\partial W_i}\right)^0$ для $i = 1 \div 4$ представляют собой некоторые постоянные коэффициенты.

Обобщённый критерий эффективности человеческого капитала W^0 в рабочей точке равен значению функции f , определённому для величин $W_1^0, W_2^0, W_3^0, W_4^0$, которые соответствуют значениям частных критериев эффективности человеческого капитала в рабочей точке при установившихся значениях факторов воздействия среды на человеческий капитал.

$$W^0 = f(W_1^0, W_2^0, W_3^0, W_4^0) \quad (3)$$

Решив совместно уравнения (2), (3) и опустив члены высшего порядка малости, получим линеаризованное уравнение в отклонениях от рабочей точки, соответствующей установившимся значениям факторов, влияющих на формирование человеческого капитала. В этом случае обобщённый критерий эффективности человеческого капитала в дифференциальной форме будет иметь вид:

$$\Delta W = \left(\frac{\partial f}{\partial W_1}\right)^0 \Delta W_1 + \left(\frac{\partial f}{\partial W_2}\right)^0 \Delta W_2 + \left(\frac{\partial f}{\partial W_3}\right)^0 \Delta W_3 + \left(\frac{\partial f}{\partial W_4}\right)^0 \Delta W_4 \quad (4)$$

Все частные критерии эффективности человеческого капитала, в свою очередь, зависят от ряда факторов, влияющих на формирование человеческого капитала. В общем случае они имеют следующий вид:

$$W_i = \varphi_i(\omega_{i1}, \omega_{i2}, \dots, \omega_{ij}, \dots, \omega_{in}) \quad (5)$$

Последнее выражение есть нелинейная функция. Линеаризовав его, получим:

$$\Delta W_i = \left(\frac{\partial \varphi_i}{\partial \omega_{i1}}\right)^0 \Delta \omega_{i1} + \dots + \left(\frac{\partial \varphi_i}{\partial \omega_{ij}}\right)^0 \Delta \omega_{ij} + \dots + \left(\frac{\partial \varphi_i}{\partial \omega_{in}}\right)^0 \Delta \omega_{in}, \quad (6)$$

где ω_{ij} – влияние j -ой характеристики человеческого капитала на i -ый частный критерий эффективности.

В соответствии с выражениями (5) и (6) в общем случае может быть рассчитан обобщённый критерий эффективности человеческого капитала в дифференциальной форме для конкретных факторов его

формирования. Обозначив $\left(\frac{\partial f}{\partial W_i}\right)^0$ для $i = 1 \div 4$ как α_i , а $\left(\frac{\partial \varphi_i}{\partial \omega_{ij}}\right)^0$ для $i = 1$

$\div 4, j = 1 \div n$ как β_{ij} , получим:

$$\Delta W = \alpha_1 \Delta W_1 + \alpha_2 \Delta W_2 + \alpha_3 \Delta W_3 + \alpha_4 \Delta W_4, \quad (7)$$

при этом:

$$\Delta W_i = \beta_{i1} \Delta \omega_{i1} + \beta_{i2} \Delta \omega_{i2} + \dots + \beta_{ij} \Delta \omega_{ij} + \dots + \beta_{in} \Delta \omega_{in} \quad (8)$$

Решая совместно последние два выражения, имеем:

$$\Delta W = \sum_{i=1}^4 \alpha_i \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \Delta \omega_{ij}, \quad (9)$$

где α_i – коэффициент весомости (частичного эффекта) i -ого детерминанта человеческого капитала; β_{ij} – коэффициент весомости j -ой характеристики i -ого детерминанта человеческого капитала; ω_{ij} – эффект влияния j -ой характеристики i -ого детерминанта человеческого капитала.

Коэффициенты весомости α_i , β_{ij} в зависимости от «рабочей точки», то есть состояния экономики, будут иметь положительное или отрицательное значение. Если произведение этих коэффициентов, входящих в максимизируемое критериальное выражение (9), имеет положительное значение, то целесообразно наращивание значения ω_{ij} (влияния j -ой характеристики i -ого детерминанта человеческого капитала). В противном случае целесообразно сворачивание влияния j -ой характеристики i -ого детерминанта. То есть если знаки коэффициентов одинаковы, то целесообразно наращивание влияния j -ой характеристики i -ого детерминанта человеческого капитала, в противном случае – сворачивание.

В качестве примера можно взять любой из детерминантов человеческого капитала, допустим, детерминант здоровья (W_2). Характеристиками детерминанта здоровья на уровне индивида являются наследственность (ω_{21}), образ жизни (ω_{22}), экологические условия (ω_{23}) и система здравоохранения (ω_{24}). Согласно заключению экспертов ВОЗ, состояние здоровья населения на 20% определяется наследственными факторами, на 50% – образом жизни, на 20% – состоянием окружающей среды и на 10% – уровнем развития медицины как науки и системы медицинской помощи. Следовательно, весовой коэффициент характеристики «экологические условия» (β_{21}) детерминанта здоровья будет равен 0,2, весовой коэффициент характеристики «образ жизни» (β_{22}) – 0,5, характеристики «экологические условия» (β_{23}) – 0,2 и, наконец, характеристики «система здравоохранения» (β_{24}) – 0,1. Тогда выражение (10) для детерминанта здоровья будет иметь вид $\Delta W_2 = 0,2\Delta\omega_{21} + 0,5\Delta\omega_{22} + 0,2\Delta\omega_{23} + 0,1\Delta\omega_{24}$. Аналогичным образом определяются численные значения коэффициентов выражений для других детерминантов человеческого капитала. Следует отметить, что показатели ω_{ij} и $\Delta\omega_{ij}$ (и, соответственно, показатели W_i и ΔW_i) имеют в каждом конкретном случае разную размерность, в связи с чем целесообразно приводить их к безразмерному виду, определяя их относительные значения.

Критерий эффективности человеческого капитала есть показатель его эффективности, который зависит от частных критериев, каждый из

которых определяет интегративное качество одного из аспектов человеческого капитала. Конкурентоспособную форму человеческого капитала, как отмечалось выше, целесообразно оценивать следующими частными критериями: W_1 – образование, W_2 – здоровье, W_3 – профессиональная подготовка, W_4 – миграция. При этом для того, чтобы конкурентоспособная форма человеческого капитала состоялась, необходимо обеспечить подмножества определённых значений $\{\omega_{i1}, \omega_{i2}, \dots, \omega_{ij}, \dots, \omega_{in}\}$ его характеристик. Численное значение обобщённого критерия эффективности человеческого капитала, ориентированное на его продуктивность, есть показатель конкурентоспособности человеческого капитала.

Г.В.Антонов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ ГАРМОНИЧЕСКОЙ ПРИ АНАЛИЗЕ ПЕРВИЧНЫХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Волгоград, ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный университет

Как показывает опыт подготовки специалистов по социологии, из всего комплекса дисциплин, предусмотренных учебными планами разных лет, наибольшую трудность традиционно вызывают именно те из них, которые посвящены изучению методов статистической обработки и анализа первичных данных. Подобная ситуация, к сожалению, достаточно характерна и при выполнении кандидатских диссертаций по социологическим наукам. Социология как общественная наука зачастую необоснованно считается «свободной» от каких-либо затруднений, связанных с изучением естественнонаучных или технических дисциплин. Затруднения эти в основном вызваны необходимостью использования довольно сложного математического аппарата, владение которым многие социологи ошибочно полагают необязательным.

Между тем, само появление новой науки в середине 19 в. было во многом вызвано необходимостью изучения общества с использованием точных, количественных методов подобно тому, как они применялись и применяются при изучении природных явлений и процессов. Отход от умозрительных выводов, провозглашённый О.Конттом, не менее актуален и в настоящее время, поскольку многие «специалисты», не вполне представляющие себе суть науки, которой они занимаются, подменяют логичные и обоснованные выводы собственными размышлениями, которые потом невозможно ни подтвердить, ни опровергнуть.

Отсюда возникают наиболее типичные ошибки, свойственные многим научным или квалификационным работам студентов и аспирантов,

пытающихся заниматься социологией по собственному усмотрению. Причём эти ошибки допускаются, отнюдь не по причине использования каких-то особенно сложных разновидностей статистического анализа данных. До применения сложных методов во многих случаях дело даже не доходит. Не владение методикой и техникой работы с первичной социологической информацией проявляется уже на этапе группировки данных, построения рядов распределения, конструирования индексов, вычисления показателей вариации. Проблемы возникают также в процессе определения типа и объёма выборочной совокупности, расчёта доверительных интервалов, поиска и обоснования эмпирических индикаторов, построения шкал измерения.

В частности, одним из элементарных статистических приёмов, отличающихся видимой простотой, является расчёт средних величин. Известно, что разные виды средних отличаются тем, какой именно параметр исходной совокупности значений интересующего исследователя признака должен быть сохранён в неизменном виде. Чаще всего, когда требуется замена множества различных индивидуальных значений признака одним, характеризующим всю обследуемую совокупность, начинающие социологи, не задумываясь о смысле исследовательской проблемы и анализируемого признака, используют среднюю арифметическую величину.

Так проще всего, но далеко не всегда правильно, поскольку средняя арифметическая это – такое среднее значение признака, при вычислении которого в наблюдаемой совокупности сохраняется неизменной простая сумма данного признака, то есть средняя арифметическая является средним слагаемым. При её вычислении общий объём признака гипотетически распределяется поровну между всеми единицами изучаемой совокупности. Например, средний доход респондентов это – такая сумма денег, которая приходилась бы на каждого из них, если бы все их доходы были распределены между ними поровну.

Почему это самый простой способ вычисления типического значения признака? Представим себе, что численных значений, по которым следует рассчитать среднее арифметическое, всего два. Тогда простая сумма этих численных значений должна быть равна простой сумме двух средних арифметических. Это означает, что физический смысл средней арифметической величины отражает следующее уравнение:

$$x_1 + x_2 = \bar{x} + \bar{x}, \quad (0.0)$$

где x_1 и x_2 – численные значения признака, \bar{x} – среднее арифметическое значение.

Если численных значений признака больше двух, то уравнение примет следующий вид:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n = n \bar{x} \quad (0.1)$$

Решая это уравнение, получаем формулу средней арифметической величины:

$$\sum_{i=1}^n x_i = n \bar{x}$$

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (1)$$

По формуле (1) вычисляются средние величины первичных признаков, то есть когда известны индивидуальные значения по каждой единице наблюдения. Если изучаемая совокупность велика, то исходная информация, как правило, представляет собой ряд распределения или группировку. В этом случае исходное уравнение средней арифметической несколько усложняется:

$$x_1 p_1 + x_2 p_2 + \dots + x_n p_n = \bar{x} p_1 + \bar{x} p_2 + \dots + \bar{x} p_n \quad (0.2)$$

Решая это уравнение, получаем формулу средней арифметической:

$$\sum_{i=1}^n x_i p_i = \sum_{i=1}^n \bar{x} p_i$$

$$\sum_{i=1}^n x_i p_i = \bar{x} \sum_{i=1}^n p_i$$

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i p_i}{\sum_{i=1}^n p_i} \quad (2)$$

Такую форму средней арифметической называют взвешенной в отличие от средней арифметической простой, которая рассчитывается по формуле (1). В качестве весов (p_i) здесь выступают числа единиц совокупности в каждой группе. Термин «вес» означает, что разные значения признака имеют неодинаковую «важность» при расчёте средней величины.

Но что делать, если по условию исследовательской задачи в неизменном виде требуется оставить не сумму в первой степени, а какой-либо иной параметр изучаемой совокупности? В этом случае средняя арифметическая даст уже неправильный результат. Кроме того, существует огромное количество случаев, когда использование арифметической хотя и математически верно, но ошибочно с социологической или даже житейской точки зрения. Тогда гораздо более адекватный результат дают другие формы степенных средних либо мода, медиана и т.д.

Все они несколько сложнее по своему статистическому смыслу и технике расчёта, нежели средняя арифметическая, но из всех разновидностей степенных и структурных средних, интуитивно (на первый взгляд) наименее понятной является средняя гармоническая величина. Она используется, если необходимо, чтобы неизменной оставалась сумма величин, обратных индивидуальным значениям признака ($1/x$). В чём сложность такой формы расчёта средней? Исходным уравнением, описывающим её физический смысл, является следующее:

$$\frac{1}{x_1} + \frac{1}{x_2} + \dots + \frac{1}{x_n} = n \times \frac{1}{\bar{x}} \quad (0.3)$$

Решая его, получаем формулу средней гармонической простой:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n \frac{1}{x_n} &= \frac{n}{\bar{x}} \\ \frac{\sum_{i=1}^n 1}{n} &= \frac{1}{\bar{x}} \\ \bar{x}_{\text{гарм}} &= \frac{n}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{x_n}} \end{aligned} \quad (3)$$

Для иллюстрации статистического смысла средней гармонической рассмотрим следующую задачу: студент идёт из аудитории в библиотеку со скоростью 5 км/ч, а назад из библиотеки в аудиторию (допустим, что с грузом книг) со скоростью 3 км/ч. Найти среднюю скорость движения студента из аудитории в библиотеку и обратно.

Решение. Что такое скорость? Это – расстояние, делённое на время ($v = \frac{s}{t}$). Следовательно, средняя скорость это – такая скорость, которая, будучи постоянной, даёт нам то же самое общее время движения студента в библиотеку и обратно, как и в том случае, если бы туда он шёл со скоростью 5 км/ч, а назад – со скоростью 3 км/ч – согласно уравнению (0.3). Значит, в неизменном виде необходимо сохранить суммарное время движения туда и обратно, а это – величина, обратная скорости. Поэтому при решении подобных задач должна использоваться только средняя гармоническая, а все другие средние величины дадут неверный результат. Имеем:

$$\begin{aligned} t_1 + t_2 &= \bar{t} + \bar{t} \\ \frac{s}{v_1} + \frac{s}{v_2} &= \frac{s}{\bar{v}} + \frac{s}{\bar{v}} \end{aligned}$$

Сокращая каждый член уравнения на s , получаем:

$$\frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2} = \frac{1}{\bar{v}} + \frac{1}{\bar{v}}$$

$$\frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2} = \frac{2}{\bar{v}}$$

$$\frac{\frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2}}{2} = \frac{1}{\bar{v}}$$

$$\bar{v} = \frac{2}{\frac{1}{v_1} + \frac{1}{v_2}}$$

Это и есть формула средней гармонической простой для двух исходных значений признака. Остаётся подставить в неё данные из

условия задачи: $\bar{v} = \frac{2}{\frac{1}{5} + \frac{1}{3}} = 3,75$. Итак, средняя скорость движения студента

равна 3,75 км/ч.

Проверяем. Допустим, расстояние между аудиторией и библиотекой составляет 100 м (оно может быть каким угодно, но результат будет тем же). Тогда время движения студента из аудитории в библиотеку составляет

$\frac{0,1\text{км}}{5\text{км/ч}} = 0,02$ часа, а из библиотеки в аудиторию – $\frac{0,1\text{км}}{3\text{км/ч}} \approx 0,0333$ часа.

Общее время движения составляет, таким образом, $0,02 + 0,0333 = 0,0533$ часа, а общее расстояние $100 + 100 = 200$ м. Отсюда средняя скорость

движения по пути туда и обратно: $\frac{0,2\text{км}}{0,0533\text{ч}} \approx 3,75$ км/ч. А вот средняя

арифметическая даёт здесь неверный результат – 4 км/ч.

Для средней гармонической взвешенной исходное уравнение будет иметь следующий вид:

$$\frac{1}{x_1} p_1 + \frac{1}{x_2} p_2 + \dots + \frac{1}{x_n} p_n = \frac{1}{\bar{x}} p_1 + \frac{1}{\bar{x}} p_2 + \dots + \frac{1}{\bar{x}} p_n \quad (0.4)$$

Отсюда получаем формулу:

$$\sum_{i=1}^n \frac{p_i}{x_i} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i}{\bar{x}}$$

$$\bar{x}_{\text{гарм}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i}{\sum_{i=1}^n \frac{p_i}{x_i}} \quad (4)$$

Теперь рассмотрим задачу, в существенно большей степени связанную с социологической проблематикой: имеется две подвыборки, в одной из которых средний доход респондентов составляет 8000 р./мес., в другой – 10000 р./мес. Определить средний доход между обеими подвыборками. Естественно, задача решается элементарно: средняя арифметическая даёт результат 9000 руб./мес. Но если задачу несколько

переформулировать, добавив небольшое, но ключевое дополнение, то решение уже станет иным: имеется две подвыборки, в одной из них средний доход респондентов составляет 8000 р./мес., в другой – 10000 р./мес. Определить средний доход между обоими подвыборками, *если известно, что суммарный (общий) доход респондентов в каждой из них одинаков.*

Решение. Здесь, как и при решении любой другой задачи, которая касается нахождения средней величины, в первую следует определить, какой именно параметр исходной совокупности значений следует оставить в неизменном виде. В данном случае в неизменном виде мы оставляем суммарный доход респондентов в каждой из подвыборок, поскольку по условию задачи он одинаков (не меняется). Далее необходимо выяснить, чем данный параметр является для исходной совокупности значений (которых у нас всего два – 8000 р./мес. и 10000 р./мес.). Средний доход на одного респондента в подвыборке это – суммарный доход в ней, делённый на количество респондентов. Ни то, ни другое нам неизвестно, но это и не нужно, поскольку какова бы ни была численность подвыборок и значение суммарного дохода в них, средняя величина меняться не должна. Обозначим средний доход респондентов в подвыборках как x_1 и x_2 соответственно, суммарный доход – как a , численности респондентов в подвыборках – как b_1 и b_2 соответственно. Следовательно, $x_1 = \frac{a}{b_1}$, а $x_2 = \frac{a}{b_2}$.

Тогда:

$$x_1 + x_2 = \bar{x} + \bar{x}$$

$$\frac{a}{b_1} + \frac{a}{b_2} = \frac{a}{b} + \frac{a}{b}$$

Сокращая все члены уравнения на a , получаем:

$$\frac{1}{b_1} + \frac{1}{b_2} = \frac{1}{b} + \frac{1}{b}$$

Это значит, что реально мы считаем среднюю по числу респондентов в подвыборках (b_1 и b_2), которая по отношению к исходному параметру (средний доход в подвыборках) выступает в качестве обратной величины ($\frac{1}{x}$). Следовательно, необходимо использовать степенную среднюю, оставляющую в неизменном виде именно этот параметр – сумму величин, обратных численным значениям признака. Такой степенной средней

является средняя гармоническая: $\bar{x}_{гарм} = \frac{n}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{x_n}} = \frac{2}{\frac{1}{8000} + \frac{1}{10000}} \approx 8888,89$ р./мес.

Напоминаем, что арифметическая средняя даёт нам другой результат – 9000 р./мес., который в данном случае не является правильным. Это несложно проверить. Допустим, что суммарный доход в каждой из

подвыборок составляет 1 млн. руб. в месяц (ещё раз повторяем, что суммарный доход может быть любым, но средняя величина от этого не изменится). Тогда в первой подвыборке число респондентов составляет $\frac{1000000}{8000}=125$ человек, а во второй – $\frac{1000000}{10000}=100$ человек. Соответственно, общий доход в обеих подвыборках составляет 2 млн. руб. в месяц, а их общая численность – 225 человек. Значит, средний доход на одного респондента по обеим подвыборкам составляет $\frac{2000000}{225} \approx 8888,89$ р./мес., а не 9000 р./мес. Итак, искомый ответ: 8888,89 р./мес.

Эти несложные примеры показывают, насколько ответственно следует подходить к выбору исследовательского инструмента даже на этапе казалась бы элементарных статистических операций, не говоря уже о более сложных методах анализа первичных социологических данных.

У.Р. Ахметов, У.Р. Мусин

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Уфа, Башкирский государственный университет

Актуальность темы определена ролью малых предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг. Малое предпринимательство - не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства [1].

Малый и средний бизнес, как известно, является важной составной частью экономики любого развитого государства. Благодаря деятельности предприятий малого и среднего бизнеса активизируется рынок потребительских товаров и услуг, появляются новые рабочие места, возрождаются народные промыслы, что в итоге ведет и к оздоровлению экономики, и к возрождению культурного наследия в целом. Однако в действительности все не так просто и безоблачно, и на пути

предпринимателей, ведущих свою деятельность в сфере малого и среднего бизнеса, возникает немало препятствий, как административных, так и экономических. Одно из главных - финансирование, точнее - недостаток денежных средств для успешного развития. Выходом из этой ситуации может явиться предоставление банками кредитов малому бизнесу [3].

В условиях воздействия кризисных явлений доступ к финансовым ресурсам для малых предприятий был в значительной степени ограничен.

По данным ЦБ РФ, общая сумма задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, в целом по Российской Федерации на 1 января 2010 года составляла 2648,0 млрд. руб. (на 1 апреля 2009 года – 2 507,9 млрд. руб.). На 30 крупнейших банков приходилось 1 741,2 млрд. руб., или 65,8% (на 1 апреля 2009 года, соответственно, 1 732,7 млрд. руб., или 69,1%). Общие объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства всего по Российской Федерации на 1 января 2010 года выразились в 2 838,8 млрд. руб.

Однако объемы кредитования сильно упали. Так в первом полугодии 2009 года опрошенные банки выдали 524,2 млрд. руб., что на 55% меньше, чем в первом полугодии 2008 года. Портфель кредитов для малого предпринимательства сократился на 12% (с 1146 млрд. руб. до 1 010,2 млрд. руб.).

Но потребность предприятий в кредитовании не исчезла. В мае 2009 года, потребность в привлечении финансовых ресурсов испытывали 48,3% предприятий. В то же время доступность указанных ресурсов предприятия оценивали пессимистично: около 36,9% респондентов считали, что степень доступности для них заемных финансовых средств низкая, 16,1% – очень низкая, и лишь 9,4% характеризовали степень доступности как высокую или очень высокую. Это притом, что значительная часть респондентов оценивает финансово-экономическое состояние своих предприятий как устойчивое – 31,3%, а 53,7% – как относительно устойчивое. Но в отсутствие заемных средств планы по развитию пришлось ограничить или полностью свернуть.

Рынок кредитования малого бизнеса находится в достаточно интересных условиях. С одной стороны, малый бизнес – это один из наиболее вероятных источников роста доходов средних и малых банков в ближайшем будущем, с другой стороны, при формировании предложения банки стеснены весьма серьезными негативными тенденциями.

Если проанализировать мнения предпринимателей относительно основных барьеров для кредитования, увидим, что наибольшее их недовольство вызывает кредитная политика банков. Сложности с получением кредита, по мнению предпринимателей, обусловлены необходимостью подготовки большого объема документации, длительным сроком рассмотрения заявок.

Учитывая, что наибольший спрос малые компании предъявляют на краткосрочное кредитование, данные факторы являются критичными для успешности их бизнеса.

На втором месте среди причин недовольства – ущемление интересов клиентов: сокращение сроков кредитования, занижение стоимости залогов и сужение перечня имущества, принимаемого в залог.

Кредитная политика отражает оценку банком рисков кредитования малого бизнеса, а также стоимость ресурсной базы банка. С точки зрения клиента, это формирует условия кредитования, а именно – стоимость кредита и характер требований к обеспечению[3].

Если накануне кризиса многие банки начинали активно работать с малыми предприятиями именно из-за возможности получения более высокой маржи, то сейчас такие возможности призрачны. Рентабельность операций предпринимателей резко упала, так как малый бизнес в основном работает на высококонкурентных рынках. Лишь отдельные предприятия могут позволить себе кредитоваться под 25-30%.

Банкам приходится либо снижать ставки, либо отказываться от активной работы в данном сегменте.

Развитие кредитования тормозится и неопределенной ситуацией с залоговым обеспечением. Если накануне кризиса в качестве залога банки достаточно легко рассматривали даже товар в обороте, то сейчас, когда риск остаться с огромной партией товара на арендованной территории довольно велик, банки становятся более осторожными[3].

Подводя итог, хотелось бы зафиксировать основные негативные тенденции, ограничивающие развитие кредитования:

□ особенности спроса, ограничивающие развитие кредитования, – отраслевая структура малого предпринимательства (доминирование торговых компаний), отсутствие или недостаточность залогового обеспечения, относительная молодость малых компаний (большинство российских малого предпринимательства находятся на начальных стадиях жизненного цикла), ухудшение показателей сектора малого предпринимательства, вызванное кризисом (сокращение числа компаний, падение оборота, инвестиций, рентабельности);

□ особенности предложения – жесткая кредитная политика (высокие ставки кредитования, жесткие требования к заемщикам) при недостаточной маркетинговой активности банков (преобладают универсальные кредитные программы, во многих банках отсутствуют регулярные маркетинговые исследования, позволяющие понять потребности клиентов малого предпринимательства, их соответствия требованиям кредитной политики банков).

Позитивные изменения может принести расширение объемов присутствия на рынке Российского банка развития, сфокусированного на кредитовании

малого предпринимательства в регионах, при активном вовлечении в этот процесс региональных партнеров.

Другое важное направление – реализация специальных программ поддержки кредитования, в частности программ субсидирования процентных ставок по кредитам.

Третье направление стимулирования рынка кредитования малого предпринимательства – это общесистемные меры, направленные на повышение конкурентоспособности самих предприятий, стимулирование их к развитию и повышению спроса на инвестиции[3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. www.cbr.ru
3. www.nisse.ru

**Беляков В.А., Блинова Ю.Э.,
Мехоношин А. И.**

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Кудымкар, Филиал ФГБОУВПО «Удмуртский государственный университет»

Настоящее исследование является продолжением исследовательской работы, проводимой совместно со студентами Филиала УдГУ в городе Кудымкар. Первая статья с результатами опубликована в 2008 г.¹ В ней представлен авторский взгляд на проблемы применения теоретически постулированных законов развития экономики на практике. Соответствие ряда теорий реалиям социальной и экономической жизни, отражаемым официальными статистическими показателями. Был получен предварительный результат о частичном соответствии теоретических положений практическим результатам. Результаты настоящего исследования позволяют уточнить его.

В отличие от области права, где законы, принятые в форме нормативно-правовых актов, однозначны и их действие повторяется регулярно и однообразно, в области социальных и экономических явлений законы относительны. Они в подавляющем большинстве не зависят от объективных природных причин, а являются следствием особенностей

¹ Беляков В.А., Никитин Э. Е. Абстракция как метод экономической науки, или почему экономическая теория далека от практики?// Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы социально-экономического развития региона», г. Кудымкар, 22.06.2008. – Кудымкар: Алекс-Принт, 2008.

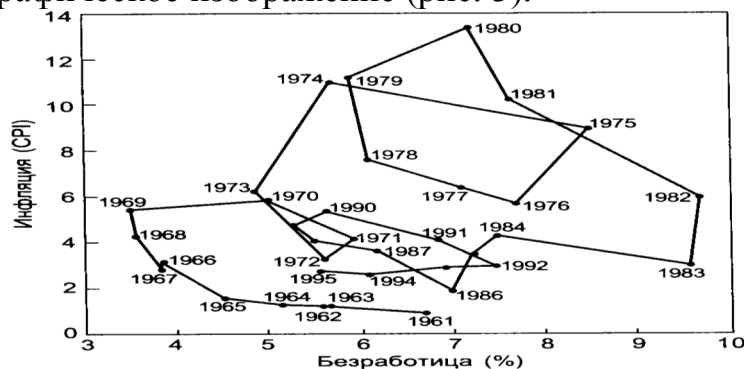
поведения людей в тех или иных ситуациях. Типичным примером, по нашему мнению, является закон спроса, который выполняется далеко не всегда (имеются, как минимум четыре исключения).

Однако на этот счёт имеются и противоположное мнение. Скаржинский М. И., и Чекмарев В. В.² считают, что: «Как и законы природы, экономические законы носят объективный характер. Те связи и зависимости, что выражены в законах науки, не зависят от воли людей, не могут быть произвольно отменены».

В то же время многие великие экономические умы мировой величины косвенно подтверждают наше мнение. Например, Марк Блауг определяет законы-тенденции как «обобщения, описывающие последствия изменения одной или нескольких переменных в присутствии набора других, искажающих переменных, которые предполагаются постоянными»³. То есть одним из основных условий точного действия экономических законов является выполнение требования «при прочих равных условиях».

Интересную мысль в связи с этим высказывает Пол Самуэльсон: «как коварны бывают «законы» в экономической жизни... Если все это – законы, то Мать Природа – прирожденная преступница».

Существуют также примеры, когда экономические законы выводятся и доказываются на основе весьма разрозненных статистических данных, внешне не напоминающих ни малейшей зависимости. Один из них отражает взаимосвязь между уровнем инфляции и уровнем безработицы и основан на фактических данных об уровне безработицы и инфляции в США за 1961-1995 гг. в процентах (рис. 1). Но английский учёный-экономист Албан Уильям Филлипс обнаружил некоторые зависимости между этими показателями в среднесрочных периодах (рис. 2), которые затем были преобразованы в закон Филлипса, имеющий чёткое графическое изображение (рис. 3).⁴



² Скаржинский М. И., Чекмарев В. В. Методология экономической науки: учебное пособие для вузов. - Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова. - 2007. - 358 с.

³ Блауг М. Методология экономической науки. - М.. 2004. - С. 374.

⁴ Mankiw N.G. Principles of macroeconomics. 3rd edition. – P. 284, 285, 289, 493, 494.

Рисунок 1 – Фактические данные об уровне безработицы и инфляции в США за 1961-1995 гг. (%).

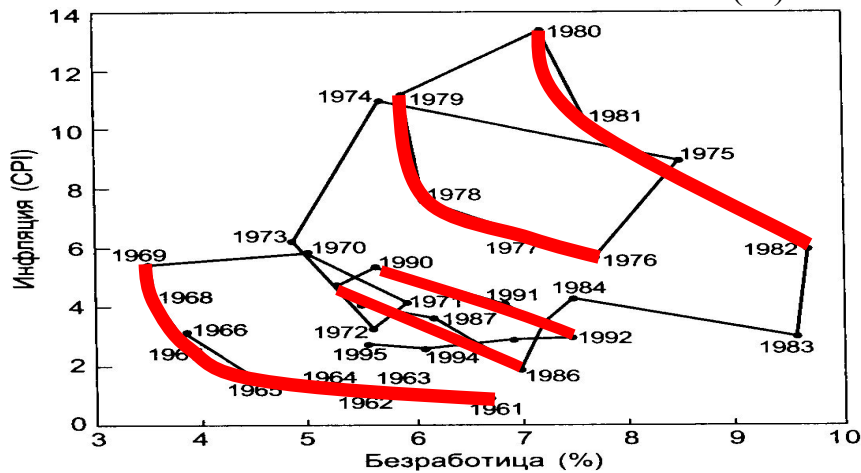


Рисунок 2 – Фактические данные об уровне безработицы и инфляции в США за 1961-1995 гг. (%).

Рисунок 3 – Кривая Филлипса.

Основная цель настоящего исследования заключалась в том, чтобы проверить действие теоретических экономических законов в реальной экономике и сформулировать некоторые новые экономические закономерности.

В связи с наличием предположений, высказанных нами выше, полученные закономерности будем скромно именовать «малыми законами экономики», заключая их вкавычки.

1. Влияние ставки рефинансирования на стоимость реализованного венчурного бизнеса по России (разработано Блиновой Ю. Э.)

К венчурным предприятиям обычно относятся небольшие предприятия, деятельность которых связана с большой степенью риска продвижения их продукции на рынке. Обычно это предприятия, создающие новый продукт, еще не известный потребителю и не имеющий четкой перспективы развития. При этом имеется два вида определений. Само название "венчурный" происходит от английского "venture" - "рискованное предприятие" или "начинание". В определении первого вида связывают понятие "рисковость" с отсутствием гарантий венчурных инвестиций от возможной потери залогом или залогом. Венчурное финансирование - выделение денежных средств со стороны венчурного капитала небольшим исследовательским или внедренческим фирмам для разработки, доводки и внедрения нововведений, имеющих рисковый, но перспективный характер. Терминологические споры по определению понятия "венчурного предпринимательства" можно обнаружить и в странах Запада. Но здесь они имеют другое содержание, которое наиболее удачно, на наш взгляд, раскрывает Кэтрин Кемпбелл в своей книге

"Венчурный бизнес: новые подходы". В ней она фиксирует, что терминология едва ли в силах дать подсказку. В широком смысле "прямым частным инвестированием" (privateequity) называют предоставление капитала непубличным компаниям, причем под этим подразумевают и венчурный капитал, и выкупы с использованием заемных средств, и другие инструменты частного финансирования.⁵

Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита. На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая предоставляется в форме инвестиционного кредита. Если компания, в период нахождения в ней в качестве совладельца и венчурного инвестора, добивается успеха, т. е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций (pre-money valuation), риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение.⁶

Вложение венчурного капитала, например, в малые высокотехнологичные компании обусловлено стремлением получать более высокие доходы по сравнению с инвестициями в другие проекты. Эти вложения характеризуются высокой степенью риска, поэтому венчурные инвесторы соглашались на норму прибыли не менее 25-30% в год, рассматривая ее как плату за риск.⁷

Существует множество факторов, влияющих на венчурное инвестирование. **Перед авторами исследования стояла задача:** выяснить, как влияет цена капитала на активность в сфере венчурного инвестирования. В качестве цены капитала мы решили взять ставку рефинансирования. Венчурный капитал представляет собой инвестиции в форме выпуска новых акций в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Рискованное вложение в капитал обусловлено

⁵ Кемпбелл Кэтрин. Венчурный бизнес: новые подходы. – Альпина Бизнес Букс, 2008. – 428 с.

⁶ Рисковое (венчурное) инвестирование // <http://premiuminvest.ru/publikatsii/136-riskovoe-venchurnoe-investirovanie.html>

⁷ Мащнев О. Венчурное предпринимательство: мировой опыт и отечественная практика // Вопросы экономики, № 5, 2006 г. с.122-131.

необходимостью финансирования быстро развивающихся предприятий. Чаще всего это происходит в отраслях новых технологий.⁸

Известны различные теории, которые показывают влияние ставки рефинансирования на различные экономические процессы. Одна из них заключается в следующем: на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов (при проведении операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов с целью извлечения прибылей; они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки ниже), на международное движение краткосрочных капиталов (повышение национальной процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение способствует отливу капиталов за границу, в том числе национальных), на влияние темпов инфляции (за счет того, что деньги дорожают, их количество на рынке сокращается, а значит, снижается инфляция; центробанк не допускает обесценивание валюты и не дает ей сильно укрепляться, так как сильный рубль удешевляет доллар, а он в свою очередь стимулирует импорт и обостряет конкуренцию между импортными и российскими производителями; а это может негативно сказываться на экономике), на фискальную политику страны (так как ее размер влияет на величину налогов и пени, уплачиваемых гражданами и юридическими лицами).^{9, 10}

Перед нами стоит **ещё одна задача**: выяснить, какова взаимосвязь между суммарной стоимостью реализованных венчурных проектов по России и средней ставкой рефинансирования, поэтому нами были проанализированы показатели стоимости реализованных венчурных проектов по России и средней ставки рефинансирования в 2002-2009 гг.

Таблица 1 – Динамика средней ставки рефинансирования ЦБ и стоимости реализованных венчурных проектов за 2002 – 2009 г.^{11, 12}

Год	Средняя ставка рефинансирования ЦБ	Стоимость реализованных проектов (млрд.)
2002	24%	28,1

⁸ Инвестиции и их оценка // http://www.vlasnasprava.info/ru/business_az/how_to_grow/finance/financial_management.html?_m=publication_s&_t=rec&id=646

⁹ Влияние ставки рефинансирования на курсы валют // <http://www.forexprom.ru/stavka.html>

¹⁰ Ставка рефинансирования ЦБ РФ // <http://pocreditu.ru/o-kreditah/stavka-refinansirovaniija-cb-rf.html>

¹¹ Сайт РВК, раздел «Объемы венчурных фондов» // <http://www.rusventure.ru/ru/investments/funds/>

¹² Сайт ЦБ России, раздел «Ставка рефинансирования» http://www.cbr.ru/statistics/print.asp?file=credit_statistics/refinancing_rates

2003	19,5%	24,8
2004	15%	28,7
2005	13%	32,4
2006	11,75%	39,7
2007	10,75%	45,9
2008	10,75%	45,6
2009	10,975%	29,4

Чтобы определить зависимость этих данных друг от друга, построена диаграмма, отражающая взаимосвязь между средней ставкой рефинансирования и стоимостью реализованных венчурных проектов по России. На графике показано, что в период с 2002 – 2007 год наблюдается стабильный рост стоимости реализованных венчурных проектов по России и снижение средней ставки рефинансирования. В 2008 – 2009 гг. отмечается резкое снижение стоимости реализации венчурных проектов и средней ставки рефинансирования, но это связано лишь с кризисными явлениями, наблюдавшимися в экономике России, которые привели к недостатку инвестиционного капитала.



Рисунок 4 – Взаимосвязь стоимости реализованных венчурных проектов по России и средней ставки рефинансирования ЦБ

В целях проведения регрессионного анализа исключим значения исследуемых показателей за 2008-2009 гг. из массива данных и проанализируем показатели за 2002-2007 гг., **поскольку в периоды кризиса экономика подвержена влиянию совершенно других законов, нежели в периоды стабильности.**

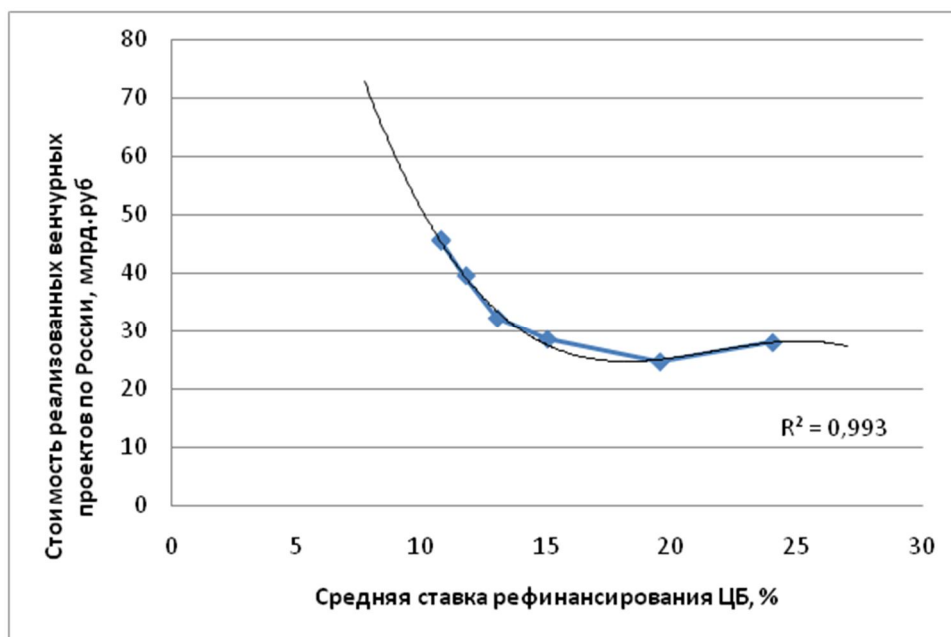


Рисунок 5 – Тенденции направления общего изменения стоимости реализованных венчурных проектов по России и средней ставкой рефинансирования ЦБ

Функция зависимости исследуемых показателей – полиномиальная в третьей степени. Полученный результат позволяет судить о том, что если ставка рефинансирования уменьшается, то увеличивается суммарная стоимость реализованных венчурных проектов в России, и если ставка рефинансирования увеличивается, то суммарная стоимость реализованных венчурных проектов в России уменьшается. Поэтому нами сформулирован **«малый закон венчурной активности»: «Чем больше процентная ставка, тем меньше величина венчурных инвестиций (то есть ниже венчурная активность)».**

2. Влияние процессов приватизации российских предприятий на изменение ВВП (разработано Мехоношиным А. И.)

В начале 90-х годов после распада СССР, в России началась приватизация государственной собственности. По мнению многих аналитиков, в том числе и Чубайса, политика приватизации была спасительным для экономики новой России, но были и противоречия.

Приватизация в России часто подвергается резкой критике. Утверждается, что новые обладатели собственности получили её не по заслугам, а за счёт личных связей и неформальных отношений с первыми лицами государства и их родственниками. С приватизацией связывают слишком сильное и несправедливое экономическое расслоение населения России¹³.

С другой стороны, приватизация проводилась в крайне сложной экономической, финансовой и политической обстановке; на момент начала

¹³ Приватизация в России // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

приватизации государство было не способно эффективно контролировать свою собственность, массовым явлением стала спонтанная приватизация – захват контроля над предприятиями их директорами, настроенными не на развитие предприятий, а на быстрое получение прибылей¹⁴.

Главной экономической задачей приватизации было повышение эффективности экономики за счёт создания института частной собственности на средства производства. В то время как в определённых сферах экономики эта задача была достаточно быстро решена, в промышленности и сельском хозяйстве нужный эффект достигался гораздо медленнее, во многом из-за того, что, приватизированные предприятия переходили в собственность трудовых коллективов, то есть под их контроль. Однако сам Анатолий Чубайс позднее говорил, что приватизация была проведена с единственной целью: не допустить прихода коммунистов к власти¹⁵.

Приватизация – это форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи государственной (муниципальной) собственности в частные руки. Приватизация сама по себе не может гарантировать прогресс в экономике. Она лишь усиливает конкурентность экономической сферы, которая включает в себя сочетание частной и государственной собственности на средства производства в широком смысле слова¹⁶. Инструменты приватизации: 1) ваучер (приватизационный чек) – это письменное свидетельство, квитанция, документ, подтверждающий получение товара, услуги, скидки на товар или услуги; 2) акция – это эмиссионная ценная бумага, предоставляющая её владельцу право на участие в управлении акционерным обществом и право на получение части прибыли в форме дивидендов¹⁷.

Существуют также и другие точки зрения на проблемы приватизации. **На основе статистических данных мы попробуем доказать одну из них.**

¹⁴ Приватизация в России // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

¹⁵ Приватизация в России // <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

¹⁶ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%F0%E8%E2%E0%F2%E8%E7%E0%F6%E8%FF>

¹⁷ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%F0%E8%E2%E0%F2%E8%E7%E0%F6%E8%FF>

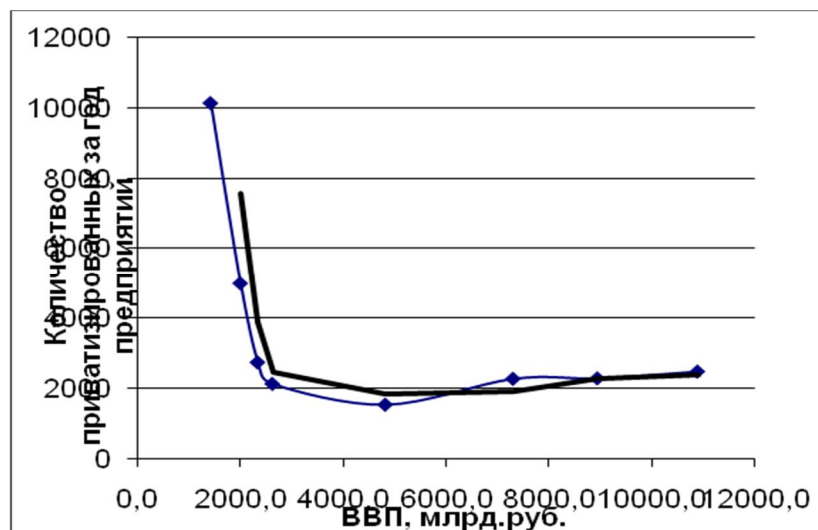


Рисунок 6 – Зависимость ВВП от количества приватизированных в течение года предприятий по данным за 1995-2002 гг.

Анализируя график можно сделать следующие выводы: при уменьшении количества приватизированных предприятий с 10152 в 1995 г. до 2129 в 1998 г., ВВП увеличился с 1428,5 млрд.руб. в 1995 г. до 2696,6 млрд.руб. Это обусловлено тем, что в начале приватизации частные лица приватизировали самые прибыльные предприятия, но с каждым годом их количество становилось всё меньше и меньше, и частные собственники уже не столь охотно приобретают их, то есть действуют по принципу «бери лакомый кусок за меньшие деньги». После этого предприятие либо перепродавалось, либо начинало работать на условиях, невыгодных для простых работников. Форма кривой на графике может говорить о том, что имеется временной лаг между моментом приватизации и повышением эффективности работы предприятия. Возможно это связано с отсутствием благоприятных условий для ведения бизнеса в 90-е годы.

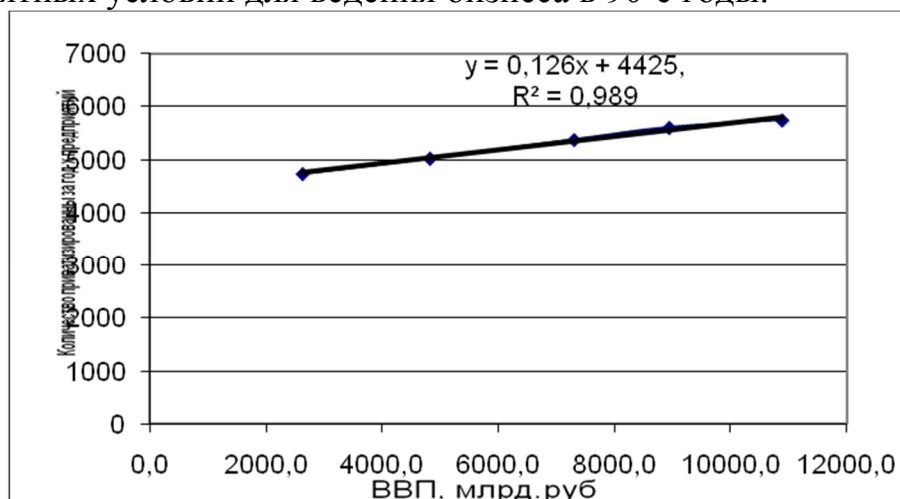


Рисунок 7 – Зависимость ВВП от количества частных малых предприятий по данным за 1998-2002 гг. (фактическая динамика и линия тренда совпадают)

Таблица 1

Динамика количества приватизированных предприятий в РФ в 1993-2002
гг.

Показатели	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВПП, млрд. руб.			1428,5	2007,8	2342,5	2629,6	4823,2	7305,6	8943,6	10890,0
Число приватизированных государственных и муниципальных унитарных предприятий, объектов – всего	42924	21905	10152	4997	2743	2129	1536	2274	2287	2480
федеральная	7063	5685	1875	928	374	264	104	170	125	86
субъектов Российской Федерации	9521	5112	1317	715	548	321	298	274	231	226
муниципальная	26340	11108	6960	3354	1821	1544	1134	1830	1931	2245

Общее количество предприятий на начало 1998 г. оно составляло 4737 ед. предприятий и увеличилось к 2002 г. до 5744 ед. Значит за эти 5 лет было приватизировано 1007 предприятий. И видим, что ВВП тоже увеличился на 8261 млрд.руб., график наглядно это показывает.

Можно сделать вывод, что чем больше частных предприятий тем выше ВВП, т.е. предприятия, меняя собственника, начинают функционировать более эффективно. Можно предположить, что в этом случае создаются более благоприятные условия для ведения бизнеса. Поскольку увеличивается налогооблагаемая база, то должны увеличиться и налоговые доходы государства.

В результате проведённого исследования нами сформулирован **«малый закон приватизации»**: **«Связь между количеством частных предприятий и величиной ВВП положительная (чем больше количество частных предприятий, тем больше ВВП)»**.

Продолжение исследования представлено статье «Эволюция социальных закономерностей в постиндустриальном обществе» настоящего сборника (авторы Беляков В.А., Полуянова С.В., Петрова О.А.).

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Кудымкар, Филиал ФГБОУВПО «Удмуртский государственный
университет»

Настоящая статья является продолжением исследования, представленного в статье «Эволюция экономических закономерностей в постиндустриальном обществе» сборника (авторы Беляков В.А., Блинова Ю.Э., Мехоношин А.И.)

1. Исследование зависимости между прожиточным минимумом и минимальным размером оплаты труда (разработано Полуяновой С.В.)

Известно, что официальная позиция руководства России заключается в стремлении к равенству прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда. Её отражение мы находим, например, в федеральном законе о прожиточном минимуме говорится о том, что прожиточный минимум используется как основа для определения величины минимального размера оплаты труда. Кроме того, в соответствии со ст. 133 Трудового кодекса РФ минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения¹⁸.

В рамках настоящего исследования перед нами стоит задача: выяснить, как соотносятся величины прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда; какова зависимость между ними?

Прожиточный минимум – стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы.

Прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается для оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ¹⁹.

Минимальный размер оплаты труда – установленный минимум оплаты труда в час, день или месяц, который работодатель может (должен) платить своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд.

¹⁸ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. 07.11.2011): Часть третья. Раздел VI. Глава 21. Статья 133.

¹⁹ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»: Федеральный закон РФ от 24 октября 1997 г. N 134 // "Собрание законодательства РФ", 27.10.1997, N 43, ст. 4904

Исходными для проводимого исследования стали данные о динамике прожиточного минимума (ПМ) и минимального размера оплаты труда (МРОТ) в Российской Федерации и Пермском крае, опубликованные на сайте Государственной службы статистики РФ.²⁰

В целях анализа с помощью аналитических надстроек Excel для полученных рядов данных построены линии тренда, показывающие направление изменения показателей и их функциональную зависимость друг от друга.

График, представленный на рисунке 1 не позволяет выявить точную зависимость, но полноценно отражают тенденцию развития социальной политики РФ. Мы предполагаем, что при постоянном росте экономических показателей в России диаграмма зависимости МРОТ и ПМ продолжала бы изменяться в пользу МРОТ (по направлению «вверх»), но в кризисные годы (с 2009 по 2011 гг.) она смещается влево. При этом необходимо отметить, что динамика величины прожиточного минимума нестабильна в течение кризисного периода и значительно отклоняется от общей тенденции.

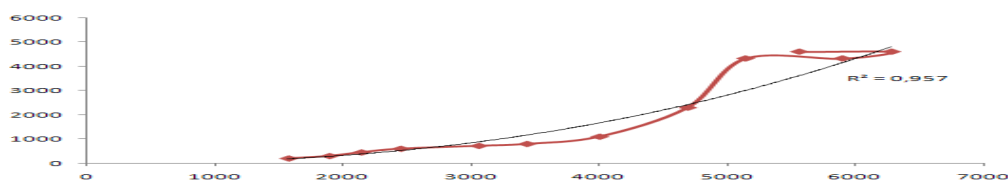


Рисунок 1 – Зависимость между МРОТ и ПМ по РФ в 2001-2012 гг.

Для того, чтобы предположить, как изменялась бы ситуация при нормальном развитии экономики, нами построен график, представленный на рисунке 2.

МРОТ, руб.

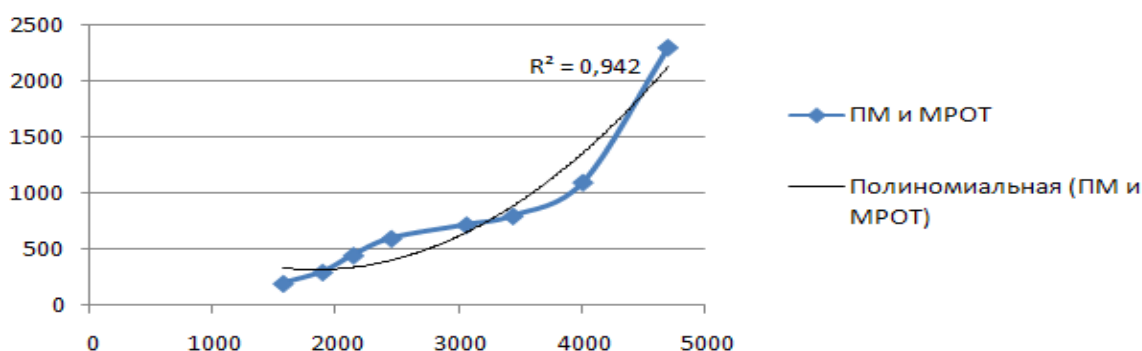


Рисунок 2 – Зависимость между ПМ и МРОТ по Пермскому краю в 2001-2012 гг.

²⁰

<http://www.gks.ru> – Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ

В любом случае угол наклона линии тренда на обоих графиках увеличивается и отражает изменение исследуемых показателей в пользу роста МРОТ. Линейные графики их изменения на временной шкале наглядно доказывают все сделанные выводы. На рисунке 3 линия тренда не даёт перспектив выравнивания величины МРОТ и ПМ в ближайшие два года. Однако график, построенный на основе данных за исключением посткризисных лет и соответствующая линия тренда позволяют предположить, что величина МРОТ и ПМ сравняется в 2014 году (рисунок 4), хотя визуально это должно было произойти ещё в 2009-2010 гг. при условии отсутствия кризисных явлений.

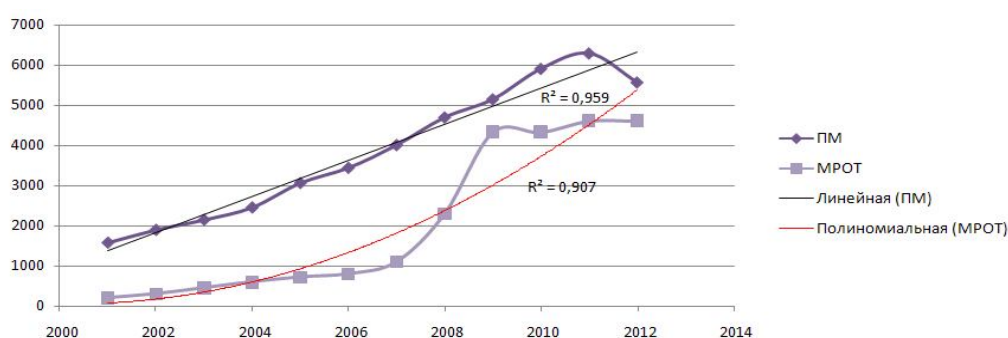


Рисунок 3 – Динамика ПМ и МРОТ по РФ в 2001-2012 гг.

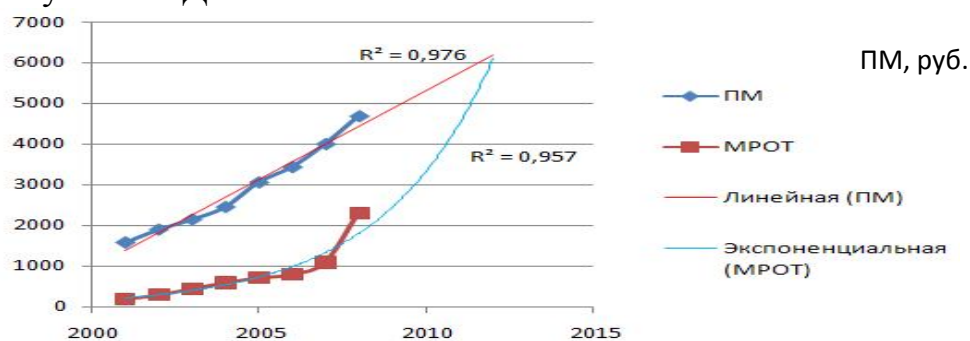


Рисунок 4 – Динамика ПМ и МРОТ в 2001-2008 гг. по РФ

Кризисные явления, о котором упоминается выше, проиллюстрирован на рисунке 5. В 2008-2010 годах объемы реального ВВП (в ценах 2008 года) и номинального ВВП заметно снизились, что оказывает влияние на возможности бюджетной системы обеспечивать потребности проводимой социальной политики через налоговый механизм.

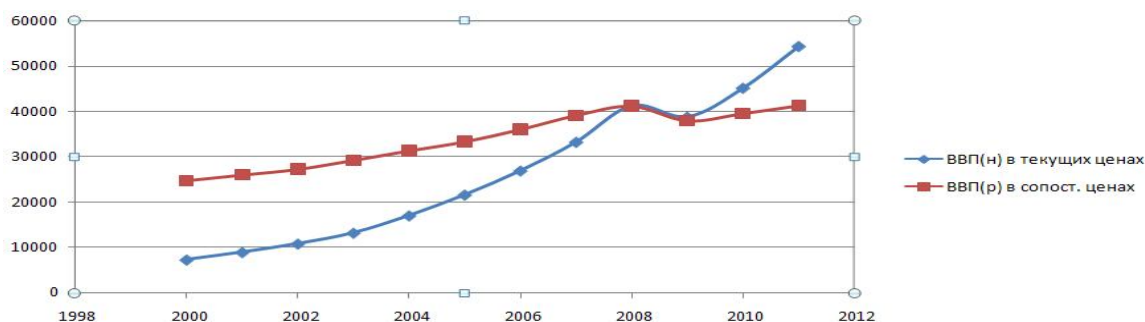


Рисунок 5 – Динамика величины ВВП по РФ в 1998-2012 гг. (млрд. руб.)

Направленность социально-экономической политики на достижение равенства МРОТ и ПМ прослеживается не только на уровне Российской Федерации, но и на уровне регионов, в том числе на примере Пермского края (рисунки 6 и 7), где динамика исследуемых показателей аналогична и о ни стремятся к равенству. В то же время мы понимаем, что величина ПМ в различных регионах значительно отличается и имеются незначительные отклонения от общей тенденции, которая выявлена нами.

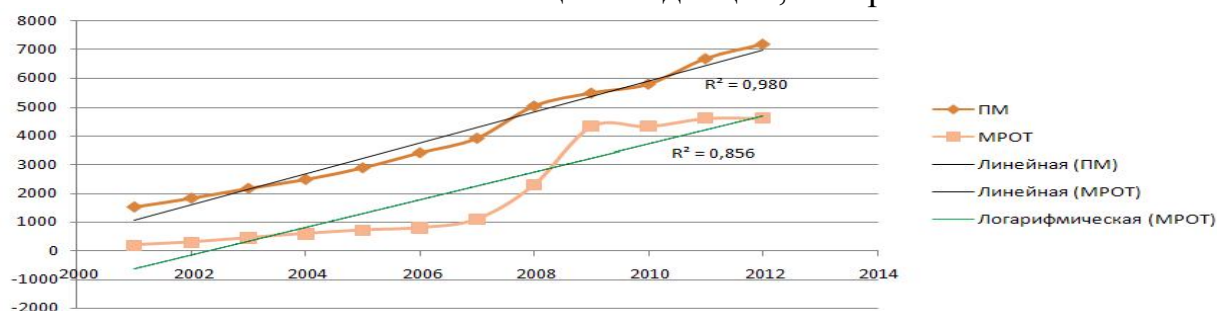


Рисунок 6 – Динамика ПМ и МРОТ по Пермскому краю за 2011-2012 гг. (руб.)

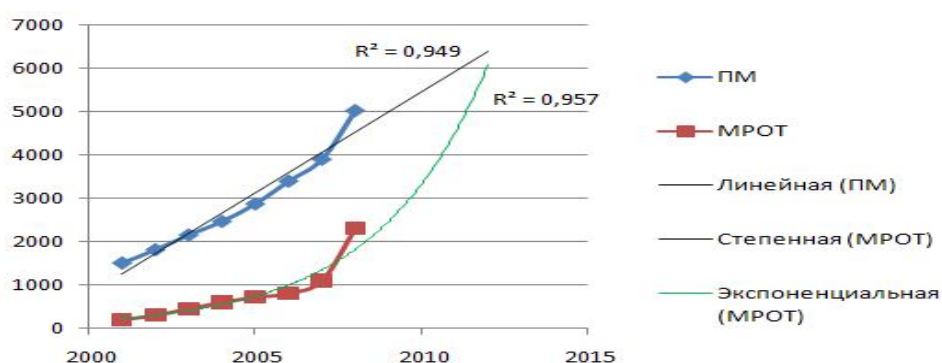


Рисунок 7 – Динамика ПМ и МРОТ по Пермскому краю за 2001-2008 гг. (руб.)

Исходя из результатов проведённого исследования, можно сделать важный вывод: величина минимального размера оплаты труда, хотя и не напрямую, но зависит от величины прожиточного минимума.

2. Зависимость темпов прироста ВВП от уровня безработицы (разработано Петровой О. А.)

Занятые и безработные являются составной частью трудовых ресурсов (экономически активного населения). Согласно требованиям Международной организации труда (МОТ) уровни занятости и безработицы определяются как удельный вес занятых и удельный вес безработных в общем объеме трудовых ресурсов.

По результатам выборочного обследования по проблемам занятости можно судить о масштабах и структуре общей безработицы. **Ежегодно наблюдалась тенденция роста общего числа безработных.** С 2004 года происходит рост экономически активного населения, в том числе занятых в экономической деятельности, но в связи с этим наблюдается динамика сокращения уровня безработицы. В 2008 году число безработных сократилось на 2,9%. В 2009 году же численность безработных значительно выросла по сравнению с предыдущим годом. В 2010 году мы наблюдаем снижение числа безработных граждан на 16,2%.

Таблица 1 – Динамика численности экономически активного населения, занятых и безработных в Российской Федерации за 2008-2010 гг.

Показатели	2008	2009	2010	Темпы роста (в %)	
	(тыс. чел)			в 2009 к 2008 г.	в 2010 к 2009 г.
Численность экономически активного населения	75756,6	75657,7	75439,9	99,8%	99,7%
Численность занятых	70965,1	69284,9	69803,6	97,6%	100,7%
Численность безработных – всего:	4791,5	6372,8	5636,3	133,0%	88,4%
Численность безработных официально зарегистрированных	1521,8	2147,4	1589,4	144,1%	74,0%
Численность безработных граждан, получающих пособие по безработице	1253,3	1872,5	1358,6	149,4%	72,5%
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы	1733,5	2348,8	1740,7	135,4%	74,1%

Таблица 2 – Динамика численности эффективного населения, занятых и безработных в Пермском крае за 2008-2010 гг.

Показатели	2008	2009	2010	Темпы роста (в %)	
	(тыс.чел)			в 2009 к 2008 г.	в 2010 к 2009 г.
Численность экономически активного населения	1446,5	1448,9	1441,0	100,1%	99,4%
Численность занятых	1323,9	1302,5	1318,4	98,3%	101,2%
Численность безработных – всего:	122,6	146,3	122,6	119,3%	83,8%
Численность безработных официально зарегистрированных	29,1	49,3	34,1	169,4%	69,1%
Численность безработных граждан, получающих пособие по безработице	26,5	47,5	32,4	179,2%	68,2%
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы	40,9	55,7	36,2	136,1%	64,9%

Согласно данным таблицы 1 значительные изменения прослеживаются во всех показателях, кроме численности экономически активного населения и численности занятых в РФ. Остальные же показатели выросли в 2009 году по отношению в 2008 году на 30-50%, а в 2010 году по отношению в 2009 году уменьшились на 20-30%. Такие изменения обусловлены следующими факторами:

- 1) мировой экономической кризис;
- 2) обесценение значительной части капитала в условиях исчерпания возможностей экономического роста на основе доминирующего технологического уклада и связанного с этим структурного кризиса экономики ведущих стран;
- 3) виртуализация финансовых операций (деривативы), повлекшая недооценку финансовых рисков и отрыв финансового рынка от реального сектора экономики.

Аналогичные тенденции наблюдаются и в Пермском крае (таблица 2). Произошли значительные изменения всех показателей: увеличение приблизительно на 30-50% в 2009 году по отношению к 2008 году, а в 2010 году по отношению к 2009 году показатели снились, кроме

численности экономически активного населения и численности занятых, когда темпы прироста изменились не значительно. Причины таких изменений сходны с ситуацией в экономике РФ в целом.

Таблица 3 – Динамика основных экономических показателей в РФ и Пермском крае в 2001-2010 гг.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Реальный ВВП, млн.руб.	19186204,8	19714757,84	21081780,1	23679767,6	27095745,2	30998641,1	33244048,6	35920838,7	30802064	28192311,3
Темп прироста реального ВВП, %		0,028	0,069	0,123	0,144	0,144	0,072	0,081	-0,143	-0,085
Уровень безработицы в РФ, %		7,9	8,2	7,8	7,2	7,2	6,1	6,3	8,4	7,5
Реальный ВРП Пермского края, млн.руб.	166803,4	153 526,7	182 677,8	236 523,9	296 443,2	352 082,7	410 476,1	526 767,3	495 804,1	572 217,6
Темп прироста реального ВРП Пермского края, %		-0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	-0,1	0,2
Уровень безработицы в Пермском крае, %		9,1	7,1	7,0	7,0	6,9	6,5	8,5	10,1	8,5

Примечание: реальный ВВП и реальный ВРП рассчитаны в ценах 2002 года на основе данных сайта <http://www.gks.ru>

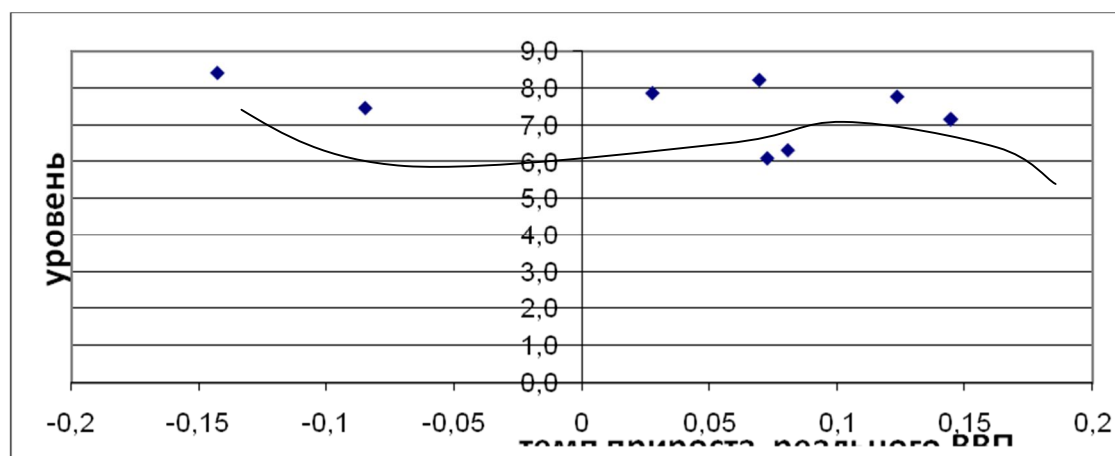


Рисунок 8 – Взаимосвязь между темпом прироста реального ВВП и уровнем безработицы в Российской Федерации за 2002-2010 гг.

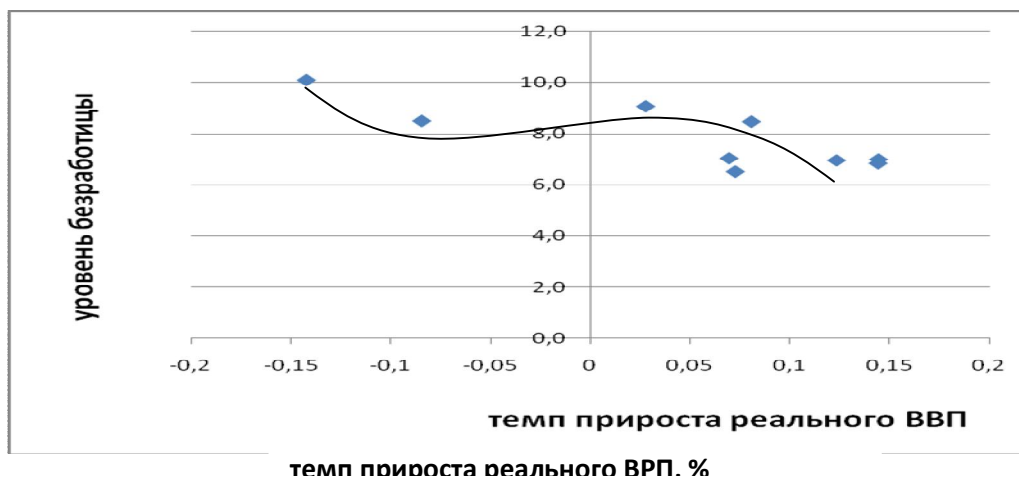


Рисунок 9 – Взаимосвязь между темпом прироста реального ВВП и уровнем безработицы в Пермском крае за 2002-2010 гг.

Экономический советник президента Дж.Кеннеди, американский экономист Артур Мелвин Оукен (1928-1980) сформулировал закон: если фактический уровень безработицы на 1% выше ее естественного уровня, то это приводит к отставанию фактического ВВП от потенциального на 2,5%.²¹ Это отношение 1:2,5 или 2:5 есть отношение уровня безработицы к отставанию объемов ВВП и позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы. В формализованном виде закон выражен формулой 1:

$$\frac{Y^* - Y}{Y^*} = y(u - u^*) \quad (1)$$

где Y^* – потенциальный объем ВВП;
 Y – фактический объем ВВП;
 U – фактическая норма безработицы;
 u^* – естественная норма безработицы;
 y – коэффициент Оукена, ($y = 2,5$)

Современная ситуация в экономике Российской Федерации (рисунки 8 и 9) позволяет сформулировать «**малый закон Оукена**»: «**влияние уровня безработицы на изменение ВВП неоднозначно и зависит от причин безработицы**».

Исследование показало, что имеют место следующие противоречивые ситуации:

- одновременное снижение уровня безработицы и ВВП может быть объяснено появлением излишней рабочей силы в результате реализации федеральных программ по поддержке занятости и самозанятости, что связано с ростом издержек, ограничивающих производственные

²¹ Новикова З.Т. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов.- М.: Академический Проект, 2005. – 384с.

возможности предприятий;

- одновременное увеличение уровня безработицы и ВВП объясняется высвобождением излишней рабочей силы, формированием оптимального соотношения факторов труда и капитала, ростом производственных возможностей предприятий.

Практика показывает, что закон Оукена выполняется далеко не всегда, т.е. не является универсальным экономическим законом. Сам Оукен утверждал, что он актуален только для экономики США в течение определённого периода (середина 20 века).

В свою очередь Морис Алле (Нобелевская премия 1988 г.) говорит: «В науке утверждения, которые считались наиболее верными в том или ином веке, уступали место другим, которые также отступали под давлением фактов. Главный принцип научной дисциплины — постоянное сомнение в том, что считается истинным».

Т.Ю. Васильева

МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА²²

г. Чебоксары, ФБГОУ «Чувашский государственный университет им.И.Н. Ульянова»

Величина и рост налогового потенциала зависит от целого комплекса факторов, а зависимость суммы налоговых поступлений от влияния различных факторов является примером стохастической (корреляционной) зависимости. Это обуславливается спецификой налоговых отношений. Для оценки указанной зависимости на примере Чувашской Республики воспользуемся методами корреляционно-регрессионного анализа, что позволит изучить закономерности изменения величины налоговых платежей в зависимости от поведения различных факторов, определить их влияние на величину налоговых платежей, уплачиваемых организациями в бюджеты всех уровней, установить, какие из факторов влияния являются основными, а какие второстепенными. Благодаря этому можно достичь более точное и полное прогнозирование поступления налоговых платежей.

Корреляционный анализ позволяет не только выявить связь между результативным показателем и факторами, но и количественно оценить ее закономерность. При корреляционной связи изменение результативного признака обусловлено влиянием факторов не всецело, а лишь частично, поскольку в модель не могут быть включены все существующие факторы,

²² Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. Проект №11-12-21005 а/В «Совершенствование современных подходов к экономической оценке и развитию налогового потенциала региона»

т.к. их невозможно в полном объеме отследить и количественно представить. Изучение корреляционных связей позволяет выявить влияние учтенных факторных признаков при отвлечении (абстрагировании) от прочих аргументов. Применяемый таким образом метод научной абстракции ведет к некоторому упрощению (аппроксимации) реального механизма связи, однако делает возможным установление закономерностей взаимодействия изучаемых показателей.

Исходя из анализа отечественной литературы, разработаем модель прогноза налогового потенциала региона корреляционно-регрессионным методом.

Предположим, что налоговые платежи от объясняющих факторов зависят линейно. В качестве обоснования данного предположения использовалось то, что, на наш взгляд, суммарные налоговые платежи получаются посредством сложения отдельных налоговых платежей, которые берутся как доли от некоторых показателей. Эти показатели в свою очередь могут складываться из долей других показателей. Таким образом, складывается линейная зависимость налоговых платежей от социально-экономических показателей. Поэтому поиск зависимостей

производится в виде $Y = \sum_{i=1}^n a_i * x_i + a_0$, где Y – зависимая переменная, или

фактор-функция, a_i – коэффициенты зависимости, x_i – объясняющие переменные, или факторы-аргументы. Величина a_0 оценивает агрегированное влияние прочих (кроме учтенных в модели x_i) факторов на результат Y . Величины a_i показывают, на какую величину увеличивается результат с увеличением x_i на единицу их значений. Эти значения не сравниваются, так как они зависят от единиц измерения каждого признака и поэтому несопоставимы между собой.

Результативным показателем, фактором-функцией $Y(x)$ явилась величина налогового потенциала региона за анализируемый период времени (в млн. руб.), вычисленная сложением сумм фактических налоговых поступлений на основании данных ф.1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации» (Отчетность Федеральной налоговой службы) и сумм прироста задолженности по налоговым платежам за отчетный период на основании данных ф. 4-НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации»²³. Для корректности

²³

Отчетность Федеральной налоговой службы по ЧР. Официальный сайт
Управления Федеральной налоговой службы по Чувашской Республике <http://www.r21.nalog.ru>

результатов, в расчет налогового потенциала не включены суммы региональных и местных льгот, так как на протяжении рассматриваемого периода происходил постепенный «перелив» полномочий по установлению этих льгот от федеральных к региональным и местным властям. Таким образом, рассчитанный налоговый потенциал занижен на сумму всех предоставленных льгот и позволяет в денежном выражении оценить выпадающие доходы только в виде отсроченных и рассроченных платежей, недоимки.

В структуре налоговых доходов, мобилизованных на территории Чувашской республики в 2005-2011 гг., преобладают: НДС; налог на доходы физических лиц; налог на прибыль организаций; акцизы; налог на имущество организаций; налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Доля указанных налогов в общей сумме налоговых доходов составляет около 96%. Исходя из определенных частью второй Налоговым кодексом налоговых баз по перечисленным налогам на микроуровне, выбранными факторами-аргументами на уровне республики послужили следующие социально-экономические показатели:

- валовой региональный продукт на душу населения, руб.;
- объем производства, выполнения работ и услуг собственными силами на душу населения, руб.;
- объем продукции сельского хозяйства на душу населения, руб.;
- объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», на душу населения, руб.;
- ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв.м.;
- среднегодовая численность занятых в экономике, тыс.чел.;
- среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.;
- сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, млн.руб.;
- среднегодовая полная учетная стоимость основных фондов, млн.руб.;
- инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.;
- розничный товарооборот на душу населения, руб.;
- объем реализации платных услуг населению, на душу населения, руб.

Показатели дебиторской и кредиторской задолженности не рассмотрены нами в качестве факторов-аргументов, так как мы выявляем оценку влияния значимых факторов не на величину уплаченных налоговых платежей, а на величину налогового потенциала (начисленных налогов).

Отметим, что в 1999-2001 гг. взимался налог с продаж, поступления от которого занимали значительный удельный вес – 8%-6% суммарных налоговых поступлений, а до 2001 года не действовал единый налог на вмененный доход. Тем не менее, указанное замечание не повлияет на адекватность результатов расчетов, так как основным фактором данных налогов является розничный товарооборот и объем реализации платных услуг населению.

К сожалению, такой важный социально-экономический показатель, как объем отгруженной продукции обрабатывающего производства, не вошел в список факторов-аргументов в связи с отсутствием данных по нему до 2004 года включительно (только с 2005 года действует общероссийский классификатор видов экономической деятельности, до 2005 года – общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства). Поэтому для целей исследования фактор «объем производства, выполнения работ и услуг собственными силами» приравнивается к «объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами» по ОКВЭД и к «объему промышленного производства» по ОКОНХ.

Исследование факторов, влияющих на фактические налоговые поступления по Чувашской Республике за 1999-2010 гг., проведено на основе официально публикуемых статистических данных²⁴.

При проведении корреляционно-регрессионного анализа использовался «Пакет анализа», встроенный в Microsoft EXCEL.

Первоначальные данные представлены в таблице 14. Результаты расчетов парных (полужирный формат) и частных коэффициентов корреляции представлены в матричной форме (таблица 15).

Для составления матрицы исходных данных для окончательной модели и составления уравнения регрессии исключены поочередно:

а) один из двух факторов, коэффициент частной корреляции между которыми больше коэффициентов парной корреляции между функцией и этими факторами;

б) факторы с коэффициентами парной корреляции между ними и функцией менее 0,1;

в) факторы, имеющие с функцией обратную, с точки зрения экономической сущности, связь.

²⁴ Статистический ежегодник Чувашской Республики, электронный вариант. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике <http://chuvash.gks.ru>

При определении набора объясняющих показателей были учтены два следующих момента. Во-первых, при увеличении числа объясняющих переменных коэффициент детерминации (R-квадрат), отражающий степень влияния показателя или совокупности показателей на зависимую переменную, увеличивается. Это значит, что коэффициент детерминации увеличится даже при добавлении в модель несущественного показателя. Однако добавление в модель несущественных показателей означает существенное усложнение модели за счет несущественного увеличения точности, что во многих случаях неприемлемо. Существенность, «полезность» каждого фактора определяется t-критерием Стьюдента. Если значение данного показателя менее 2,443 по модулю, то величина a сформировалась под воздействием случайных причин, поэтому фактор x , силу влияния которого оценивает a , исключается как несущественно влияющий, неинформативный. На это же указывает показатель вероятности случайных значений параметров регрессии: если Р-значение меньше принятого нами уровня 5%, делается вывод о неслучайной природе данного значения параметра, т.е. о том, что он статистически значим и надежен. Во-вторых, считается нежелательным использование в наборе объясняющих переменных тесно связанных друг с другом показателей, так как это может исказить зависимость. Иными словами, чем коэффициент частной корреляции меньше, тем лучше модель.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи R_{yxi} (коэффициента множественной корреляции) дает F-критерий Фишера, значимость которого не должна превышать допустимый уровень 5%.

Как показала полученная матрица парных и частных корреляций рассматриваемых факторов, наибольшими коэффициентами парной корреляции явились коэффициенты, характеризующие связь между налоговым потенциалом региона и валовым региональным продуктом на душу населения; инвестициями в основной капитал на душу населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций, объемом реализации платных услуг населению на душу населения; объемом производства, выполнения работ и услуг собственными силами на душу населения. Это доказывает прямое влияние уровня развития экономики региона на величину регионального налогового потенциала.

Однако для уравнения регрессии по Чувашской Республики с учетом вышеописанных требований к корреляционно-регрессионным моделям были отобраны три фактора, несущих независимую друг от друга информацию и наиболее точно отражающих фактическую сумму налогового потенциала: валовый региональный продукт на душу

населения (X1), среднедушевые денежные доходы населения в месяц (X2), розничный товароборот на душу населения (X3).

Как показывает таблица 1, уравнение регрессии по Чувашской Республике приняло вид:

$$Y = 1499 + 0,24X_1 + 2,42X_2 - 0,5X_3 \quad (1)$$

Таблица 1

Результаты расчетов корреляционного-регрессионного анализа данных

ВЫВОД ИТОГОВ

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,999717966
R-квадрат	0,999436012
Нормированный R-квадрат	0,999224517
Наблюдения	12

Дисперсионный анализ

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3	696139898	232046632,7	4725,570375	2,4893E-13
Остаток	8	392835,7667	49104,47083		
Итого	11	696532733,7			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>
Y-пересечение	1499,283881	135,0713375	11,09994103	3,87475E-06
Переменная X 1	0,241897489	0,009744989	24,82275638	7,41733E-09
Переменная X 2	2,416914017	0,341770227	7,071751204	0,000104883
Переменная X 3	-0,49763434	0,04971287	-10,01017121	8,424E-06

Уравнение (1) достаточно точно описывает фактический налоговый потенциал за период 1999-2010 гг. (рис.1). Очевидно, что кривые практически совпадают.

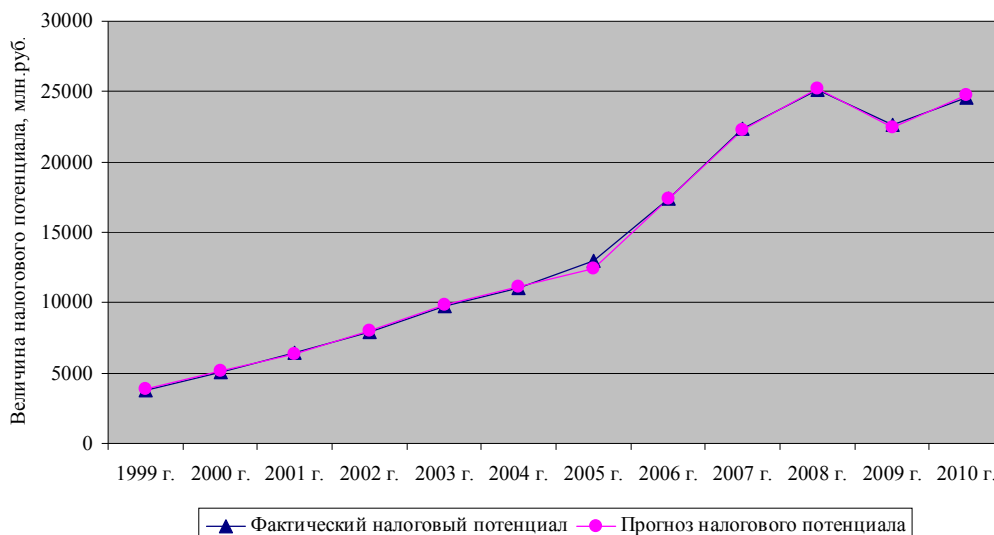


Рис.1. Динамика фактического и прогнозного налогового потенциала Чувашской Республики в 1999-2011 гг.

Мерой качества уравнения регрессии является коэффициент детерминации (R^2), показывающий долю изменения (вариации) результативного признака под действием факторных признаков. Полученное высокое значение данного коэффициента 0,999436 означает, что факторами X_1 , X_2 , X_3 можно объяснить приблизительно 99,94% изменения величины начисленных налогов по республике.

Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак рассчитаем коэффициенты эластичности по формуле: $\dot{Y} = \frac{\dot{a}_i \cdot \bar{x}_i}{\bar{y}}$, где a – коэффициент регрессии, \bar{x} – среднее значение соответствующего факторного признака, \bar{y} – среднее значение результативного признака. Коэффициент частной эластичности показывает, на сколько процентов от своего среднего значения изменяется результативный признак Y при изменении факторного признака X на один процент при фиксированном воздействии всех прочих факторов, включенных в уравнение регрессии. В нашем случае коэффициенты эластичности начисленных налогов составили: $\mathcal{E}_{yx1} = 1,069$; $\mathcal{E}_{yx2} = 0,808$; $\mathcal{E}_{yx3} = -0,983$. Таким образом, можно сделать вывод о более сильном влиянии на налоговый потенциал региона валового регионального продукта на душу населения. При увеличении валового регионального продукта на душу населения на 1% величина начисленных налогов увеличится на 1,07%. Остальные факторы – среднедушевые денежные доходы населения в месяц и розничный товарооборот на душу населения – являются второстепенными.

Рассмотренное уравнение регрессии получено в результате выбора на первом этапе показателя, наиболее тесно связанного с зависимой переменной – валового регионального продукта на душу населения,

коэффициент парной регрессии с налоговым потенциалом которого составил 0,9942.

Это уравнение может быть использовано при прогнозировании налогового потенциала региона, что, в свою очередь, необходимо для четкой финансовой аргументации планирования доходов бюджетов при разработке тактики и стратегии региональной политики.

Процесс моделирования налогового потенциала региона заключается не только в оценке настоящего его состояния, но и в использовании имеющейся информационной базы и собственных инструментов для прогнозирования динамики налогового потенциала на будущие периоды. Учёт особенностей хозяйствования при этом имеет основополагающее значение, поскольку именно данные особенности определяют эффективность бюджетно-налоговой политики и возможности налогового регулирования экономических процессов, протекающих на территории регионов.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ налогового потенциала Чувашской Республики показал, что размер налогового потенциала прямо пропорционально зависит от состояния экономики региона и, соответственно, социально-экономических показателей. Таким образом, если на сегодняшний день оценка налогового потенциала региона используется в качестве базового индикатора для определения реальной потребности субъектов РФ в финансовой поддержке из федерального бюджета, то моделирование и прогнозирование налогового потенциала позволяют совершенствовать процессы планирования налоговых поступлений на различных уровнях бюджетной системы, выявлять и сравнивать налоговые возможности и уровень налоговой активности регионов и, тем самым, становятся одним из элементов системы критериев оценки социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Е.И. Галешова

НЕОИСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК ОСНОВА СТАНОВЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ КАДРОВЫХ РИСКОВ

Новополоцк, Учреждение образования «Полоцкий государственный университет»

В настоящее время все активнее обсуждается в экономической литературе категория «кадровые риски». Данное понятие до сих пор не определено однозначно и рассматривается в разных областях экономической науки, отсутствует единая классификация кадровых рисков. В статье рассматривается точка зрения, согласно которой автор

считает, что зарождения категории кадровых рисков произошло в неонституционализме.

Основоположителем неонституционализма является Рональд Коуз. Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако на деле, как показал Р. Коуз, такие издержки существуют, и при каждой сделке «необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и так далее».

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько различных классификаций трансакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:

1) издержки поиска информации - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) издержки ведения переговоров;

3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг - затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

4) издержки по спецификации и защите прав собственности - расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

5) издержки оппортунистического поведения.

«Теорема Коуза», изложенная в его статье «Проблема социальных издержек», относится к числу наиболее общих положений новой институциональной теории. По признанию Коуза, не ему принадлежит выражение «теорема Коуза», так же как точная формулировка теоремы, - автор того и другого – Стиглер. Однако смысл теоремы основан именно на его работе, в которой был сделан следующий вывод: «... конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек» [1, с.16]. Этому выводу Стиглер придал форму «теоремы Коуза», которая выглядит так: «... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны» [1, с.16].

Хотя основоположителем трансакционной теории фирмы по праву считается Р.Коуз, хронологически ей предшествовала концепция Ф.Найта, изложенная в книге "Риск и неопределенность" (1921 г.). Отличительным признаком фирмы Найт считал отношения найма и связывал ее

существование с тем, что она способствует лучшему распределению риска между рабочими (стремящимися избегать риска) и предпринимателями (нейтральными к риску). В обмен на стабильную оплату, застрахованную от случайных колебаний, рабочие соглашаются подчиняться контролю предпринимателя.

Объяснение Коуза было иным. По его мнению, соображения экономии транзакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы. Раз такие издержки реальны, то всякая хозяйствующая единица встает перед выбором: что для нее лучше и дешевле - брать эти издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или же быть свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами. Именно стремлением избежать издержек по заключению сделок на рынке можно, по мнению Коуза, объяснить существование фирмы, в которой распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов). В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость.

Таким образом, неоинституциональная теория предлагает более реалистичное описание процесса принятия решений индивидов. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное, владеющее экономической информацией о ценах и рынках в полном объеме и как компьютер, принимающее единственно правильное решение, взвесив все имеющиеся альтернативы, что далеко от реальности. Неоинституционалисты же утверждают, что человек при принятии решений находится в условиях неопределенности, недостатка релевантной информации, ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Ограниченная рациональность обусловлена ограниченностью возможности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций и сбор информации требует от него времени и усилий. Из-за этого экономические агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми, исходя из имеющейся у них ограниченной информации.

Ключевыми являются понятия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения (первое было введено Гербертом Саймоном, второе - Оливером Уильямсоном).

Ограниченная рациональность является предпосылкой, принятой в экономической теории транзакционных издержек. Это есть полусильная форма рациональности, которая предполагает, что экономические субъекты стремятся действовать «преднамеренно рационально, но в

действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени» [2, с. 94]. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Одним словом, информация ресурс дорогостоящий, из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Их рациональность будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Под оппортунизмом О. Уильямсон понимает «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*. ... в более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии, которая существенно усложняет проблемы экономической организации» [2, с. 97-98]. Именно в рамках понятия оппортунизма О. Уильямсон объединяет «неблагоприятный отбор рисков» (*adverse selection*) и «субъективный (моральный) риск». «Первый появляется вследствие неспособности страховых фирм отличить реальные риски от нежелания клиентов, заявляющих о низких рисках, честно раскрыть их истинную величину. Неспособность застрахованных лиц вести себя с полной ответственностью и предпринимать действия, необходимые для снижения риска, порождает *ex post* проблемы выполнения договора страхования» [2, с. 97-98]. То есть, рассматривая производственно-хозяйственную деятельность современных организаций, проблема оппортунистического поведения может возникнуть на двух уровнях:

1. В отношении между менеджером и работником фирмы;
2. В отношениях между наемным менеджером и собственником.

На каждом уровне, согласно О. Уильямсону, может возникнуть «предконтрактный (*ex ante*) и послеконтрактный (*ex post*) оппортунизм». Их возникновение связано с асимметрией информации особенно в сочетании с трансакционно-специфическими инвестициями.

Асимметричность информации означает информационное преимущество одной из сторон, в то время как другая сторона обладает неполной либо искаженной (возможно заведомо) информацией, что обуславливает возможность для осуществления оппортунистического поведения. Особый вклад в исследование рынков с асимметричной информацией внесли Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стиглиц. 10 октября 2001 г. трем американским профессорам была присуждена Нобелевская премия по экономике. Джордж Акерлоф в работе «Рынок лимонов (подержанных машин)» в 1970 построил математическую модель рынка с несовершенной информацией. Он отметил, что на таком рынке средняя цена товара имеет тенденцию снижаться, даже для товаров с идеальным качеством. Из-за несовершенства информации нечестные продавцы могут предложить менее качественный (более дешёвый в изготовлении) товар, обманывая покупателя. В результате многие покупатели, зная о низком среднем качестве, будут избегать покупок или соглашаться покупать только за меньшую цену. Производители качественных товаров в ответ, чтобы отделиться в глазах потребителя от среднестатистического продавца и сохранить за собой рынок, могут заводить торговые марки, сертификацию товаров.

Майкл Спенс предложил теорию сигнализирования. В ситуации асимметричности информации люди обозначают, к какому типу они принадлежат, тем самым уменьшая степень асимметричности. Изначально в качестве модели выбрана ситуация поиска работы. Наниматель заинтересован в наборе обученного/обучаемого персонала. Все соискатели, естественно, заявляют, что они отлично способны учиться. Но только сами соискатели обладают информацией о действительном положении вещей. Это и есть ситуация информационной асимметрии.

Майкл Спенс предположил, что окончание, к примеру, института, служит надёжным опознавательным сигналом — данная персона способна к обучению. Ведь окончить институт проще для того, кто способен учиться и, следовательно, подходит данному нанимателю. И наоборот, если человек не смог окончить институт, его способности к обучению весьма сомнительны.

Дж. Стиглиц рассматривал проблему асимметричной информации с точки зрения менее информированных участников рынка на примере страховых компаний. Он объяснил, каким образом они пытаются улучшить свое положение, добывая дополнительные данные. Ему удалось показать, как «асимметричная информация» влияет на безработицу и дефицит кредитов на рынке. Он разобрал механизм так называемой обратной рыночной адаптации, когда плохо информированные участники рынка получают информацию от лучше информированных.

Возвращаясь к пред- и постконтрактного оппортунизму необходимо заметить, что возникающие из-за него проблемы различны для четырех типов синаллагматических соглашений: договора купли-продажи, договора аренды, трудового договора и договора займа. Поскольку в рамках данной диссертации исследуется понятие кадровых рисков, остановимся более подробно на рассмотрении проблем оппортунистического поведения в случае трудового договора.

Трудовой договор охватывает услуги, регулируемые особыми распоряжениями, т.е. отношение, в котором одна сторона – работодатель – имеет власть или право приказывать и контролировать деятельность другой стороны – наемного работника – в существенных деталях выполняемой работы. Взамен работодатель должен выплачивать согласованную заработную плату.

Суть предконтрактного оппортунизма в случае трудового договора заключается в следующем: «Работники, которые ищут работу, знают свои способности лучше, чем самые предусмотрительные работодатели. Поэтому претендующие на место наемные работники могут вводить в заблуждение потенциальных работодателей относительно своих способностей, в результате чего возникает проблема неблагоприятного отбора» [3, с. 179], т.е. возникают кадровые риски на стадии формирования персонала.

Говоря об информационной асимметрии на рынке труда, большинство экономистов защищают интересы работодателей, имея в виду, что работник способен скрыть истинную информацию о своей квалификации, человеческом капитале и прочих производственных возможностях. Однако существует и противоположная проблема: обман работника работодателем, основанный на информационной асимметрии, подрывающей доверие работника к работодателю как в части технико-эргономических условий труда, так и в части его оплаты. В условиях жесткой конкуренции фирмы стремятся расширять границы коммерческой тайны и под предлогом сохранения последней нередко закрывают данные, имеющие немаловажное значение для ищущих место работы. Важнейшими экономическими и социальными последствиями информационной асимметрии и неполноты информации на рынке труда являются неадекватность экономического поведения субъектов рынка труда, усиление дискриминации при найме на работу и в оплате труда по полу и возрасту.

Э.Г. Фуруботн отмечает, что постконтрактный оппортунизм в отношениях личного найма является следствием как асимметричной информации, так и специфичности инвестиций. Поскольку результативность действий наемного работника в процессе труда лишь частично поддается наблюдению, возникает проблема морального риска.

Согласно О. Уильямсону транзакции, которые подвержены оппортунизму, принесут выгоду, если удастся выработать соответствующие контрактные гарантии. Таким образом, он предлагает управлять рисками, возникающими из-за оппортунистического поведения индивидов, с помощью создания действующей системы мотивации и институтов.

Система баланса интересов является динамичной и степень схождения или расхождения интересов контрагентов зависит от их институционального обеспечения и личностно-психологических особенностей. По А. Алчиану, «индивид не всегда выбирает наиболее оптимальную альтернативу, зачастую решение базируется на имеющемся опыте (на ограниченной ретроспективной информации) или на приверженности к обычаю и традиционному поведению» [4, с.17]. Данный аспект должен учитываться собственниками при найме менеджеров на работу, т.е. при выборе молодых высокообразованных менеджеров, либо выбор в пользу традиционных возрастных управленцев, имеющих большой (но не всегда эффективный) опыт управления.

Таким образом, проблема кадровых рисков рассматривалась еще именитыми неонституционалистами, и отрицать наличие данной проблемы бессмысленно в том случае, если организация желает быть успешной и конкурентоспособной на рынке.

Список использованной литературы

1. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ.: Б. Пинскер; Науч. ред.: Р. Левит. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. – 190 с.
2. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма / Пер. с англ.: Ю.Е. Благова др. – СПб: ГИПК «Лениздат»: CEV Press, 1996. – 702 с.
3. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория / Эрик Г. Фуруботн и Рудольф Рихтер. – Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 701 с.
4. Alchian, Armen A. Economic forces at work. Indianapolis: Liberty Press, 1977.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СЛОЖНОСТИ ЕДИНИЧНЫХ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Ижевск, ФГБОУ ВПО Удмуртский государственный университет

Рассматривается методика оценки сложности единичных трудовых процессов с позиции теории фреймового анализа.

Ключевые слова: единичный процесс труда, информационная структура, фреймовая компонента, метрон, логон.

Экономика труда, как и всякая наука, должна иметь свою первичную основу, тот элемент, который бы имел свойства и признаки, определения и количественные меры, свойственные этому научному направлению. В связи с этим в экономике труда появляется понятие *единичного процесса труда*. В простейшем случае в этой структуре можно выделить следующие элементы: процесс труда, предмет и продукт труда, орудие труда, субъект труда [3]. В данном исследовании нас будут интересовать информационные модели этих элементов. Информационной моделью предмета или продукта единичного процесса труда является чертеж детали или кинематическая схема механизма, моделью технологического процесса, соответствующего процессу труда, может быть алгоритмическое описание последовательности трудовых действий или движений. Если в процессе труда происходит восприятие, сохранение и переработка информации (например, процесс обучения), то предмету или продукту труда соответствует представление знаний на каком-нибудь языке и организация этого описания в виде дидактической единицы.

Любой процесс труда может быть рассмотрен в различных аспектах, в частности: в технологическом (как процесс технического воздействия на предмет труда), в энергетическом (как процесс преобразования энергии), в физиологическом (как процесс затраты рабочей силы субъектом труда), в интеллектуальном (как процесс приема, переработки и передачи информации).

В дальнейшем нас будет интересовать в большей степени интеллектуальный аспект единичного процесса труда. Кроме этого в целях анализа трудовых процессов мы будем условно разделять умственную и физическую деятельность. Такое разделение позволяет нам отметить частичный или полный изоморфизм единичных трудовых процессов. Например, к роду умственной деятельности можно отнести труд преподавателя. Предметом и продуктом труда являются знания, передаваемые преподавателем и усваиваемые учащимися. Технологически процесс, направленный на насыщение тезауруса учащихся, соответствует процессу обучения и т.д.

Однако для практических задач и теоретических исследований представляется возможным исследование любого процесса труда проводить с позиций *приема, переработки и передачи информации*.

Таким образом, *сложность труда отождествляется с количеством информации, заключенной в информационной модели технологического процесса, выражающего данный трудовой процесс*.

Для определения уровня сложности единичного процесса труда предлагается применить следующие методы:

- Метод алгоритмического описания деятельности субъекта труда в процессе труда. Смысл этого метода заключается в том, что выделяются элементарные операции, выполняемые человеком, и вся деятельность описывается в виде их последовательности посредством определенной символики (например, в виде логических схем Ляпунова-Шестопаля); указываются логические условия, оценка которых необходима для перехода от одной операции к другой. При этом субъект труда рассматривается как оператор, воспринимающий информацию и изменяющий ход процесса в целесообразном направлении.

- Метод изучения микродвижений органов движения человека и фиксация объектов внимания, которые предшествуют или сопутствуют им. В этом случае может быть применена система микроэлементов (МТМ) с последующим описанием последовательности микродвижений на языке логических схем Ляпунова-Шестопаля. Рассматриваемый метод называется методом микроэлементного анализа труда.

На основе результатов измерения сложности единичных процессов труда, как процессов приема, сохранения и переработки информации, разработана система разрядов сложности труда и вычислены тарифные коэффициенты, которые на практике уже давно интуитивно используются. В этом проявляется общий закон преобразования и накопления информации.

Рассмотрим различные информационные модели элементов структуры единичного процесса труда. Информационными моделями предмета труда и продукта труда могут быть чертежи деталей, кинематические схемы механизмов, технологические карты трудовых действий, блоки различной информации, подлежащей передаче, сохранению или преобразованию и т.д. Поэтому, как было сказано выше, нам необходимо оценить количество заложенной информации в структурах этих моделей. Согласно современным представлениям о сущности информации, мы принимаем тезис о том, что информация тождественна сложности структур моделей различных объектов, есть мера упорядоченности их структур. Так как сложность единичного процесса труда есть количество информации о продукте труда, но нашей задачей является измерение количества

информации заложенной в информационных моделях различных продуктов труда [3].

Для описания алгоритмических предписаний трудовых действий будем использовать язык логических схем Ляпунова-Шестопаля. Рассмотрим элементарные алгоритмические структуры действий. Пусть v есть предмет трудового действия, а w – конечный продукт действия (например, начальный и конечный объем знаний, заготовка и готовая деталь, и др.). Оператор A обозначает процесс обработки продукта, некоторое движение, направленное на продукт действия, или некоторый «акт» воздействия на продукт.

Рассмотрим некоторую функцию действия $w = A(v)$.

Последовательное выполнение движений A и B , можно рассматривать как суперпозицию функций $w = B(A(v))$. Построим функции действия для каждой элементарной структуры [1]:

$$\begin{aligned} [A.] &= \{(v, w) | w = A(v)\}; \\ [AB.] &= \{(v, w) | w = B(A(v))\}; \\ [p \uparrow^1 B. \downarrow^1 C.] &= \{(v, w) | p(v) \& w = B(v) \vee \sim p(v) \& w = C(v)\}; \\ [\downarrow^2 p \uparrow^1 B \uparrow^2 \downarrow^1 .] &= \{(v, w) | (\exists k \geq 0)(\forall j, 0 \leq j < k)(p(B^j(v)) \& \sim p(B^k(v)) \& w = B^k(v))\}, \end{aligned}$$

где

$$B^k(v) = B(B^{k-1}(v)).$$

С целью оценки сложности трудовых действий конструируем информационные структуры их функций действия. Пусть дана информационная структура IS функции действия алгоритмического предписания трудового действия, которая после фреймового дифференцирования распадается на следующие фреймовые компоненты

$$FrameD(IS) \mapsto \bigcup_{p=1}^{\dim IS} IF(T_{0p}).$$

Рассмотрим ее конструктивную сложность [1]:

$$C_k(IS) = \sum_{p=1}^{\dim IS} C_k(IF(T_{0p})) = \sum_{p=1}^{\dim IS} \sum_{i=0}^N \sum_{j=1}^{N^i} \sum_{k=1}^{N_j^i} (2^{N_{jk}^{i+1}} + 9) \quad (1)$$

В качестве базового фрейма примем логонный информационный фрейм - A . Как известно конструктивная сложность $C_k(A) = \eta = 13$ line. Тогда для базовой конструктивной сложности информационной структуры IS получим

$$C_{bk}(IS) = \eta \cdot \dim IS,$$

где $\dim IS$ – размерность IS . Окончательно для относительного показателя конструктивной сложности информационной структуры получим:

$$K_{д}(IS) = \frac{\sum_{p=1}^{\dim IS} C_k(IF(T_{0p}))}{\eta \cdot \dim IS} \quad (2)$$

Вычислим относительные показатели конструктивной сложности для простейших структур трудовых действий. При последовательном действии в результате фреймового дифференцирования информационной структуры функции действия получается логонный информационный фрейм, который является базовым. Следовательно, конструктивная сложность такого фрейма составит 13 line, значение относительного показателя конструктивной сложности информационной структуры последовательного действия будет равна 1, т.к. $C_k(IS_{\text{последовательное_действие}}) = 13 \text{ line}$. $\dim(IS_{\text{последовательное_действие}}) = 1$.

Приведем несколько утверждений, полученных на основе теории фреймового анализа:

1) Относительный показатель конструктивной сложности последовательного действия равен 1 при конструктивной сложности 13 line. 2) В случае альтернативного действия с n альтернативами получаем следующее: $\dim IS_{\text{альтернативное_действие}} = n$, $C_k(IS_{\text{альтернативное_действие}}) = 43 \cdot n \text{ line}$. 3) Величина относительного показателя конструктивной сложности информационной структуры альтернативного действия будет примерно равна: 3,3077 при конструктивной сложности $43 \cdot n$.

Рассмотрим циклическое действие: 1) $\dim IS_{\text{циклическое_действие}} = 1$, $C_k(IS_{\text{циклическое_действие}}) = 103 \text{ line}$. 2) Величина относительного показателя конструктивной сложности информационной структуры циклического действия будет примерно равна: 7,9231 при конструктивной сложности 103 line.

Таким образом, мы видим, что простейшие структуры трудовых действий альтернативы и цикла имеют относительную конструктивную сложность большую 1. Следовательно, в нашем понимании *простым* трудовым действием будет считаться действие, относительная конструктивная сложность которого равна 1. Это относится последовательному трудовому действию.

Для анализа сложных трудовых действий необходимо строить более сложные функции действия и конструировать для них согласно общей схеме более сложные информационные структуры.

В таблицах 1 и 2, также приводится величина S , которая представляет собой сложность трудовых действий, вычисленная на основе формулы Эшби. Аналогичные измерения проводились на экономическом факультете УдГУ.

Таким образом, построенная модель, во первых, предполагает запись алгоритмических предписаний трудовых действий в форме Ляпунова-Шестопаля; во вторых - конструирование информационных структур функций действия этих предписаний; в третьих – фреймовый анализ построенных структур с последующей оценкой их конструктивной сложности.

Литература

1. Галкин А.Л. Фреймовый анализ информационных структур. Монография. - Екатеринбург: Изд-во Института экономики УрО РАН; Ижевск: Изд-во Удмуртского госуниверситета. 2008. – 180 с.
2. Пер Ю. Экономическая метрология. Часть 1, Философия будничной жизни, – М.: Издательство ВЦУЖ, – Ижевск: Персей, 1996. – 138 с.
3. Пер Ю. Экономическая метрология. Часть 2. «Процесс труда - социальная молекула». – М.: Издательство ВЦУЖ, 1999. – 296 с.

Э.А. Гончарова

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет
экономики и финансов

Важнейшим фактором развития рыночной экономики субъектов Российской Федерации является использование прогрессивных интеграционных процессов путей развития, в частности, корпоративных форм экономической организации производства. Это обусловлено наличием в регионах и муниципальных образованиях значительных потенциальных резервов, производственных площадей, природных ресурсов и квалифицированных кадров, которые в настоящее время не используются.

Одной из самых серьезных проблем в российской экономике является низкое качество корпоративного управления, которое вызывается нарушением прав собственников при реорганизации корпорации и занижением рентабельности финансовых операций, чрезмерным вмешательством государства, неэффективностью судебной и правоохранительных систем, являющихся причиной вывоза капитала и препятствующего привлечению внешнего финансирования.

На наш взгляд, обеспечение качества корпоративного управления является фактором более значимым, чем показатели текущей деятельности корпорации, так позволяют сбалансировать интересы всех акционеров, решая задачи транспарентности при принятии решений.

Качество корпоративного управления - параметр, плохо поддающийся количественной оценке, однако анализировать его динамику все же необходимо. Для этого применяются различные методики. Например, алгоритм расчета рейтинга корпоративного управления акционерным обществом, используемый агентством Standard & Poors, предполагает анализ по четырем основным компонентам. Если взять за основу перечень показателей и критерии их оценки, количественно

выразить оценки в баллах (R_i), присвоить критериям коэффициент весомости (f_i), то вполне можно создать пригодную для практического применения методику расчета интегрального индекса (I).

В России для оценки качества корпоративного управления используют информационно-аналитические продукты, которые могут характеризовать качество управления российского бизнеса.

Для этих целей используются:

- интерактивные и дистанционные рейтинги, позволяющие комплексно оценить качество корпоративного управления;
- рейтинги-списки, в которых используется один показатель, на основании которого ранжируются компании;
- формирование рейтингов компаний, характеризующих качество корпоративного управления на основании комплексных исследований.

Эксперты оценивают качество корпоративного управления на уровне страны, оценивая правовую, регулируемую и информационную инфраструктуру. В корпоративных структурах качество корпоративного управления оценивается с позиции эффективного взаимодействия всех акционеров с позиции их финансового интереса и при комплексной оценке изучается как внутренняя структура корпорации, так и используемые методы корпорации.

По мнению автора, для повышения качества и эффективности внутрикорпоративного управления необходимо:

- создать обоснованную и скоординированную стратегию осуществления финансового управления и организовать контроль за деятельностью корпорации, основанного на реализации прав акционерной собственности;
- обеспечить оптимальный уровень консолидации активов в рамках головной компании, четко регламентировав размер и формы оплаты уставного капитала;
- обеспечить приемлемый уровень перекрестного владения акциями участниками корпорации, необходимого для сохранения внутренней управляемости со стороны головной компании;
- обеспечить достаточный уровень взаимного владения акциями между головной компанией и участниками для принятия совместных стратегических решений;
- отработать финансовые схемы реализации контрактных отношений между участниками корпораций; проводить единую кредитную политику в рамках корпорации; создать квалифицированную команду менеджеров в области финансового управления и стратегического планирования;

- обеспечить прозрачность финансовой и бухгалтерской отчетности и финансовых потоков.

По мнению автора, наиболее приемлемой формой территориальной организации производства, способной разрешить проблемы повышения эффективности производства, является развитие связанно-диверсифицированных корпоративных структур (ДКО), которые на основе рыночных отношений позволяют объединить и эффективнее использовать имеющиеся природные, производственные и трудовые ресурсы, активизировать деятельность товаропроизводителей и потребителей.

На наш взгляд, создание и развитие ДКО есть способ преодоления "запирающих эффектов", иначе говоря, исключение недостатков в производственно-хозяйственной деятельности при организации совместной скоординированной работе. К числу таких недостатков следует отнести:

- дефицит оборотных средств в каком-либо звене технологической цепочки производственного цикла;
 - отсутствие координации в производственной кооперации: снижение экономической активности вследствие бремени коммерческих рисков;
- трудности выхода на государственные регулирующие структуры.

Таким образом, по мнению автора, эффект "синергии" (экономии на масштабе) является явно положительной характеристикой, присущей ДКО. На наш взгляд, методологический подход с позиции "запирающих эффектов" может быть целесообразен как с точки зрения выявления причин эффективности (или неэффективности) групп, так и для организации самостоятельных целевых анализов.

Также необходимо помнить, что эффективность корпоративных объединений нужно рассматривать с долговременных позиций. Стоит согласиться с тем, что горизонт анализа деятельности крупных интегрированных структур не может быть слишком узким. Реализация потенциальных синергетических эффектов требует кропотливой и долговременной работы по налаживанию действительно новых и сложных внутрикорпоративных связей.

Следует принять во внимание и тот факт, что долговременная эффективность определяется не только умением обеспечить стабильно высокие темпы реализации продукции и получения прибыли, но и использовать эти ресурсы для новых производственных достижений.

Определяя направления реструктуризации бизнеса, следует учитывать, что, как правило, уровень потребностей отрасли обратно пропорционален уровню ее производственного потенциала. Инвестированный капитал сможет создать такое соотношение между спросом и предложением, благодаря постоянному переливу ресурсов и их

перераспределению между различными отраслями бизнеса, что позволит развивать отрасли с высокой рентабельностью, что позволит достичь равновесия между производственными возможностями каждой отрасли и - потребностями в этой продукции. В результате реализации описанного механизма создания ДКО появляется эффект синергии, благодаря сокращению совокупных затрат, связанных с ее функционированием при увеличении прибыли от реализации продукции. Кроме того, за счет элиминирования внутренних статей сокращается потребность в ресурсах, уменьшается также взаимная дебиторская и кредиторская потребность.

Все вышеперечисленные факторы убедительно подтверждают обоснованность, своевременность и актуальность развития и образования ДКО. Также, говоря о функционировании данных форм организации экономической деятельности, нельзя забывать об особенной роли государственных структур в процессе установления благоприятного экономического климата внутри государства.

Аннотация

В статье обосновывается образование и развитие создания связанно-диверсифицированных корпоративных структур (ДКО), способствующих повышению качества и эффективности внутрикорпоративного управления.

Ключевые слова

Качество корпоративного управления, связанно-диверсифицированные корпоративные структуры (ДКО), внутренняя структура корпорации, эффект синергии.

Н.В. Гудашова

ПОТРЕБЛЕНИЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

г. Саранск, МГУ им. Огарева

Качество жизни - сложная социально-экономическая категория, характеризующая уровень развития и степень удовлетворения потребностей людей. В отличие от категории уровня жизни качество жизни охватывает не только фактический уровень потребления населения, но и факторы и условия, которые могут оказать на него влияние. Качество жизни включает в себя жилищные условия, условия труда, быта и досуга, состояние здоровья, образование, качество социальной сферы и окружающей среды, развитие сети бытового обслуживания, общественного транспорта, медицинское обслуживание, свободное время и т.п.

Одним из наиболее динамичных секторов мировой экономики, оказывающим стимулирующее воздействие на развитие ключевых отраслей: транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления является индустрия туризма. Она выступает катализатором социально-экономического развития, прямо и косвенно способствует повышению качества жизни населения.

Становление и развитие туристского рынка в условиях современной России напрямую связано с изменением понимания в обществе социальной роли, функции и предназначения туризма во всей жизни общества. Процесс переосмысления социального предназначения туризма оказался трудным и долгим по времени, что нанесло серьезный удар не только по самому туризму, но и экономике, и престижу общества в целом.

Важность рассматриваемой проблемы, а именно повышения качества жизни населения в контексте потребления туристских услуг, а также определенная ее теоретическая и практическая неразработанность применительно к условиям переходного периода определили выбор и актуальность темы исследования.

Развитие туризма все в большей мере приобретает характер необходимого элемента социальной политики и конкретного сектора национальной экономики. Понятной в этой связи становится тенденция: в условиях увеличения свободного времени граждан относиться к нему как к мерилу общественного богатства, направленного на сохранение и восстановление трудового потенциала и здоровья населения, его духовное, культурное, нравственное и физическое развитие.

Развитие рынка туристских услуг для национальной экономики в то же время связано с теми преимуществами, которые он приносит при условии успешного функционирования и, прежде всего, это увеличение доходов и рост благосостояния населения, рост рабочих мест не только в самой отрасли, но и в смежных обслуживающих отраслях. Важным преимуществом развития отрасли является мультипликативный эффект туризма, т.е. его влияние на развитие смежных отраслей экономики, а также рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. Эффективное развитие туристских услуг позволяет значительно увеличить поступление валюты в страну, обеспечивая рост налоговых платежей в бюджеты и развивая другие отрасли национальной экономики.

Под туристской услугой следует понимать совокупность целенаправленных действий в сфере обслуживания, которые ориентированы на обеспечение и удовлетворение потребностей туриста или экскурсанта, отвечающие целям туризма, характеру и направленности туристской услуги, тура, туристского продукта, не противоречащие общечеловеческим принципам морали и доброго порядка. [1]

Следует отметить, что потребление туристских услуг имеет свои особенности:

- обычно товары и услуги движутся к потребителю, в туризме же сам потребитель должен прибыть к месту производства туристской услуги, которое является и местом потребления, что и вызывает производный мультипликативный эффект: в месте потребления туристской услуги для туриста необходимо наличие целого ряда условий;

- процесс потребления туристских услуг неразрывно связан с их производством;

- туристское потребление носит «кредитный» характер – оборотные средства туристского предприятия формируются за счет предварительной оплаты туристского продукта потребителем;

- потребление ограничено во времени, строго оговорено сроками и условиями сделки, что обуславливает интенсивную деятельность туриста в период путешествия и превышение его расходов над расходами в обычной среде проживания.

При этом туристские услуги должны быть равно доступны всем слоям населения: его экономически активной части - на рыночных условиях, а социально незащищенным категориям граждан через новый экономический механизм социального туризма. Только массовый и социально ориентированный туризм может стать основой концепции физического и духовного оздоровления нации.

В этих целях для анализа индустрии туризма в соответствии с концепцией СНС предлагается использовать сопутствующие (сателлитные) счета, применяемые для изучения качества жизни населения. Система таких счетов создает методологическую основу для формирования современной статистики туризма и является необходимым условием перехода к комплексной оценке влияния потребления туристских услуг на экономику страны и качество жизни населения России.

Туристские услуги оказывают существенное влияние на показатели производства валового внутреннего продукта, занятости, оплаты труда, общественного здоровья и культуры, улучшая тем самым базовые индикаторы качества жизни населения.

Помимо этого, потребление туристских услуг позволяет совместить отдых с познанием жизни, быта, истории, культуры, традиций, обычаев своего и других народов; способствует развитию мирных, дружественных отношений между отдельными территориями.

Психологами отмечено, что особую неприятность для человека представляют гомогенные и «агрессивные» поля города. Это голые стены из бетона и стекла, глухие заборы, однообразные переходы и асфальтовые покрытия, преобладание одинаковых элементов, к примеру, однообразные

ряды окон на стенах высотных домов. Подобные элементы однообразного городского ландшафта способствуют развитию стрессов, появлению депрессии. В этой связи, потребление туристских услуг обеспечивает возможность смены местопребывания человека и возможность попадания его в более комфортную многоликую среду, положительно влияющую на его социально- психологическое состояние.[2]

К элементам такой среды можно отнести ландшафтные и геоморфологические особенности территории, архитектурные памятники, познавательный потенциал территории (например, наличие в курортных зонах тематических парков). Наш стремительно несущийся век слишком мало оставляет человеку времени, чтобы спокойно поразмышлять о жизни. Но иногда возникает желание разорвать круг привычных житейских забот и - пусть ненадолго, - но перенестись в мир иных реалий. Побывать там, где воздух наполнен умиротворением и покоем, где мудро и величаво, уже тысячелетия взирают горы на долгую и трудную историю человечества, ласково перебирает гальку морской прибой, добрые и гостеприимные люди называют свою землю страной молока и меда.

Таким образом, возможность смены обстановки, гарантируемой разнообразностью стран и регионов - одно из важнейших преимуществ туристической деятельности, способствующей укреплению тела и духа человека.

Но современный турист не удовлетворяется только сменой обстановки. Теперь помимо размещения и питания он стал включать и другие элементы, направленные на удовлетворение потребностей в развлечениях, веселом проведении досуга, в эмоциональной разгрузке. Поэтому в обиходе туристической деятельности и технологии гостиничного обслуживания появилось такое понятие, как анимация, - вид деятельности, обеспечивающий улучшение психологического состояния туриста, улучшающий его физическое состояние.

Понятие «анимация» имеет латинское происхождение и означает «воодушевление, одухотворение, стимулирование жизненных сил, вовлечение в активность». Как отмечают Н.И. Гарин и И.И. Булыгина , рекреационная анимация включает досуговую анимацию (с местными жителями); анимационные туристские маршруты; гостиничную анимацию (игры, викторины и т.п.); дополнительные анимационные услуги в технологических перерывах. [3] Аниматорами являются, как правило, молодые люди, которые как бы передают свою энергетику гостям. Аниматоры задают настроение отдыхающим, стараются контактировать с туристами, играют ключевую роль в развлекательных программах. Эти люди ответственны за улучшение социально-психологического климата среди отдыхающих.

Важно, что в первую очередь потребление туристских услуг способствует укреплению здоровья человека, восстановлению ее работоспособности и таким образом - через восстановление рабочей силы - повышению производительности общественного труда. В конце 20-х - начале 30-х гг. некоторые зарубежные компании обратили внимание на возможность улучшить производительность труда сотрудников за счет предоставления им бесплатных туристических поездок. Так возник так называемый «инсентив-туризм» (поощрительный туризм), получивший сейчас большую популярность. Научно-технический прогресс, автоматизация производства способствуют увеличению свободного времени у человека. Проблему его рационального использования также можно частично решить с помощью потребления туристских услуг.

Таким образом, человек, потребляя туристские услуги, полноценно использует свое свободное время, расширяет кругозор, совмещает активный отдых с познанием мира. Туристские услуги культурно обогащают человека, способствуют развитию человеческой личности и тем самым - повышению культурного уровня общества. Интерес туристов к истории и культуре страны вызывает у ее граждан внимание к собственным историческим корням, культуре своего народа, желание лучше узнать их. Любопытство, которое проявляют туристы к культурному наследию страны, вызывает у населения чувство гордости, желание сохранить свои национальные традиции, ремесла. Кроме того, действует сугубо прагматическая необходимость готовить экскурсионные материалы, поддерживать памятники в надлежащем состоянии для туристического показа. Это стимулирует определенные капиталовложения в сферу культуры, дело сохранения памятников истории и культуры. Особенно большую роль туристские услуги играют в деле воспитания подрастающего поколения. Интересные маршруты, богатая и содержательная экскурсионная программа расширяют кругозор ребенка, способствуют формированию его мировоззрения. Так, в Японии, например, все школьники в организованном порядке совершают путешествия по своей стране, которые не только обогащают их знания, но и воспитывают любовь к родине. Подобные экскурсионные программы имели место и в отечественной туристической практике, и их восстановление определяется в кругу задач развития туризма в стране.

Туристическое предложение, в значительной мере базируется на природно-климатических ресурсах, зависит от экологической обстановки в стране. Последнее оказывает свое влияние и на те виды туристической деятельности, которые непосредственно не связаны с природной средой, так как для современных туристов качество окружающей среды, экологическая безопасность является первостепенным критерием при принятии решения о путешествии. Поэтому туристские услуги оказывают

влияние на экологическую политику стран. Они пытаются сохранить ценные рекреационные ресурсы путем принятия специальных законодательных актов, создание сети национальных парков, природных и культурных заповедников и других охраняемых территорий и объектов. Благодаря потреблению туристских услуг повышается экологическое сознание населения, улучшается общее природозащитное состояние региона и страны.

Туристские услуги способны приносить высокие прибыли, активно содействовать экономическому развитию общества.

В последнее время индустрия туризма поглощает более 12% мировых затрат на потребление. Если взять за 100% средние расходы семьи, то в разных странах 14-27% идет на питание, 19-24% - на жилье, 6-14% - на здравоохранение, 5-9% - на одежду и 12-19% на путешествия - такие данные были обнародованы на XXXI конгрессе Международной гостиничной ассоциации (1993 г.). В России к 2010 году объем туристских услуг достиг 1,7 %, что по сравнению с 2002 годом больше на 0,3%.[4]

Таким образом, расходы на путешествия и отдых занимают третье место в потребительском бюджете семьи после расходов на еду и жилье. Туристическое потребление происходит в местах, где производятся товары и услуги, и тем самым способствует развитию хозяйственной деятельности в регионе. Прежде увеличиваются доходы гостиниц, товарооборот предприятий общественного питания и торговли, прибыли оздоровительных учреждений и учреждений культурного досуга.

В общем, туризм положительно влияет также на развитие других отраслей хозяйства, напрямую не связанных с туризмом, таких как строительство, транспорт и связь, коммунально-бытовое хозяйство и т.д.; способствует развитию и перестройке отдельных регионов, создавая новые рабочие места, стимулируя развитие местной промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, возрождая местные традиции, народные промыслы, повышая общее благоустройство городов и сел.

Непосредственно развитие туризма обеспечивает приток денежных средств в регион, в частности, в местный бюджет - в виде курортных сборов и налогов; увеличивает доходы населения. Рост объемов туризма способствует созданию новых рабочих мест. Так, во Франции, в процессе реализации региональной программы «Снег» (строительство туристических центров в горных районах), за 10 лет - с 1970-го до 1980-го - было создано 50-60 тыс. рабочих мест как для непосредственно работающих в горном туризме, так и в смежных отраслях - производство лыж и аксессуаров, спортивной одежды и обуви, строительная индустрия. С учетом ранее работающих в горном туризме общее число рабочих мест достигло 100 тыс.

По данным Международной организации труда (МОТ) примерно 100 млн человек в мире сегодня заняты в сфере туризма, причем половина из них работает в гостиничном хозяйстве. Но туризм создает также возможности для трудоустройства людей в местных отраслях хозяйства, связанных с туризмом лишь опосредованно, а также для массы сезонных работников.

В США в сфере туризма занято 9 млн. человек, что превышает число работающих в сельском хозяйстве, автомобильной, электронной, сталеплавильной и текстильной промышленности, взятых вместе, а их совокупная годовая заработная плата превышает 500 млрд. долл. В Европе почти 10% работающих заняты в сфере туризма. При этом по темпам роста численности людей, работающих в сфере туризма опережает другие отрасли экономики, ведь затраты на создание одного рабочего места в туризме в 20 раз меньше, чем в промышленности.

Опосредованное влияние потребления туристских услуг на качество жизни местного населения находит отражение в создании и развитии местной инфраструктуры и сервисных служб, которыми пользуются как туристы, так и местное население.

В масштабах государства туризм может стать рычагом для преодоления неравномерного экономического развития отдельных территорий, стимулируя его повышения в экономически слабо развитых районах, неблагоприятных для промышленного и сельскохозяйственного производства, через развитие туристической индустрии. Развитие туризма в этих районах способствует закреплению в них населения, уменьшению миграции его в крупные города и промышленные центры и даже приводит к обратному процессу - притоку к ним населения из других регионов. Классическим в этом отношении стал пример французского городка Оссуа, что за сто лет (1861-1962) потерял более половины населения и оказался на грани вымирания. Традиционное занятие местного населения - сельское хозяйство - на это время осталось средством существования только для четырех семей этого городка. Местная власть взяла ориентацию на создание здесь горного туристического центра. К началу 80-х гг были построены гостиницы на 700 мест, туристические базы, трассы и подъемники. Запроектировано строительство гостиниц общим количеством до 3 тыс. мест. Как следствие - появились новые рабочие места, увеличилась сеть предприятий торговли и общественного питания. Население городка на это время выросло на 42%. Помимо содействия равномерному развитию регионов значение туристских услуг в общегосударственном масштабе заключается в способности приносить поступления в госбюджет через налоги, а также - пополнять внебюджетные фонды. Так в Германии только от туристических фирм,

занимающихся организацией путешествий немцев за границу, государство получает в виде налогов ежегодно в среднем 139 млрд. марок.

Изменение отношения к туризму со стороны государства, общества и его различных институтов позволит туризму занять соответствующее место во всей общественной структуре и решать многообразные задачи по дальнейшему эффективному социальному развитию современной России.

Для достижения сформулированной цели необходимо обеспечение стимулов для успешного развития туристских услуг как одного из элементов экономического роста, укрепления международного авторитета и повышения качества жизни населения посредством решения следующих задач:

- повышение уровня и качества жизни населения путем увеличения доступности туристских услуг, занятости и доходов жителей нашей страны;
- повышение конкурентоспособности российской экономики путем повышения привлекательности нашей страны как туристского направления;
- обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации за счет увеличения доли туризма в региональном валовом продукте;
- совершенствование нормативного правового регулирования в сфере туризма;
- развитие и совершенствование туристской инфраструктуры, в том числе сопутствующей (транспорт, общественное питание, индустрия развлечений и др.);
- создание новых приоритетных туристских центров;
- рекламно-информационное имиджевое продвижение страны, благоприятной для туризма, на мировом и внутреннем туристских рынках;
- повышение качества туристских и сопутствующих услуг;
- совершенствование визовой политики, в том числе в направлении упрощения условий въезда в нашу страну туристов из стран, безопасных в миграционном отношении;
- обеспечение условий для личной безопасности туристов.

Литература

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. - Издание 8-е, переработанное и дополненное. - СПб.: "Издательский дом Герда", 2006. - 512 с.
2. Богатырева Т.Г., Воскресенский В.Ю. Качество жизни и культурно-образовательный туризм. М., 2002. - С. 253

3. Гарин Н.И., Булыгина Н.И. Менеджмент туристской и гостиничной анимации. М.: Советский спорт, 2003
4. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб./Росстат. -М., 2011. – 795 с.

Н.С. Ишмухаметов

**ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: МЕСТО И РОЛЬ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

г. Уфа, ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

Прежде всего, обратимся к вопросу о сущности категории «экономический потенциал», которая может трактоваться достаточно узко (как производственный потенциал) и более чем широко (с включением, к примеру, финансового потенциала). По нашему мнению, содержательно экономический потенциал тесно связан с компонентами национального богатства: природно-ресурсным потенциалом, воспроизводимым потенциалом (основой физического капитала) и человеческим потенциалом (основой человеческого капитала). Структура национального богатства – дискуссионный вопрос современной экономической науки. Однако ни у кого не вызывает сомнений обоснованность включения в его состав человеческого потенциала.

По вопросу соотношения категорий «потенциал» и «капитал» необходимо отметить, что любой вид капитала (будь то физический или человеческий) становится таковым по мере включения в процесс общественного воспроизводства. Первоосновой существования, функционирования и воспроизводства капитала является соответствующий ему потенциал. В целях упрощения анализа экономисты зачастую игнорируют этот исследовательский нюанс, отождествляя, например, человеческий потенциал и человеческий капитал.

Если исходить из предпосылки, что капитал есть, среди прочего, отношение, то напрашивается следующий вывод: человеческий капитал есть реализованное (имеющее место быть) отношение, тогда как человеческий потенциал есть набор активов, необходимых для возникновения данного отношения. Можно сказать, что человеческий потенциал в процессе реализации проявляется как человеческий капитал. Из чего вытекает одно следствие: важно увеличивать (сохранять и преумножать) человеческий потенциал, но еще более важно увеличивать (расширять) возможности его реализации. Это положение вполне применимо и к экономическому потенциалу в целом.

В условиях индустриального общества экономический потенциал, по сути, трактовался как совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов [1]. О масштабной роли отраслей нематериального производства речи не велось, роль услуг сводилась к обеспечению ими населения.

Индустриальная система это, прежде всего, доминирование в валовом продукте страны традиционных отраслей промышленности, а те отрасли индустрии, в которых ведущую роль играют информация и знания (так называемые «наукоемкие отрасли» и IT-сектор), представляют собой еще незначительный сектор экономики с небольшой долей занятых в нем. В сфере услуг преобладают материальные услуги.

Как показывает мировая практика, дальнейший рост индустриальной системы вызывает необходимость развития наукоемких отраслей промышленности, благодаря чему большое значение приобретает инновационная деятельность, которая органично включается в сферу услуг – постиндустриальный сектор экономики. В индустриальной системе подобная деятельность дает очень небольшое экономическое преимущество, если страна, где эта деятельность осуществляется, не является в то же время самым дешевым в мире производителем инновационного продукта.²⁵

Развитие типичной индустриальной экономики характеризуется возрастающей, но не преобладающей долей занятых в нематериальном производстве. По мере развития технических средств труда на развитой стадии индустриального общества предъявляются повышенные требования к работникам – требуются большая квалификация, знания, общее образование (то есть компоненты человеческого капитала).

Таким образом, экономический потенциал общества претерпевает существенные изменения уже к начальному этапу постиндустриализации экономики. Эти изменения порождаются сменой приоритетов развития и затрагивают как вещественный (физический) капитал, так и человеческий капитал. Последний, по нашему мнению, получает ведущую роль в развитии экономического потенциала постиндустриального общества. Человеческий капитал становится двигателем роста не только сферы услуг, в особенности услуг интеллектуального труда, но и промышленного сектора, и даже аграрного сектора экономики. Традиционные отрасли материального производства ни в коей мере не теряют своего значения в деле накопления воспроизводственного потенциала, однако перспективы

²⁵ По словам Л. Туроу, «те, кто изобретает... новые продукты, производят эти продукты в течение... самых прибыльных и высокооплачиваемых этапов своего жизненного цикла. В конечном счете производство переходит в третий мир, но тогда продукт становится трудоемким, низкооплачиваемым товаром невысокой доходности». В качестве классического примера он приводит текстильную промышленность [2].

их дальнейшего роста приобретают характер взаимозависимости со сферой услуг.

На сегодняшний день, когда в России в ряде отраслей наблюдается реиндустриализация в её не самых лучших проявлениях, вопросы постиндустриального развития могут показаться преждевременными. Однако ход развития мирового хозяйства в целом и экономического пространства развитых стран, в частности, не оставляет выбора – модернизацию экономики необходимо осуществлять в контексте постиндустриализации с упором на развитие человеческого капитала и формирование «экономики знаний». В этом отношении Россия, безусловно, имеет некоторые заделы – достаточно развитую систему образования, высокий уровень образованности населения. Вместе с тем имеются и всем известные проблемы – трудности с преодолением негативной демографической обстановки, отсутствие должного внимания к духовно-нравственному здоровью общества, низкие темпы обновления отраслей здравоохранения, науки, социально опасные уровни дифференциации по доходам, отсутствие стимулов для «притока умов». По нашему мнению, в отечественной социально-экономической политике отсутствует комплексный подход к реабилитации национального человеческого капитала, согласованный по ключевым параметрам его воспроизводства и модернизации.

Формирование постиндустриальных экономических систем сегодня стало общемировой тенденцией. Более чем полувековой мировой опыт становления постиндустриального хозяйства показывает, что такое хозяйство с точки зрения формального подхода может быть охарактеризовано двумя важнейшими экономическими показателями – структурой ВВП и структурой занятости (по этим показателям доля сферы услуг должна превышать 50 %). При этом сами постиндустриальные экономические системы различаются между собой векторами развития их «новых отраслей». Это могут быть: сугубо сервисная постиндустриальная экономика (например, туристско-рекреационной направленности, либо с высокой долей финансовых и бизнес-услуг), информационная постиндустриальная экономика (с высокоразвитым информационным сектором), постиндустриальная экономика инновационного типа (с развитыми информационно-коммуникационной инфраструктурой и «отраслями знаний»), а также социально-ориентированная постиндустриальная экономика (в которой преобладающую часть сферы услуг занимают отрасли социальной сферы). От того, каким будет преимущественный вектор развития постиндустриального сектора России, зависят предпочтительные направления развития человеческого капитала (рис. 1).

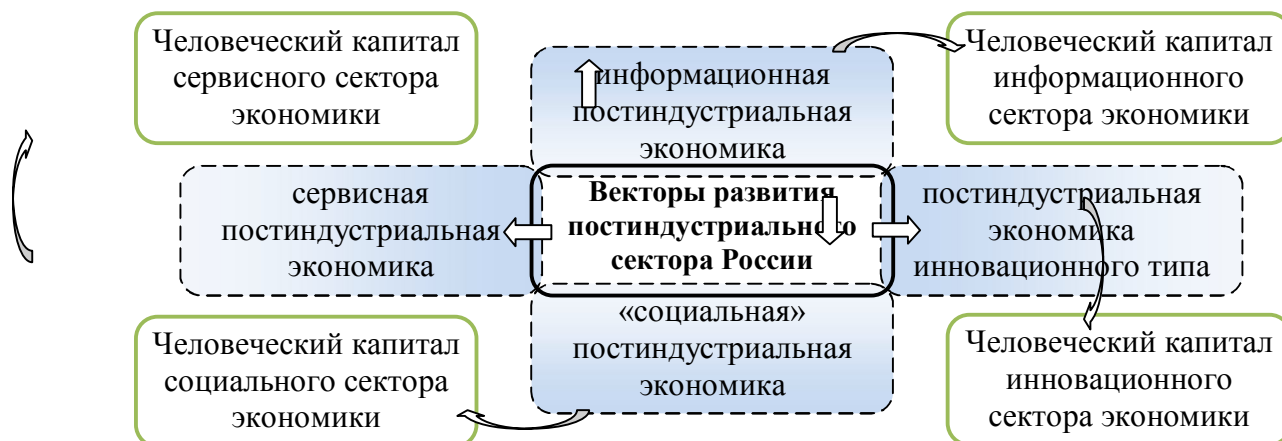


Рис. 1. Варианты развития человеческого капитала для «новой экономики» России

Современную экономику России трудно отнести к какому-либо из этих типов, но можно дать соответствующий прогноз (исходя из программных документов) на средне- и долгосрочную перспективу:

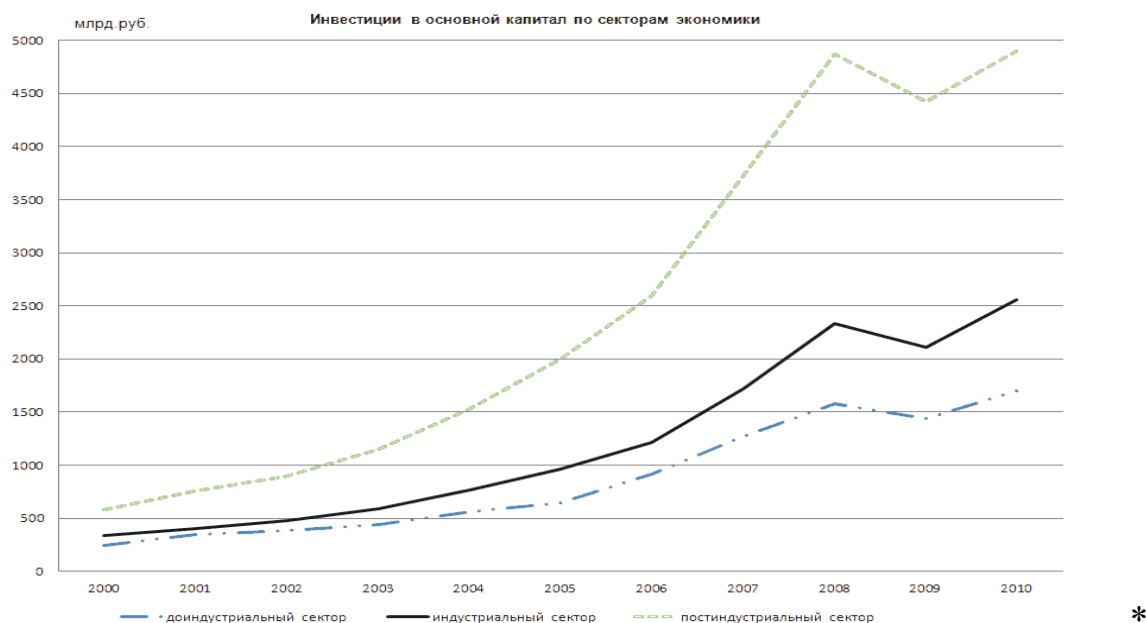
- стремление действующей власти реформировать институты развития человеческого капитала (отрасли образования и здравоохранения) в эффективные секторы экономики позволяет предположить, что эти отрасли в будущем будут вносить большой вклад в ВВП;

- российская экономика имеет также огромный рекреационный потенциал, однако в нашей стране такие проблемы, как состояние дорожной и транспортной инфраструктуры, слабая степень развития гостиничного бизнеса, низкий уровень накопленного человеческого капитала, необходимого в сфере туризма и рекреации, гостиничного и ресторанного бизнеса не позволяют вести речь о возможности создания в среднесрочной перспективе сервисной экономики, отвечающей современным стандартам и требованиям;

- в экономические планы нынешней власти входит также идея создания в России мирового финансового и делового центра, способного конкурировать с аналогичными структурами развитых стран. Стоит отметить, что в России за последние 15 лет подготовлен значительно больший по сравнению с требуемым на рынке труда запас специалистов в области финансов и кредита. Однако для построения современного конкурентоспособного финансового сектора требуется новый класс профессионалов, способных принести с собой инновационные идеи и перспективные направления деятельности в области финансовых услуг и консалтинга;

- особое место в среднесрочной и, как следует ожидать, долгосрочной экономической политике России будет занимать инновационная сфера, тесно связанная с высокими технологиями и «отраслями знаний». Однако

развитие экономики инновационного типа (экономики знаний) требует, в первую очередь, создания информационной экономики с развитой информационно-коммуникационной инфраструктурой.

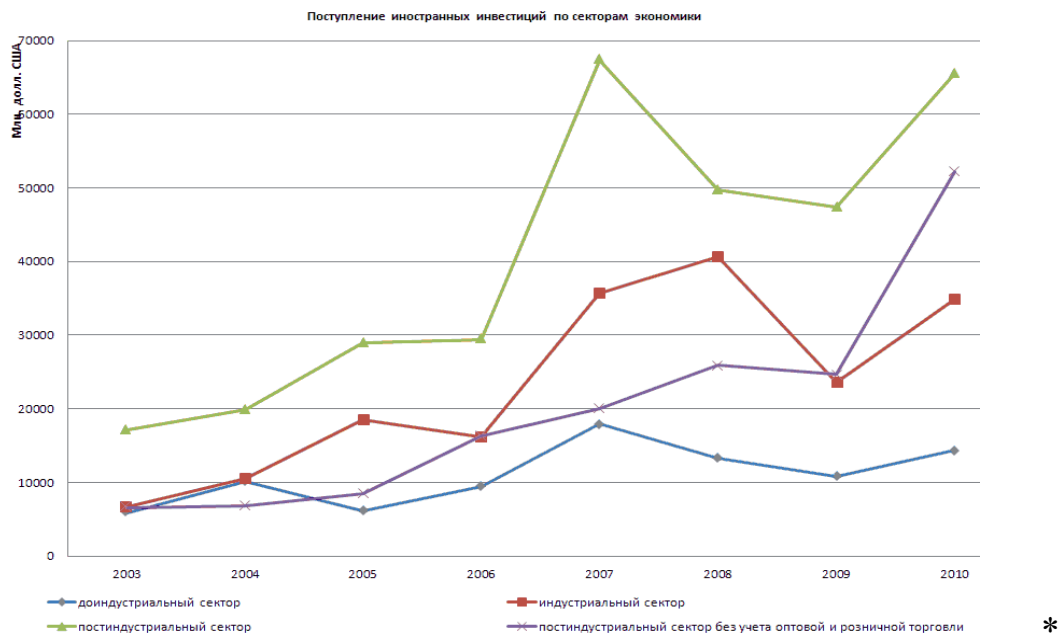


Составлено по: [3, с. 660].

Рис. 2. Инвестиции в основной капитал в России по секторам экономики

Если судить о воспроизводстве экономического потенциала России по данным об инвестициях в основной капитал (как совокупности затрат, направленных на воспроизводство основных средств), то необходимо отметить, прежде всего, опережающие темпы роста постиндустриального сектора (рис. 2). В данном случае классификация видов экономической деятельности была сгруппирована в секторальную структуру экономики, в результате чего к доиндустриальному сектору были отнесены: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство, добыча полезных ископаемых; к индустриальному сектору: обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство. В постиндустриальный сектор были включены: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (в том числе научные исследования и разработки); государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Очевидно, такая секторальная структура не бесспорна, прежде всего, потому, что постиндустриальный сектор может дополнительно делиться на третичный, четвертичный и пятеричный секторы. В этой связи следует отметить, что основной вклад в рост инвестиций был внесен типичными «представителями» третичного (транспорт и связь) и четвертичного (операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг) секторов.



Составлено по: [3, с. 677-678].

Рис. 3. Поступление иностранных инвестиций в Россию по секторам экономики

Поступление иностранных инвестиций по секторам экономики РФ отражено на рис. 3: доиндустриальный сектор показывает немалые значения по иностранным инвестициям благодаря отраслям добычи полезных ископаемых; показатель по индустриальному сектору за период с 2007 г. по 2008 г. взлетел по причине кратного роста иностранных вливаний в металлургическое производство. В границах постиндустриального сектора стабильный рост иностранных инвестиций показали такие виды деятельности, как финансовая деятельность и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Взлет постиндустриального сектора по данному показателю в 2007 г. (также как и спад в кризисных 2008-2009 гг.) произошел исключительно из-за отрасли «оптовая торговля». Скорректированный ряд данных по постиндустриальному сектору (без учета оптовой и розничной торговли) показывает устойчивую тенденцию роста. Следует отметить, что

статистика поступления иностранных инвестиций включает не только прямые и портфельные инвестиции, но и торговые, и прочие кредиты.

Современными экономистами России справедливо высказываются нарекания по поводу устаревшего методологического и статистического подхода к анализу экономического потенциала и экономической деятельности в стране. Речь идет о том, что существующий с 2003 г. общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) является несистемным, неполным: в этом перечне нет так называемых «отраслей знаний» – новейших видов деятельности, основанных на инновационном, интеллектуальном потенциале, человеческом капитале, связанных с производством объектов интеллектуальной собственности, программированием, производством БИС, новых материалов, биотехнологиями и т.п.²⁶ Таким образом, уже сейчас можно говорить о необходимости модернизации ОКВЭД. По сути, если правительство РФ будет стремиться вести мониторинг самых современных, инновационных видов деятельности, то уже на стадии анализа статданных оно столкнется с серьезными трудностями.

По нашему мнению, положение национальной системы «отраслей знаний» на международном уровне (в сравнении с аналогичными системами других стран) определяется конкурентоспособностью человеческого капитала страны. Это может быть положение:

- 1) безусловного лидера;
- 2) одного из конкурентов в какой-либо области знаний;
- 3) явного «аутсайдера».

Однако, учитывая имманентно присущие современным «отраслям знаний» сложности в прогнозировании динамики и направлений их развития даже в среднесрочном плане, необходимо иметь в виду, что занимаемые положения являются довольно шаткими. Обладание статусом лидера в той или иной области знаний, как правило, обеспечивается уже имеющимися в этой области «прорывными» достижениями как результатами прошлого интеллектуального труда. А перспективы сохранить и укрепить этот статус связаны с наличием в стране соответствующего класса специалистов, научных коллективов, уровня их человеческого капитала, наличием условий и стимулов его эффективного применения.

Современную экономику, базирующуюся на ИКТ и новых научных знаниях, называют также «новой» экономикой или экономикой знаний и высоких технологий²⁷, в которую включаются сферы высшего и

²⁶ Подробнее см. [4, с. 268-270].

²⁷ «Высокие технологии» могут быть определены через набор наиболее часто встречающихся характеристик: технологии производства товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости; с высокой (более 50%) долей в цене расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР); с широким применением патентной защиты ключевых элементов конструкции и

специального образования, высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемкие подотрасли химии и машиностроения.

Существующая в современной России проблема смены типа экономики связана, на наш взгляд, с зависимым положением отечественной экономики: зависимым в большей степени от качества институтов развития, созданных и контролируемых государством. Не менее важным представляется вопрос о качестве взаимодействия указанных институтов, в том числе институтов, ответственных за развитие человеческого капитала.

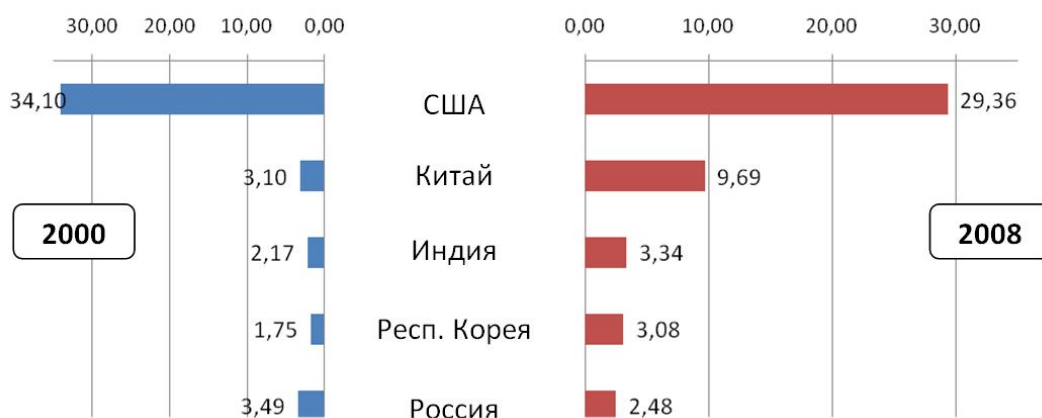


Рис. 4. Удельный вес стран в общем числе публикаций в журналах, индексируемых в Web of Science (в процентах)

На наш взгляд, первостепенным фактором роста национальной сферы научных исследований и разработок является человеческий капитал ученых и исследователей страны. От этой небольшой прослойки общества, наличия условий и стимулов для реализации ими собственного человеческого капитала зависят перспективы инновационного пути развития современной экономики. Присутствие отечественной науки на мировом уровне снижается, что негативно отражается на её конкурентоспособности. По такому показателю, как удельный вес страны в общем числе публикаций в журналах, индексируемых в Web of Science, в 2008 г. (в сравнении с 2000 г.) позиции России существенно ухудшились (рис. 4) [5, С. 322]. При этом необходимо понимать, что для экономики знаний человеческий капитал сферы науки – это «форпост» национального человеческого капитала, который зачастую уникален по своим характеристикам.

Таким образом, в экономике знаний человеческий капитал становится, по нашему мнению, фундаментальным, исключительно важным экономическим ресурсом, ценность и величина которого влияют на саму

технологии; с высокими рисками проектов; со значимыми положительными внешними эффектами для развития науки, образования и культуры.

возможность возникновения и применения основного фактора производства – знаний. Однако определяющую роль начинает играть не столько образование, полученное индивидом, сколько его способность к постоянному развитию и совершенствованию, а также творческие способности.

В постиндустриальной экономике все большее влияние на развитие человеческого капитала будут оказывать различия в способностях каждого конкретного человека, то есть уникальные особенности индивидуального человеческого капитала. По существу, в процессе накопления любого человеческого капитала приобретение знаний и получение образования (как первостепенная сущность данного вида капитала) выступает своеобразным «стержнем», вокруг которого формируются уникальные сочетания различных компонент, свойственные данному индивиду в силу, прежде всего, определенного соотношения врожденных и приобретенных способностей.

Человеческий капитал имеет возможность развиваться, в этом состоит его коренное отличие от вещественного (физического) капитала, каждые новые единицы которого, будучи однажды произведенными, остаются в рамках своего технологического поколения. Развитие человеческого капитала есть процесс всестороннего расширенного воспроизводства способностей людей. Человеческие способности многообразны. На фундаментальном для экономиста уровне вся масса человеческих способностей разделяется, по нашему мнению, на производительные и потребительные способности. Производительные способности человека во многом отражают его производительную силу, потребительные – соответственно, потребительную силу. Способности в данном случае есть концентрированное выражение знаний, умений, навыков человека, а также его компетенций и уровня мотивации.

Постиндустриальная экономика порождает изменения, связанные с новыми возможностями реализации человеческих способностей, приводит к возрастанию спроса на эти способности, и, соответственно, новых стимулов их развития в составе человеческого капитала. Проблемы комплексного, полноценного развития многообразных способностей человека, формирования институтов, ответственных за развитие человеческого капитала, становятся вызовом для постиндустриального общества в целом.

В постиндустриальной экономике инновационного типа актуализируется, на наш взгляд, проблема развития творческого потенциала, высших потребностей человека (таких как потребности, в самореализации, творческом самовыражении, самосовершенствовании), решение которой связано с распространением творческой деятельности в экономике, творческого подхода к организации продуктивной трудовой и

потребительной деятельности современного человека. Творчество – достаточно широкое понятие, обозначающее такой феномен, который может проявляться практически во всех видах человеческой деятельности, но для некоторых из них оно выступает необходимой основой (в частности, для деятельности в сфере культуры, искусства, образования и науки).

Построение экономики инновационного типа невозможно без должного внимания со стороны государства к инновационно-творческой деятельности, которая ориентирована в своей основе не только на первоначальную разработку, но и практическое воплощение определенной идеи в жизнедеятельность общества. В этой связи отметим, что в Японии еще в конце 1960-х гг. была разработана правительственная программа, содержащая принципы поощрения творчества в ходе как школьного, так и вузовского обучения. Аналогичные государственные программы были разработаны в США, Франции, Великобритании, Швеции и ряде других государств [6]. В России до сих пор не существует комплексной федеральной программы развития творчества, в которой были бы взаимоувязаны интересы образовательной, культурной, инновационной ценности творчества.

Литература

1. «Большая советская энциклопедия», М., 1978.
2. Туроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. М., 1996.
3. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб./Росстат. - М., 2011. – 795 с.
4. Государственная экономическая политика. К умной и нравственной экономике (анонс) / Под общ. ред. С.С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2007.
5. Россия и страны мира. 2010.: Стат.сб. / Росстат. – М., 2010. – 372 с.
6. Рудакова О.В. Человеческий капитал в эпоху глобализации // Материалы интернет - конференции «Интеллектуальные силы человечества и гармония мирового развития» [Электронный ресурс] Режим доступа: Свободный [сайт]: <http://www.plproject.ru/> [адрес]: <http://www.plproject.ru/part08-04.php>

Ю.М. Карпов,
науч. руководитель Ю.С. Перовщиков

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА КВАЛИМЕТРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВА ДЕТАЛЕЙ МАШИН.

Ижевск, ФГБОУ ВПО Удмуртский государственный университет

Данная статья является продолжением научной работы Т.В. Вавиловой, Е.А. Кондратьевой, А.В. Яковлевой, под руководством В.В. Ермилова и Ю.С. Перовщикова.

Анализ технико-экономических показателей производства является актуальным вопросом на этапе разработки и проектирования деталей машин. Данный анализ позволяет наиболее эффективным образом организовать производство, определить все необходимые ресурсы для производства. На этапе проектирования деталей машин, без подробного проектирования технологического процесса, технико-экономический анализ производства позволяет провести методика профессора Перовщикова Ю. С. «Расчет сложности конструкции деталей и сборочных единиц». Методика основывается на расчете общего квалиметрического показателя, который численно характеризует конструктивно-технологические признаки и свойства, присущие данному виду детали. На общий квалиметрический показатель существенно влияют показатели комплекса свойств и признаков детали:

- квалиметрический показатель геометрической формы детали – рассчитывается на основе коэффициента симметричности геометрической формы детали; количества проставленных на чертеже детали размеров и количества размеров во внутренних плоскостях, закрытых углублениях, отверстиях детали;
- квалиметрический показатель массы детали – рассчитывается на основе массы детали и имеет различную методику расчета для деталей до 1 кг, от 1 кг до 30 кг, свыше 30 кг;
- квалиметрический показатель материала детали – зависит от типа используемого материала;
- квалиметрический показатель шероховатости поверхности детали – основывается на наименьшем параметре шероховатости Ra, проставленном на чертеже;
- квалиметрический показатель технологических особенностей детали – формируется на основе необходимых дополнительных технологических доработок детали.

С помощью этих показателей решаются вопросы постановки технико-экономических задач по организации производства; определению

необходимых затрат труда и материалов при производстве; определению стоимости изготовления деталей в различном объеме. Метод является довольно точным и не столь трудоемким, относительно построения полного технологического процесса.

Автоматизированная система квалиметрического анализа производства деталей машин работает совместно с САПР КОМПАС-3D и снижает трудоемкость проведения технико-экономической оценки изготовления детали путем повышения степени автоматизации расчетов на базе электронного чертежа и 3D модели детали. Входные данные формируются по 3D модели и электронным чертежам детали. На основе 3D модели рассчитывается коэффициент симметричности геометрической формы детали по построенным проекциям и определяется масса детали путем извлечения данных из модели. На основе электронных чертежей с помощью интерактивного выбора определяется количество внутренних измерений чертежа и общее количество измерений, далее определяется и извлекается из чертежа минимальная шероховатость обработки детали и иная полезная информация. Все эти данные формируются в соответствующие модули и участвуют в расчете квалиметрических показателей.

Автоматизированная система подразумевает участие пользователя во время анализа детали по средствам интерактивного диалога. Это позволяет пользователю непосредственно участвовать в процессе квалиметрического анализа детали, вносить коррективы, подтверждать правильность расчетов. Данный подход делает процесс технико-экономического анализа более гибким, и инженер может более точно определить различные вариации организации производства.

В качестве выходной информации пользователю предоставляется ряд отчетов, влияющих на расчет квалиметрических показателей. Отчет по анализу размеров чертежа детали представляет собой сводную таблицу размеров чертежа, включая внешние и внутренние размеры и количество линейных измерений каждого размера в соответствии с методикой. Отчет по анализу шероховатостей чертежа детали является сводной таблицей шероховатостей чертежа. Отчет по анализу симметричности геометрической формы детали иллюстрирует расчет коэффициента симметричности для каждой проекции детали с подробным описанием расчетов и иллюстрацией совпадающих симметрично отраженных частей проекций.

Конечным результатом анализа система формирует отчет в виде технико-экономической карты детали с возможностью размещения её в САПР КОМПАС-3D.

Практический пример расчета квалиметрических показателей и трудоемкости в соответствии с методикой приведен на примере детали

«Муфта ТОЗ-34 001.005» ружья охотничьего двух ствольного с вертикальным расположением стволов ТОЗ-34.

Данная деталь по системе ЕСКД может кодироваться как плоскостная с кодом 741665 или корпусная – код 731343. Количество измерений детали И=79, из которых внутренних Ив=28. Масса детали m=0,33.

Квалиметрический показатель массы детали (для деталей меньше 1 кг):

$$K_m = 0,23 + 0,111 \ln(m * 1000) = 0,23 + 0,111 \ln(0,33 * 1000) = 0,87$$

Квалиметрический показатель для материала сталь 50РА $K_M = 1,0$.

Квалиметрический показатель шероховатости обрабатываемой поверхности детали при наименьшей шероховатости $R_a = 1.25$:

$$K_R = R_a^{-0,347} = 0,93$$

Квалиметрический показатель геометрической формы детали рассчитывается по формуле:

$$K_f = \ln I * e^{I_{в}/I-a}$$

Квалиметрический показатель технологических особенностей рассчитывается по формуле:

$$K_{то} = e^{\sum d_i} = e^{0,13} = 1,14$$

Общий квалиметрический показатель:

$$K_o = K_f * K_m * K_M * K_R * K_{то}$$

Показатель	Значения рассчитанные вручную	Значения показателей рассчитанных автоматизированной системой на базе кода ЕСКД	
		741665	731343
a	0,79	0,66	0,66
Kф	2,8	3,219	3,219
Kто	1,14	Учитывается в K_R	
Ko	2,63	2,668	2,668

При сравнении ручного способа расчета и вычислений с помощью автоматизированной системы отклонение общего квалиметрического коэффициента K_o составило не более 2%, а трудоемкость ручного процесса расчета квалиметрических показателей значительно превышает время работы при расчете автоматизированной системой.

Трудоемкость изготовления детали определяется по формуле:

$$T = (K_o * T_q * \sum P_i + \sum \Delta T) * n^{-0,155}$$

T_q - нормативная удельная трудоемкость, нормо-час; определяется экспериментом на конкретном машиностроительном предприятии;

P_i – нормативный коэффициент соотношения трудоемкости по видам выполняемых технологических операций

ΔT – трудоемкость операций, вводимых дополнительно по сравнению с предусмотренными технологическими операциями;

n – число деталей в партии;

В таблицах 1 и 2 приведены примеры расчета трудоемкости для детали Муфта ТОЗ-34 001.005. Расчеты выполнены для вариантов производства из листового проката и отливки при различном кодировании этой детали по ЕСКД. Для кода ЕСКД 731343 методикой расчета трудоемкости предусмотрен вариант производства только из отливки, остальные считаются экономически не целесообразными.

$K_{пр.т.} = \frac{\text{Масса детали}}{\text{Масса заготовки}}$ - показывает насколько эффективно используется материал на предприятии, в зависимости от технологии изготовления детали на производстве. Чем ближе коэффициент к 1, тем эффективнее использование ресурсов. Предпочтительно на предприятии должны отдавать предпочтение видам производства с наибольшим $K_{пр.т.}$

Таблица 1

Расчет трудоемкости изготовления одной детали Муфта ТОЗ-34 001.005 при опытно-экспериментальном типе производства.

Наименование технологической операции или показателя	Код ЕСКД детали и наименование технологии производства		
	741665		731343
	Листовой прокат	Отливка	Отливка
Масса заготовки(кг)	1,225	0,5	0,5
Удельная трудоемкость, Т _q	6,1	1,9	4,22
Кпр.т.	0,269	0,66	0,66
Отрезная (нормо-час)	0,976	-	-
Фрезерная (нормо-час)	4,231	1,318	1,801
Сверлильная (нормо-час)	2,929	0,912	0,338
Расточная (нормо-час)	1,627	0,507	5,517
Шлифовальная (нормо-час)	1,465	0,456	0,563
Отделочная (нормо-час)	0,098	0,03	0,225
Слесарная (нормо-час)	4,72	1,470	2,702
Проектная трудоемкость детали (нормо-час)	16,047	4,694	11,146

Таблица 2

Расчет трудоемкости изготовления одной детали Муфта ТОЗ-34 001.005 при единичном типе производства.

Наименование технологической операции или показателя	Код ЕСКД детали и наименование технологии производства		
	741665		731343
	Листовой прокат	Отливка	Отливка
Масса заготовки(кг)	1,225	0,5	0,5
Удельная трудоемкость, Тq	1,89	1,05	0,28
Кпр.т.	0,269	0,66	0,66
Отрезная (нормо-час)	0,303	-	-
Фрезерная (нормо-час)	1,311	0,728	0,12
Сверлильная (нормо-час)	0,908	0,504	0,022

Продолжение таблицы 2

Наименование технологической операции или показателя	Код ЕСКД детали и наименование технологии производства		
	741665		731343
	Листовой прокат	Отливка	Отливка
Расточная (нормо-час)	0,504	0,28	0,366
Шлифовальная (нормо-час)	0,454	0,252	0,037
Отделочная (нормо-час)	0,03	0,017	0,015
Слесарная (нормо-час)	1,462	0,812	0,179
Проектная трудоемкость детали (нормо-час)	4,972	2,594	0,74

Из таблиц 1 и 2 видно, что для изготовления данной детали более эффективно материал используется при отливке, его расход примерно в два раза меньше.

В таблицах наглядно продемонстрирован элемент субъективизма при кодировании деталей по системе ЕСКД. Разница в проектной трудоемкости различных классов ЕСКД при изготовлении одного экспериментального образца путем отливки детали превышает 200%.

При анализе единичного типа производства способом отливки можно сделать вывод о том, что наименьшая трудоемкость достигается при кодировании детали по ЕСКД как корпусной, и отклоняется от отливки как плоскостной детали в 3 раза. Данное отклонение формируется при

большой разнице в удельной трудоемкости выполнения работ для разных типов деталей по коду ЕСКД. В нашем примере данные усредненные учебные, в соответствии с методикой Перевощикова Ю.С.

При изменении типа производства с экспериментального на единичный по коду 731343 проектная трудоемкость сократилась в 15 раз, что достигается путем использования оснастки и большего количества одновременно используемых литевых форм.

Выполненный анализ технико-экономических показателей изготовления детали Муфта ТОЗ-34 001.005 был выполнен с помощью ручного счета и с помощью автоматизированной системы, а разница в данных не превысила 2%. Трудоемкость выполнения работы ручным счетом и запись результатов в технико-экономические карты составила порядка полутора часов. При использовании автоматизированной системы на выполнение анализа, формирование технико-экономических карт было затрачено не более 25 минут.

Таким образом, возможно проведение технико-экономического анализа изготовления деталей инженером на этапе проектирования, определение наиболее рациональных свойств и конфигураций. Использование автоматизированной системы позволит сэкономить на экономическом анализе детали до 10% рабочего времени инженера. Но необходимо учитывать, что данная система должна адаптироваться индивидуально под каждое предприятие, в зависимости от уровня технологий, применяемых на предприятии.

В данный момент ведется формирование и наполнение базы данных 3D моделей и электронных чертежей деталей, сборочных конструкций.

В рамках направления дальнейшего развития системы возможны:

- Реализация взаимодействия системы с САПР Adem, AutoCAD, Pro/Engineer через специализированные модули извлечения данных.
- Разработка подсистемы интерактивной классификации геометрической формы детали по ЕСКД.
- Наполнение базы данных 3D моделей и чертежей
- Повышение эффективности всего программного обеспечения системы.
- Повышение уровня эргономичности пользовательского интерфейса системы.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ С НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ**
(ФГБОУ ВПО Мордовский государственный университет им. Н. П.
Огарева)

Представленная статья посвящена рассмотрению перспективы развития электронного взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков в ближайшее время, планам и приоритетным задачам ФНС России по развитию информационно-технологических систем и ресурсов, направленных на совершенствование администрирования налогов и сборов и оптимизацию взаимодействия с налогоплательщиками, а также рассмотрению актуальных проблем в этой области.

Одна из приоритетных задач налоговых органов – совершенствование работы с налогоплательщиками, создание для них необходимых условий для исполнения обязанностей по уплате налогов, в том числе внедрение и развитие информационной системы представления налоговых деклараций в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

Технический прогресс, активное развитие современных технологий затрагивает практически все стороны жизни.

Для россиян уже давно привычны оплата услуг через Интернет, пересылка документов в электронном виде и многое другое. Информационные технологии затронули и такую сферу, как налоги, в частности, предоставление налоговой отчетности.

Работа IT-подразделений ФНС России направлена как на совершенствование администрирования налогов и сборов, так и на оптимизацию работы с налогоплательщиками, предоставление им качественного сервиса[2].

Объем информации стремительно растет, поэтому возможности налоговой службы по централизованному хранению, обработке информации и своевременному доступу к ней требуют постоянного совершенствования. Кроме этого, средства электронной связи открывают все новые и новые возможности для взаимодействия государственных органов с гражданами и организациями в электронном виде.

Существует распоряжение Правительства РФ № 1555, которое очертило первоочередные услуги государственных органов власти, на которые нужно переходить, используя электронные технологии. Четверть этих услуг занимают услуги, которые представляют ФНС России.

Сегодня осуществляется реализация третьего этапа этого портала. Третий этап предоставляет возможность подать те или иные заявления на портал. Четвертый этап дает возможность отследить ход их исполнения в органе власти. Пятый этап – получить услугу в электронном виде. Это прием 15 налоговых деклараций, которые отобрало Правительство.

Три услуги связаны с регистрацией и учетом, с возможностью подачи заявлений о регистрации предприятий, индивидуальных предпринимателей, с возможностью получения сведений из федеральных реестров, которые сейчас ведутся, возможностью встать на учет, получить информацию из единого государственного реестра налогоплательщиков. Ведение трех, огромных федеральных ресурсов возложено на налоговые органы Правительством. При переходе на эти услуги ФНС столкнулась с рядом нормативных проблем. Они связаны с проблемами взаимодействия и с возможностью осуществления этих услуг в электронном виде. Подача заявления о регистрации предусмотрена законодательством только в виде личной явки заявителя в регистрирующий орган, либо по почте. Правительство РФ до сих пор не установило иные способы. Это касается и способов подачи заявления об учете, получения выписок из реестра в электронном виде.

Но, безусловно, здесь есть вторая сторона медали. Электронные выписки должны приниматься всеми органами власти, арбитражными, городскими судами, заказчиками госуслуг, конкурсов, кредитными, страховыми организациями, всеми участниками гражданского оборота. Они должны принимать электронные выписки налогового органа. Если это будет сделано, то можно уходить от использования бумаги. Бумага по выписке из реестра юридических лиц необходима только в одном случае, когда мы имеем дело с иностранным лицом, когда нужно представить бумажную выписку для того, чтобы они представили ее в своей юрисдикции, сделали апостиль, производили другие юридически значимые действия. Другой необходимости предоставления выписки мы не видим. Здесь представлена примерная схема, как это будет действовать. И тут одновременно возникают проблемы для государственной регистрации. Заявление представляется непосредственно по почте, либо иным способом. Иной способ предполагает, что заявитель представляет заявление о регистрации, которое установлено определенными формами. Здесь начинаются некоторые проблемы. Уже было сказано о наличии пошлины, которые нужно проверить, иначе невозможно приступить к оказанию услуг. Самое главное, что эти документы будет подавать заявитель. Это может быть сканированный образ устава, решения собрания участников ООО, другие документы, которые он посчитает нужным приложить. У них должен быть определенный юридический статус. Здесь мы подходим к понятию электронного документа, которого, к сожалению, еще в России нет, в

отличие от ЭЦП, которая действует. Реестр ведется на основе именно этих документов. Заявитель несет полную ответственность за эти документы. Они представляются из реестров по требованию третьих лиц, и, соответственно, должны понимать, что документ должен иметь юридический статус, что у налоговых органов есть документ. Если заявление подано в электронном виде при регистрации, бумага не нужна. Предполагается внесение изменения в порядок ведения реестров. Эта функция - прерогатива Минфина. Т.е. документы поданы в электронном виде, надлежащим образом оформлены, идентифицированы.

ЭЦП является единственным и достаточным условием для принятия документов в реестр. Сегодня сказано, что реестр ведется в двух видах: на бумаге и электронно. К сожалению, сегодня нотариат не готов к изменению законодательства о нотариате в части электронно-цифровой подписи нотариусов[1]. Несколько слов еще об одном проекте, который состоялся в этом году. Он касается не физических, а юридических лиц. В первую очередь - крупнейших налогоплательщиков, имеющих огромную филиальную сеть. Это реализация, так называемых очень популярных на сегодняшний день ИОН-услуг, услуг информирования плательщиков о состоянии расчетов с бюджетом по каналам связи. Все эти организации сдают налоговую и бухгалтерскую отчетность в электронном виде. ФНС обязана обеспечить возможность предоставить по запросам плательщика информацию о состоянии его расчетов с бюджетом в соответствии со статьей 32 Налогового кодекса, регламентом 9Н, утвержденным приказом Минфина. Налогоплательщик, направив запрос в налоговый орган по месту постановки на учет в качестве крупнейшего налогоплательщика, в пятидневный срок должен будет получить информацию о состоянии расчетов головной организации, всех своих филиалов, по месту нахождения недвижимого имущества, транспортных средств. Информация о состоянии расчетов должна быть объективной, юридически значимой, будет подтверждена электронно-цифровой подписью соответствующего налогового органа и доставлена плательщику на его рабочее место.

Также следует уделить внимание еще одному новшеству в части портала – это «Личный кабинет налогоплательщика». Налогоплательщик может зарегистрироваться в личном кабинете пользователя портала госуслуг. Для этого потребуется ввести фамилию, имя, отчество, номер пенсионного страхования, ИНН, при помощи которого по базам данных Пенсионного фонда и ФНС России будет проведена проверка. После регистрации будет создан личный кабинет, по почте придут соответствующие коды доступа. И в этом личном кабинете можно получать все услуги, которые на данный момент времени доступны на портале в соответствии с распорядительными документами.

Сдача налоговых деклараций организована следующим образом: в своем личном кабинете, в разделе ФНС налогоплательщик получает возможность заполнить и направить налоговую декларацию в соответствующий налоговый орган. Ему будет предложена возможность установить на своем компьютере бесплатный программный продукт, разработанный ФНС России, "Налогоплательщик-ЮЛ". С помощью этого ПО он формирует налоговую декларацию. Через справочник кодов налоговых органов, которые также предоставляются через ресурсы ФНС, определяется правильный номер налоговой инспекции, где налогоплательщик стоит на учете и куда направляет декларацию. После чего он отправляет файл налоговой декларации, заполненный самостоятельно. Налоговая декларация по транспортной системе налоговых органов доставляется в соответствующую налоговую инспекцию.

Таковы основные новации по электронным налоговым сервисам, а также некоторые проблемы, связанные с ними. Специалисты ФНС России вместе со специалистами Минкомсвязи участвуют в разработке нормативных документов, которыми в скором времени будет руководствоваться все госорганы в рамках создания единого поля доверия.

Литература

¹ Волкова Г.С. Модернизация налоговых органов / Г. С. Волкова // Российский налоговый курьер. №7. 2010.

² Фадеев, Д. Е. Совершенствование налогового администрирования: взгляд бизнеса/ Д. Е. Фадеев // Налоги. №17.2010.

³ Официальный сайт УФНС России по РМ [<http://>]

Д.Г. Максимов

КОНСТИТУИРУЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВЫХ НОРМАТИВОВ

Ижевск, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

Если во внешнем проявлении планирование предстаёт в денежном эквиваленте, что обусловлено рыночным характером отношений, то во внутрифирменном своём проявлении, более существенным для промышленного производства и роста экономики, планирование осуществляется посредством трудовых показателей, о чём свидетельствует практика нормирования труда – как основы управления снижением трудоёмкости и повышением конкурентоспособности продукции.

Следовательно, все сферы планирования внутри предприятия имеют в своей основе именно нормирование труда и его конституирующая роль не подвергается сомнению. Очевидно из производственной практики, что труд во внутрифирменном планировании играет основную роль, является основным конституирующим фактором развития и совершенствования производственной и трудовой деятельности предприятия. Рассмотрим конституирующее значение трудовых нормативов, первичный элемент которых рассматривается по следующей математической формуле:

$$T_{жс} \equiv Z_{нл} = T_1 \cdot K_{тр} \cdot t_{шт-к} \cdot \left(1 + \frac{П}{100}\right),$$

где T_1 – тарифная ставка 1-го разряда, исходя из законодательно установленного уровня минимального размера оплаты труда;

$K_{тр}$ – тарифный коэффициент, установленный исходя из социально-экономической практики определения сложности труда;

$t_{шт-к}$ – норма затрат рабочего времени на изготовление потребительных стоимостей, снижающаяся в соответствии с действием закона экономии рабочего времени;

$П$ – премия за снижение трудоёмкости со стороны каждого конкретного работника (с применением разного рода организационно-технических решений, рационализаторских предложений и изобретений на практике) и выполнение показателей эффективности деятельности предприятия.

Любая экономия заработной платы и затрат живого труда сводится к снижению любого из выше означенных показателей. Однако, что будет, если Правительство РФ будет снижать минимальный размер оплаты труда? Практика показывает, что существует разрыв между данной социально-экономической категорией и прожиточным минимумом, который значительно превышает минимальный размер оплаты труда. Следовательно, все действия правительства в области экономической политики направлены на создание мер по увеличению минимального размера оплаты труда. Такие действия приводят к искажению действительного действия экономической категории. На практике появляется не существующий в реальных условиях уровень производительности, фиксируемый официальной практикой процентом перевыполнения норм выработки. Многие десятилетия наблюдается явление социально-экономической жизни, когда не из норм труда формируется уровень зарплаты, а, наоборот, под сложившийся уровень зарплаты «подгоняются» нормы затрат труда.

Следующая экономическая категория «тарифный коэффициент» складывалась на протяжении длительного периода времени, а также имеет в себе широкую научную и практическую базу, что препятствует

самовольному варьированию данной категорией со стороны самостоятельных хозяйствующих субъектов. Для бюджетной сферы существует утвержденная система тарифных коэффициентов, но практика применения трудового законодательства использует Единый тарифно-квалификационный справочник как установленные характеристики труда по степени сложности в разнообразных видах целесообразной деятельности. Но этот фактор тарифных коэффициентов, непосредственно связан с научно-техническим прогрессом: ростом механовооружённости труда, появлением станков с программным управлением и всемерным усложнением процессов производства. Именно они диктуют необходимость применения более квалифицированного труда, по сравнению с которым ныне действующие тарифные коэффициенты должны иметь тенденцию к росту, нежели снижению, то есть данная категория не может быть применена для экономии затрат живого труда.

Премия как инструмент мотивации персонала не должна снижаться на постоянной основе и в принципе. Как было отмечено в формуле, премирование должно осуществляться с целью повышения эффективности деятельности предприятия, что зачастую отражается в таком показателе как «своевременное и качественное выполнение производственного задания», но сущность премирования должна быть и в выполнении общих показателей внутрифирменного планирования «товарная продукция», «прибыль и рентабельность» и т.д. Однако, помимо всех прочих показателей, в число первых нами выведено выполнение плана по снижению трудоемкости на практике, путём отражения в затратах труда и экономии рабочего времени на изготовление потребительных стоимостей, что реально проявляется в единственно возможном снижении норм затрат рабочего времени.

В ходе любой трудовой деятельности, постоянно повторяющейся с каждым последующим разом осуществления единичного трудового процесса, на практике называемая операцией, происходит совершенствование методов и процессов труда по целому ряду причин, что и служит основой экономии рабочего времени, обосновывая повсеместное снижение нормы времени на любую операцию. В этом и заключается любая экономия, как основа развития предприятия, позволяющая получать больше прибыли и наращивать производственные мощности отдельного предприятия и всего общества в целом. Поэтому центральное значение принимает управление трудом через систему нормирования трудозатрат на реально действующих рабочих местах.

В основе жизни и развития людей лежит человеческая деятельность, которую принято называть трудовой деятельностью или просто трудом. Труд – основа жизни и отдельных людей, и общества, и человечества. Трудом создается все, что необходимо для жизни и развития людей, для

проявления их способностей. Следовательно, труд в этой части рассматривается как результат деятельности людей.

Труд есть процесс, который присущ только совершающим его людям. Он характеризуется определенными важными чертами и означает все то, что требует от людей усилий, старания и заботы. Он есть всякое напряжение телесных и умственных способностей. Но он есть и то, что утомляет. Следовательно, труд в этой части рассматривается как затраты его в ходе осуществления деятельности по созданию полезности.

В СССР была создана уникальная и самобытная система нормирования в промышленности, учитывающая не только требования и задачи централизованного директивного планирования, но и традиции отечественной хозяйственной деятельности. При планово-централизованной экономике проблемам труда, оценки и повышения его эффективности уделялось большое внимание. Такие показатели, как производительность труда, численность работающих, фонд оплаты труда (а, следовательно, и средняя заработная плата работающих) были одним из основных, устанавливаемых в плановых заданиях и соответственно используемых при оценке результатов производственно-хозяйственной деятельности всех хозяйствующих субъектов, хотя даже в тот период потери времени, связанные с недостатками организации производства и труда, зачастую компенсировались рабочими «приписками» заработной платы, как отмечал Зарубин В.Н.[1], и рост производительности труда отставал от роста заработной платы, т.е. здесь также можно отметить несовершенство норм, применяемых в промышленности. Макроэкономическая наука исследовала тенденции роста общественной производительности труда в народном хозяйстве в целом и в его отраслях, которые рассчитывались на основе получаемого национального дохода, пропорции в уровнях потребления и накопления, темпах роста производительности труда и заработной платы и т.д. Отраслевая экономическая наука и хозяйственная практика занимались исследованием резервов роста производительности труда, совершенствованием методов ее оценки, планирования и организации заработной платы, организации труда и определения ее эффективности на уровне хозяйствующих субъектов и др.[84, с.2]. В итоге все экономические показатели, в практике называемые «техничко-экономическими показателями», в своей основе имеют нормы труда, а экономия труда и рабочего времени становится, таким образом, основным конституирующим законом экономического развития.

Литература

1. Зарубин В.Н. Интенсификация и трудоемкость строительного производства. – М.: Стройиздат, 1986.

2. Серов В.М. Актуальные проблемы экономики и организации труда в строительстве // Экономика строительства №10, 2002. С. 2-10.

Олимских Н.Н., Плетнева Т.В.

ОЦЕНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ НА ОСНОВЕ КВАЛИМЕТРИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ

Ижевск, ФГБОУ ВПО Удмуртский государственный университет

В Институте экономики и управления ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет» в течение ряда лет ведется целенаправленная работа по управлению качеством образования.

Квалиметрическая оценка образовательной деятельности актуальна в связи с совершенствованием деятельности персонала вуза и его важнейшей категории – профессорско-преподавательского состава. Исследователями был изучен опыт московских, питерских, вузов. Наибольший интерес представляет опыт формирования системы управления качеством образования Новосибирского Государственного технического Университета, Тверского Государственного Университета, Томского Государственного и Технического Университетов, Ивановского Государственного Энергетического университета.

Исследование строилось на нормативных материалах Министерства образования и науки РФ по проблеме управления качеством образования.

Следует отметить, что единого подхода к формированию системы управления качеством образования в вузах нет. Каждый вуз строит эту систему по-своему.

Вместе с тем, все рекомендации по формированию системы управления качеством образования в вузе должны соответствовать требованиям стандартов ИСО - 9000 и т.п. В стандарте ИСО 9000: 2000 TQM определяется как менеджмент качества, полностью охватывающий организацию. В основе наших исследований - монография и нормативные материалы «Стандарты ИСО в образовании и обучении» требования этих стандартов легли в основу наших разработок.

Как известно основными принципами, на которых должна базироваться деятельность по реализации концепции управления качеством признаны следующие восемь:

1. Ориентация на потребителя. Деятельность любой организации зависит от ее заказчиков. Поэтому организации должны понимать текущие и будущие нужды заказчика, выполнять его требования и стремиться превзойти его ожидания. Ожидания потребителей связаны не только с качеством продукции, но и с ценой, режимом и условиями поставки, условиями обслуживания при использовании продукции и пр.

Стандарты ИСО 9000:2000 ориентируют на осознание различных потребностей и ожиданий потребителей, которые важны для принятия ими решений о приобретении продукции. Необходимо обеспечить сбалансированный подход к запросам потребителей и потребностям других сторон (акционеров, поставщиков, общества в целом, регионов и др.), заинтересованных в результатах деятельности организации.

2. Лидерство руководителя. Руководители устанавливают единство цели, направления и внутреннюю среду организации. Они создают обстановку, в которой сотрудники целиком и полностью могут быть вовлечены в достижение целей организации.

Прежде всего, необходимо, чтобы руководители высшего звена своим личным примером демонстрировали приверженность качеству. Задачей руководства является обеспечение атмосферы доверия, инициирование, признание и поощрение вклада людей, поддержка открытых и честных взаимоотношений. Такая атмосфера максимально способствует раскрытию творческих возможностей сотрудников и лучшему решению задач качества. Руководство должно постоянно заботиться об обучении персонала, а также обеспечивать необходимыми ресурсами решение задач качества.

Одним из способов реализации данного принципа является определение руководством организации долгосрочной • политики и миссии по вопросам качества и трансформация этой политики в измеряемые цели и задачи, в том числе и для производственных и функциональных подразделений.

3. Вовлечение работников. Сотрудники представляют наиболее существенную и ценную часть организации, и наилучшее использование их возможностей может принести организации максимальную выгоду. Система качества и ее механизмы должны побуждать сотрудников проявлять инициативу в постоянном улучшении качества деятельности организации, брать на себя ответственность в решении проблем качества, активно повышать свои знания, передавать свои знания и опыт коллегам, представлять свою организацию потребителям и всем заинтересованным сторонам в лучшем свете.

4. Процессный подход. Любая работа, получающая входные воздействия и преобразующая их в выходные результаты, может рассматриваться как процесс. Чтобы функционировать эффективно, организации должны выявлять взаимосвязанные процессы в своей деятельности и управлять ими. Часто выход одного процесса непосредственно формирует вход другого. Систематическое выявление и менеджмент процессов, реализуемых в организации, и их взаимосвязей понимаются в ИСО 9000:2000 как "процессоориентированный подход".

Версия 2000 г. имеет совершенно новый взгляд на систему, который предполагает, во-первых, алгоритмический подход к проектированию системы качества как совокупности взаимосвязанных процессов.

При этом каждый процесс рассматривается как система с вытекающими из этого последствиями:

- входы и результаты процесса четко определяются и измеряются;
- определяются потребители каждого процесса, идентифицируются их требования, изучается их удовлетворенность результатами процесса;
- устанавливается взаимодействие данного процесса с остальными процессами организации;
- устанавливаются полномочия, права и ответственность за управление процессом;
- при проектировании процесса определяется его ресурсное обеспечение.

Однако такой подход в международной системе стандартизации не нов: он уже был представлен в британском стандарте bs 6143:1992, часть 1 "Руководство по экономике качества. Модель стоимостного процесса" и в стандарте ИСО 10006:1997 "Менеджмент качества. Руководство качеством при управлении проектами". Причем в последнем подробно рассматриваются процессы, входящие в систему качества. По существу, в контексте стандартов ИСО 9000 версии 2000 под системным подходом подразумевают создание системы менеджмента качества, а ее частями становятся те или иные процессы.

Состав процессов, соответствующих конкретным функциям, устанавливается на основе Организационной структуры. Состав специальных функций, являющихся частями конкретных функций, устанавливается логическим анализом деятельности непосредственных исполнителей.

Сформулированный таким образом основной перечень процессов документируется. При документировании устанавливаются владельцы процессов из числа специалистов высокой квалификации, досконально знающих свои процессы и пользующихся авторитетом у сотрудников, то есть при назначении владельцев процессов реализуется принцип менеджмента качества лидерство.

Далее производится ранжирование процессов, соответствующих конкретным функциям по степени их влияния на достижение целей организации. Такое ранжирование производится на фоне двух групп, первая из которых объединяет процессы внешних (главных и второстепенных), а вторая внутренних (основных и вспомогательных) производственных функций организации. На множестве процессов выделяются те, которые могут принести прибыль или другую выгоду, то

есть бизнес-процессы. Это позволяет обоснованно подойти к распределению ресурсов при управлении деятельностью организации.

Для эффективного управления каждый владелец процесса должен чётко определять входы и выходы процесса. Вступая во взаимодействия с другими процессами, владелец процесса одновременно является поставщиком и потребителем материальной и информационной продукции. В информационном плане как потребитель он формирует свои требования к продукции, а как поставщик оценивает требования своего потребителя и документирует свою деятельность так, чтобы эти требования были удовлетворены. Задача состоит в том, чтобы в документации системы менеджмента качества риск проявления несоответствий в продукции был сведён минимуму.

5. Системный подход к менеджменту. Выявление, понимание и управление системой взаимосвязанных процессов, направленных на достижение заданных целей, способствует повышению результативности и эффективности организации.

Принцип системного подхода тесно связан с предыдущим принципом и с представлением о системе качества как о совокупности взаимосвязанных процессов. Системный подход предполагает также постоянное улучшение системы через измерение и оценку.

6. Постоянное улучшение. Постоянное улучшение должно быть неизменной целью организации. В стандартах ИСО серии 9000:2000 декларируется необходимость непрерывного улучшения систем менеджмента качества и подчеркивается, что:

- успешное функционирование организации может быть результатом внедрения системы менеджмента качества, которая разработана с учетом принципа постоянного улучшения;
- система менеджмента качества может обеспечить основу для постоянного улучшения и удовлетворения потребителей;
- статистические методы могут применяться для определения изменчивости (вариабельности) процессов и их результатов, что является основой для постоянного улучшения системы менеджмента качества.

Наиболее важными положениями по постоянному улучшению в МС ИСО 9001:2000 являются следующие:

- высшее руководство организации должно продемонстрировать свою приверженность к разработке и улучшению системы менеджмента качества, а также обеспечить, чтобы политика в области качества включала приверженность к выполнению требований и постоянному улучшению;
- высшее руководство должно обеспечить планирование качества, которое включало бы постоянное улучшение;
- результаты анализа функционирования системы менеджмента

качества должны включать действия, относящиеся к улучшению системы и ее процессов;

- для внедрения и улучшения процессов системы менеджмента качества организация должна быть своевременно обеспечена необходимыми ресурсами;
- организация должна определить, спланировать и внедрить действия по измерению и контролю, необходимые для обеспечения соответствия и достижения улучшений; это включает определение потребности в использовании применяемых методов.
- в организации должны определяться и анализироваться соответствующие данные по определению эффективности функционирования системы менеджмента качества и выявлению возможности улучшений;

организация должна способствовать постоянному улучшению путем внедрения политики в области качества, результатов аудитов качества, анализа данных, корректирующих и предотвращающих действий и анализа со стороны руководства;

7. Принятие решений, основанное на фактах. Эффективность решения всегда основывается на логическом и интуитивном анализе данных и информации. Данный принцип чаще всего является альтернативой применяемого на практике способа принятия решений на основе интуиции, чутья, конъюнктуры, прошлого опыта, предположений и др. Решения будут наиболее эффективными, если они основываются на анализе реальных данных и информации.

Реализация принципа требует, прежде всего, измерений и сбора достоверных и точных данных, относящихся к поставленной задаче. И сбор данных, и последующий их анализ предполагают владение знаниями и применением специальных методов. В частности, необходимо понимание, знание и применение соответствующих статистических методов.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Если отношения между поставщиками формируются на взаимовыгодной основе, они способствуют расширению возможностей обеих организаций. Реализация принципа требует идентификации основных поставщиков, организации четких и открытых связей и отношений (основанных на балансе краткосрочных и долгосрочных целей обеих сторон), обмена информацией и планов на будущее, совместной работы по четкому пониманию потребностей потребителей, инициирования совместных разработок и улучшения продукции и процессов. Система менеджмента качества должна иметь

стимулирующие механизмы по признанию достижений и улучшений поставщика.

На первом этапе работы был составлен перечень всех видов работы, выполняемой на кафедрах, в отделах и службах Института. Все виды работы построены по календарному принципу с указанием исполнителей и сроков выполнения работы. Этот документ был назван «График регламентированных работ по организации учебного процесса на уровне кафедры, Факультета (Института)». График был одобрен руководством вуза.

Параллельно выполнялась работа по программному обеспечению для контроля исполнения всех видов работы в соответствии с графиком. Эта программа названа «Контроль исполнения документов».

Сущность функционирования программы: все регламентированные работы по графику и оперативные задания, определенные приказами ректора, директора Института экономики и управления заносятся на сервер института с указанием сроков их выполнения. По мере выполнения работ ответственными исполнителями передается дата исполнения того или иного вида поручения. Программа установлена на всех кафедрах Института. Ежедневно на каждой кафедре имеется возможность войти в систему и получить информацию о работах, срок выполнения которых наступает в ближайшее время. Контроль исполнения документов и всех видов работ осуществляет директор Института и по его поручению начальника отдела делопроизводства. Работе по этой программе обучены все методисты и все заведующие кафедрами. Раз в неделю на кафедры и директору Института выдается распечатка о невыполненных в срок работах. Автоматически в системе накапливаются отрицательные результаты, связанные с невыполнением в срок работах. Результаты отставания от сроков учитываются при определении рейтинга кафедры и структурного подразделения (отдела) Института.

Практическая реализация основных принципов стандарта ИСО 9000: 2000 TQM в системе менеджмента качества образования в ИЭиУ ФГБОУ ВПО УдГУ строится в ходе выполнения следующих видов работы:

1. Ориентация на потребителя.

- Анализ востребованности выпускников СПО;
- Организация работы по трудоустройству выпускников ВУЗа (Ведомости персонального распределения специалистов и списки выпускников по баллу успеваемости; договоры, заключенные с организациями о проведении практик; согласование даты проведения предварительного и окончательного распределения; информация о специальностях на стенд приемной комиссии; распоряжение по составу комиссии по распределению)

2. Лидерство руководителя

- Подготовка приказа или положения о работе в системе качества образования

3. Вовлечение работников

- Организация работы персонала ВУЗа по подготовке документов (График отпусков сотрудников отделов СПО, колледжей; отчет о выполнении педагогической нагрузки за учебный год штатными преподавателями, преподавателями-совместителями и почасовиками в сводных формах кафедр; заявления на почасовую оплату преподавателей-почасовиков; расчеты затрат на подготовку специалистов; служебная записка декана, директора института о назначении лиц, ответственных за получение, хранение, заполнение бланков строгой отчетности на учебный год; служебная записка о разрешении чтения лекций ассистентам с указанием часов, дисциплин, кураторов; расчет часов для определения штатов на следующий учебный год (дневная, заочная, очно - заочная формы обучения); расчет часов и распределение учебной нагрузки по внебюджетным формам обучения на след. уч. год; сводная форма распределения учебной нагрузки штатных преподавателей, почасового фонда, учебные поручения; список технических секретарей для работы в приемной комиссии; заявления на почасовую оплату за рецензирование выпускных квалификационных работ).

4. Процессный подход

- Разработка документов (Базовые учебные планы; рабочие учебные планы на следующий год по всем формам внебюджетного обучения; рабочие учебные планы на следующий учебный год по всем формам бюджетного обучения ; учебные поручения преподавателей; выписка из решения Совета факультета о готовности проведения практики в новом учебном году с представлением пересмотренных программ практики (виды практик, сроки); выписки из рабочих планов для составления расчета часов; график учебного процесса на следующий учебный год (по всем формам и уровням обучения); графики учебного процесса (уточнение); график вручения дипломов; заявка на документы государственного образца на следующий учебный год (дипломы, академические справки, дипломы о неполном высшем, студенческие билеты, зачетные книжки); документы на комиссию по переводу и восстановлению; инструктаж для заполняющих дипломы, приложения, академические справки; положение о проведении учебных и производственных практик, программы практик рассмотренные и утвержденные советом факультета; получение бланков студенческих билетов и зачетных книжек для студентов 1 курса; получение дубликатов студенческих билетов, зачетных книжек; получение студенческой документации (зачетных книжек, студенческих билетов); приказы о допуске к госэкзаменам и защите выпускных квалификационных работ; приказы о закреплении тем

выпускных квалификационных работ и назначении научных руководителей для студентов выпускных курсов по всем формам и уровням обучения; приказы о закреплении тем выпускных квалификационных работ и назначении научных руководителей для студентов выпускных курсов (внебюджетной формы обучения); приказы о переводе или отчислении задолжников за академическую неуспеваемость; программы вступительных испытаний, составы предметных комиссий по СПО; проекты приказов на учебную практику студентов; проекты приказов производственной практикам; проекты приказов по преддипломной практике; расписание занятий зимней сессии заочной формы обучения; расписание занятий летней сессии заочной формы обучения; расписание занятий по вечерней (очно – заочной) форме обучения; расписание занятий студентов дневного отделения на I семестр нового учебного года ; расписание занятий студентов очного отделения по всем формам обучения на II полугодие; расписание защиты выпускных квалификационных работ, государственных экзаменов, обзорных лекций; расписание защиты выпускных квалификационных работ, госэкзаменов (внебюджетной формы обучения); расписание текущих экзаменов дневного отделения; учебный план на год выпуска по всем формам обучения ВПО).

5. Системный подход к менеджменту

- Подготовка графиков и положений (График регламентированных работ по организации учебного процесса; график регламентированных работ по организации учебного процесса на уровне структурного подразделения ВУЗа; Положение о рейтинге кафедр; Положение о рейтинге студентов; Положение о рейтинге структурных подразделений; Подтверждение на стипендиатов Ученого Совета УдГУ; Подтверждение об участии в качестве председателей ГАК).

6. Постоянное улучшение

- Подготовка документов (Решение Совета Института экономике и управления по рейтингам кафедр, структурных подразделений и студентов всех специальностей; предложения по кандидатурам председателей ГАК на следующий календарный учебный год; предложения по составу предметных комиссий на выпускные экзамены; представление заявлений преподавателей-совместителей, преподавателей-почасовиков на оформление и представление учебных поручений; согласование штатного расписания ППС на новый учебный год; документы на именных стипендиатов; состав и планы работы методической комиссии факультета).

7. Принятие решений, основанных на фактах - Подведение итогов и подготовка документов (Итоги государственных экзаменов и защиты выпускных квалификационных работ (внебюджет); итоги госэкзаменов и защиты выпускных квалификационных работ; итоги госэкзаменов и

защиты выпускных квалификационных работ по очно - заочной и заочной форме обучения (внебюджет); итоги экзаменационной сессии по всем уровням и формам обучения; контингент и сводка по движению студентов по всем формам, срокам и точкам обучения (ежемесячно); материалы по рейтингу специальностей; отчеты по учебной, производственной и преддипломной практикам; отчеты председателей ГАК; переводные приказы: - по очной форме; по заочной (бюджетной); сведения об обеспеченности рабочими программами дисциплин учебного плана; список задолжников по итогам зимней сессии; сведения о ликвидации академической задолженности).

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками

- Заключение договоров аренды и подготовка документов (Акты готовности к работе предоставляемых помещений по договорам о сотрудничестве, аренде; данные о площадях, используемых для организации учебного процесса; перечень аудиторий закрепленных за факультетом и их функциональное назначение)

Отставание от сроков выполнения перечисленных работ и представление документов, не соответствующих требованиям, может учитываться при определении рейтинга кафедры, структурного подразделения (отдела) Института (факультета) ВУЗа.

В ходе исследования разработано Положение об определении рейтинга кафедры Института.

В Институте создана комиссия по определению рейтинга кафедры. В ее состав входят директор института, заместители директора по методической и научной работе. Итоги по определению рейтинга кафедры рассматриваются на заседании Ученого Совета Института.

В учебных заведениях, где разработана и внедрена система показателей квалиметрической оценки деятельности персонала вуза и действует система управления качеством - существенно повышается исполнительская дисциплина и качество решений, принимаемых руководством.

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ В ОТНОШЕНИЯХ «ЧЕЛОВЕК-ПРОИЗВОДСТВО»

Саратов, Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

Производство возникло, существует и развивается в силу общественной необходимости обеспечения удовлетворения потребностей людей продуктами производства. Под производством понимается процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей. Его можно рассматривать как взаимодействие человека с природой и как совокупность отношений между людьми. В нем взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, труд, предметы и средства труда.

Предметы и средства труда в совокупности составляют средства производства, которые Карл Маркс представлял как вещественный фактор производства или своего рода различные потребительские стоимости, которые обладают различными свойствами, такими как форма, длина, высота, вес.

Труд, или целесообразная деятельность, предполагает применение способностей и трудовых навыков людей, приложение их физических и умственных способностей. Первые научные исследования, касающиеся роли труда, связаны с именами А. Смита, Д. Риккардо, Ж.Б. Сея. Так, А. Смит полагал, что богатство нации создается в процессе производства, а его главным источником выступает человеческий труд, который является товаром, объектом купли-продажи. Источником стоимости товара он считал любой труд, в отличие от К. Маркса, считавшего источником производительный труд. Физиократы выделяли аграрный труд, меркантилисты – труд в торговле, представители монетаризма – труд при добыче золота. Рабочий присоединяет труд к стоимости товара, и этот труд является основой доходов всех классов общества: для рабочих – это заработная плата, для капиталистов – прибыль, для землевладельцев – рента. Особенности труда состоят в том, что труд человека является целесообразной деятельностью, содержащей творческую, созидательную силу, в процессе которой происходит развитие человека и общественного прогресса. По мнению И.Е. Ворожейкина труд является средством самовыражения личности и способствует утверждению достоинства человека [1]. Современные ученые рассматривают эволюцию сущности и содержания труда и приходят к выводу, что труд, основываясь на кооперации и разделении, может представлять собой процесс управления людьми и производственной деятельностью, может быть средством

самовыражения и самоутверждения личности. Так, А.П. Егоршин определяет труд как целесообразную энергозатратную деятельность людей по созданию благ, удовлетворяющую потребности индивида и общества [2].

При изучении разных подходов к эволюции труда намечается определенная логика социально-экономического развития общества и самого человека и выявляется основное направление – интеллектуализация процесса труда. Например, В.А. Каменецкий и В.П. Патрикеев определяют труд как “процесс использования человеком своего интеллектуального и трудового капитала для того, чтобы с помощью различных видов природной энергии и производственных фондов осуществлять целесообразную деятельность по присвоению готовых к производству жизненных благ и по выполнению иных видов общественно полезной работы”[3].

Рабочая сила состоит из множества физических и духовных способностей человека, которые необходимы для производства какой-либо потребительной стоимости. К. Маркс, давая определение рабочей силе, говорил следующее: «Под рабочей силой, или способностью к труду, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости» [4]. Это самый активный и важный фактор производства, приводящий в движение средства производства. Без рабочей силы они представляют груды неподвижных вещей. Носителем рабочей силы является человек, рассматриваемый Карлом Марксом как личный фактор производства. Характер и содержание рабочей силы изменяются по мере развития общественного производства. Так, на ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. В настоящее время все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

Взаимодействие рабочей силы со средствами производства является сложной системой, состоящей из множества элементов, их связей и взаимодействий между собой и между ними и внешней средой, образующих присущую данной системе целостность, качественную определенность и целенаправленность. Из этого следует, что взаимодействие личных и материально-вещественных факторов характеризует способность системы производить работу. При этом производство является причиной образования системы, которая определяет объем и состав вовлеченных в систему компонентов. Таким образом, вовлечение элементов в систему обусловлено необходимостью

производства, которое может быть совершено посредством трудовой деятельности

Важнейшей предпосылкой существования и функционирования системы является наличие системообразующего элемента как неделимой части системы, обладающей качественной определенностью. В качестве системообразующего элемента выступает человек, как носитель способностей к труду, т.е. рабочей силы. По мнению К. Маркса: «Машина, которая не служит в процессе труда, бесполезна. Живой труд должен охватить эти вещи, воскресить их из мертвых, превратить их из только возможных в действительные и действующие потребительные стоимости..., т.е. их контакт с живым трудом, служит единственным средством для того, чтобы сохранить и использовать эти продукты прошлого труда как потребительные стоимости»[5].

Экономическая наука представляет человека как фактор производительных сил, выполняющий трудовые функции в соответствии с общеэкономическими законами, одним из которых является закон соответствия личного и вещественного факторов производства, выражающийся в том, что, с одной стороны, в каждый данный момент времени имеющиеся на предприятии средства производства диктуют определенные требования к уровню развития рабочей силы, а с другой стороны, повышение профессионально-квалификационного уровня работников предприятия приводит к совершенствованию организации и оснащения рабочих мест.

Согласно этому закону уровень развития способностей к труду должен соответствовать условиям протекания трудового процесса и структуре трудовых функций, определяемых материально-вещественным фактором производства, или, иными словами, насколько развитие личного фактора производства позволяет освоить материально-вещественную сторону производства. На практике неизбежно качественное несоответствие личного и материально-вещественного фактора производства, поэтому руководителям предприятий необходимо контролировать этот процесс.

Рассмотрим действие этого закона на примере конкретного предприятия Заволжское Производственное Отделение филиал ОАО «Межрегиональная Распределительная Сетевая Компания Волги» - «Саратовские Распределительные Сети», основной деятельностью которого является оказание услуг по передаче и распределению энергии, по присоединению к электрическим сетям.

На Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги» - «Саратовские РС» осуществляют свою трудовую деятельность 614 человек. Персонал предприятия подразделяется в данном случае на 4 группы: руководители, специалисты, рабочие и служащие. В число руководителей входят 86

человек (из них: руководители высшего звена – 5, среднего звена — 30, прочие руководители – 51), специалистов — 72, рабочих — 445, служащих — 11 человек (рис. 1).

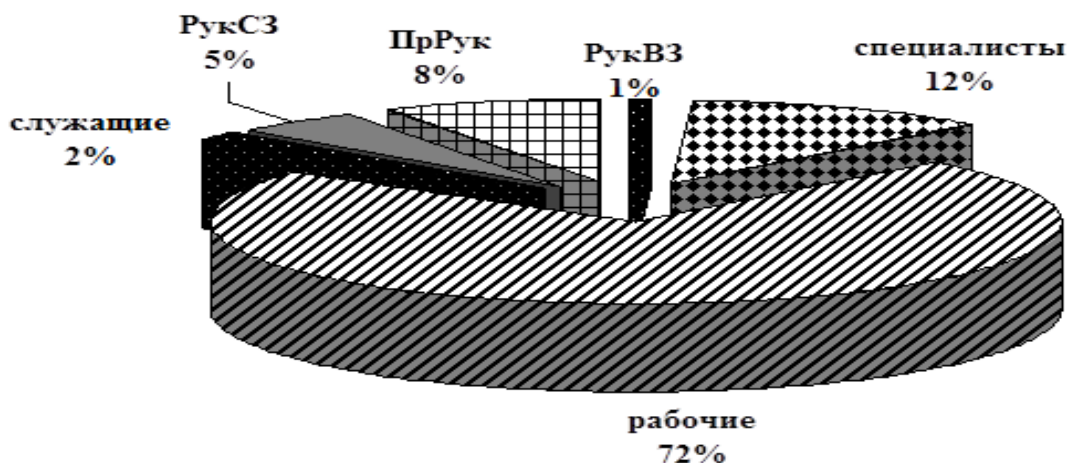


Рис. 1. Количественная структура персонала на Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги» - «Саратовские РС» в 2011 г.

Из общего количества персонала 169 человек имеют высшее образование, 100 человек из которых получили профильное, а 69 человек – непрофильное образование. Остальные работники имеют среднее профессиональное образование (рис. 2).

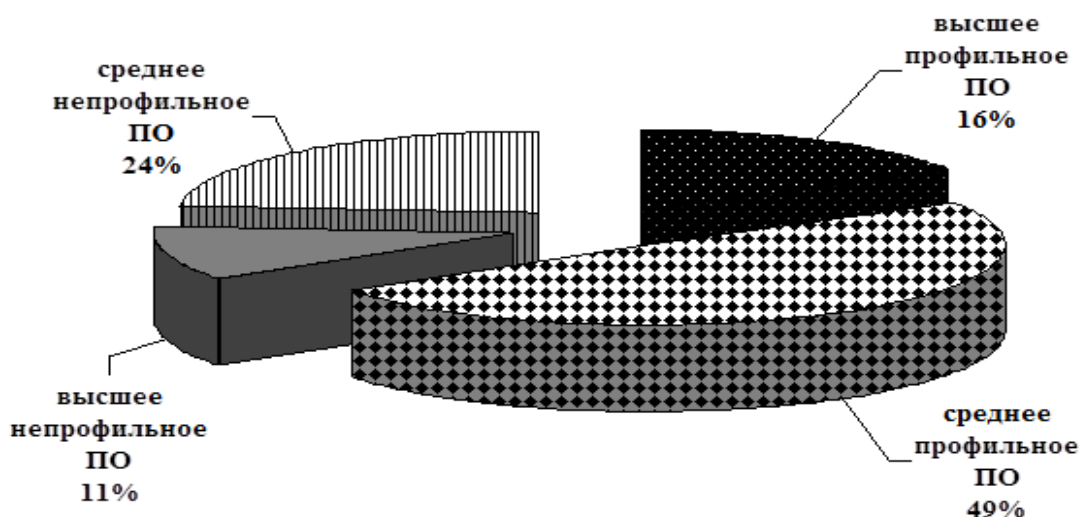


Рис. 2. Структура персонала на Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги» - «Саратовские РС» в 2011 г. по уровню образования

Для стабильной работы и развития предприятия необходимо постоянно анализировать структуру персонала и уровень его развития. Уровень развития предполагает совокупность мер по профессиональному обучению, переобучению, повышению квалификации, специальной подготовке. Развитие персонала должно происходить непрерывно, для чего на предприятии разрабатываются различные программы по развитию персонала, способствующие формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Это ведет к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации.

Большое внимание на предприятии уделяется повышению квалификации персонала. Так, в 2011 году на повышение квалификации было направлено 34 человека различных категории персонала. Однако, основная форма повышения уровня развития — самостоятельное обучение с применением специализированной литературы, интернета, а также посещение курсов в свободное от работы время.

На уровень развития персонала влияет также работа, проводимая с персоналом. При этом учитываются особенности рабочего места, сложность и значение обслуживаемого оборудования и профессиональная подготовка работника. Филиал ОАО «МРСК-Волги» - «Саратовские РС» осуществляет следующие виды работ с персоналом: инструктаж, проверка знаний, стажировка, предэкзаменационная подготовка, дублирование, специальная подготовка, контрольные противоаварийные тренировки, контрольные противопожарные тренировки, пожарно-технический минимум, профессиональное дополнительное образование, медицинские осмотры, проведение внезапных проверок работающих бригад, обходы и осмотры рабочих мест. Здесь акцент переносится на материально-вещественный фактор.

Как выше было сказано, к материально-вещественным факторам относятся сырье, материалы, оборудование, т.е. оснащение рабочего места в соответствии с его паспортом. Паспорт рабочего места включает в себя планировку рабочего места; мебель, оборудование и технические средства; функциональные обязанности (основные элементы работы); методы и приемы труда; условия труда; оплату труда; организацию и обслуживание; регламентирующую документацию; загрузку рабочего места (нормирование); охрану труда; технику безопасности.

На рассматриваемом предприятии по категориям работников всего организовано 323 рабочих места, из которых 41 – для руководителей, 60 – для специалистов, 4 – для служащих, 218 – для рабочих (рис. 3.). Таким образом, количество персонала предприятия превышает число рабочих мест на 291 единицы.

Это объясняется следующим:

1. На предприятии организованы коллективные рабочие места.
2. Имеются работники, находящиеся в отпусках по уходу за ребенком до трех лет, на место которых приняты другие люди.
3. Имеются временные работники, работающие на некоторых рабочих местах во вторую смену.

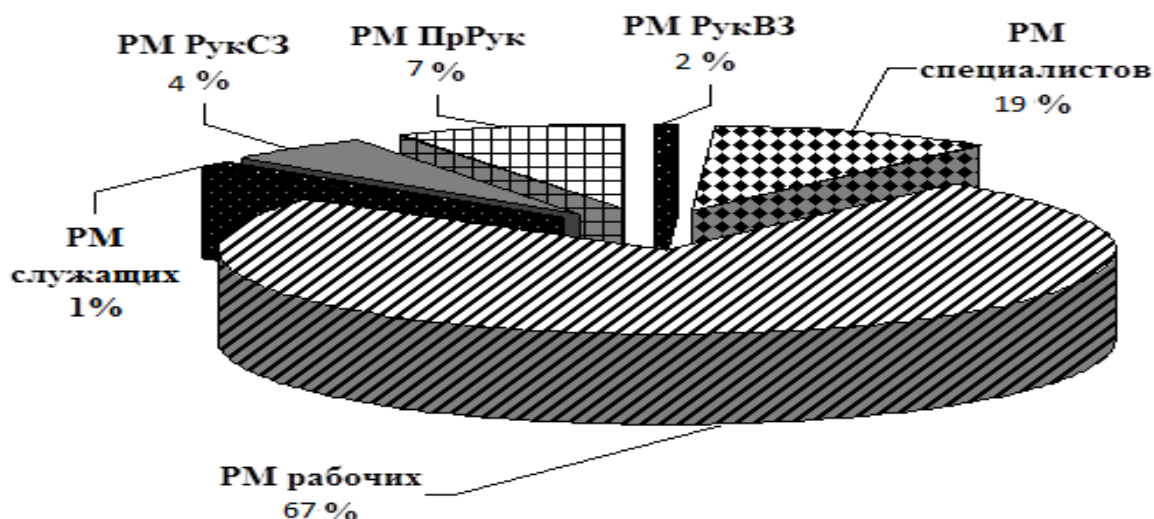


Рис. 3. Структура рабочих мест на Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги» - «Саратовские РС» в 2011 г. по категориям работников

Для осуществления трудовых функций работником рабочие места оснащаются необходимым оборудованием. На рассматриваемом предприятии используются оборудование разного профиля: от персональных компьютеров, до специализированной техники (автовышки, краны, буровые машины). Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги»-«Саратовские РС» занимается обслуживанием электрических сетей, которые включают в себя высоковольтные линии, типовые подстанции, что и является основным оборудованием предприятия. К ним относятся ВЛ 35-110 кВ, ПС 35-110 кВ, ВЛ-6-10 кВ, ТП -6-10/0,4 кВ, КТП.

Одной из основных задач является осуществление ремонтной деятельности, основной целью которой является продление ресурса оборудования, снижение аварийности, увеличение надежности работы оборудования, а также качество электроэнергии. В 2010 году на предприятии были выполнены ремонтные работы на сумму 17027 тыс.руб. при плане 17033 тыс. руб., что составляет 99,96 %. На оборудовании ВЛ-

35-110кВ проводился необходимый объем работ, связанный с проведением ревизии контактных соединений, замены подвесной изоляции.

Для определения соответствия материального и вещественного факторов друг другу на данном предприятии периодически проводится аттестация рабочих мест и оценка персонала.

На Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги» - «Саратовские РС» аттестация рабочих мест представляет собой процедуру анализа и контроля соответствия состояния условий и безопасности труда на рабочих местах требованиям законодательных и нормативных правовых актов по охране и безопасности труда, установленная нормативами и служащая основным средством для получения объективной оценки состояния условий и безопасности труда на рабочих местах. В 2011 г. аттестации подвергались 323 рабочих места, из них 213 — удовлетворяют оптимальным условиям, 110 – вредным и опасным, 17 – травмоопасным. Таким образом, в целом рабочие места на данном предприятии удовлетворяют требованиям техники безопасности, т.е. созданы нормальные условия для осуществления трудовой деятельности каждого сотрудника. Однако, для повышения эффективности работы персонала в ходе проведения аттестации был разработан план мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда в организации.

Персонал рассматриваемого предприятия оценивается в результате проведения аттестации и оценочного собеседования для достижения следующих целей:

- оценка соответствия рабочих результатов и рабочего поведения работника за прошедший год установленным требованиям;
- степень достижения личных профессиональных целей, сформулированных работником совместно с руководителем;
- выявление возможностей улучшения работы в предстоящем году;
- определение уровня развития ключевых компетенций;
- определение направления обучения и развития работников;
- установление четких двусторонних обратных связей между руководителем и подчиненным, помогающих подчиненным улучшать работу, а руководителям — своевременно вносить изменения в стиль и методы управления.

Основной смысл оценки работы персонала состоит в том, чтобы на ее основе руководители имели возможность определить, в какой степени рабочие результаты подчиненных соответствуют установленным требованиям, а организация могла создать такие программы управления персоналом (стимулирование труда, обучение и развитие работников, кадровое планирование), которые позволили бы повысить потенциал человеческих ресурсов организации и создать условия для максимальной реализации этого потенциала. Организация не может использовать

имеющиеся в ее распоряжении человеческие ресурсы максимально эффективно, не имея в своем распоряжении регулярной системы оценки эффективности труда работников. Так, в 2011 г. на рассматриваемом предприятии прошли аттестацию 465 чел., что составляет 76% от общего количества работников. Из них двум специалистам рекомендовано пройти повышение квалификации для освоения дополнительных профессиональных компетенций и пяти рабочим — специализированные курсы, направленные на ознакомление с изменениями, внесенными в обслуживаемые схемы и оборудование, с текущими распорядительными документами по вопросам аварийности и травматизма.

Таким образом, на Заволжском ПО ОАО «МРСК Волги»-«Саратовские РС» осуществляется постоянный контроль за развитием персонала, а также за организацией рабочего места. Это и является действием закона соответствия личного и материально-вещественного факторов производства. Соблюдение этого закона является обязательным условием высокой эффективности управления предприятием. Активировать этот закон можно, создав благоприятные условия труда, способствующие развитию интеллектуальных, адаптационных задатков работников. Для этого необходимо соблюдать основной принцип — взаимное развитие персонала и рабочего места. Развиваясь, предприятие предоставляет возможности для профессионального и карьерного роста сотрудников. Сотрудники, повышая свою компетентность и расширяя опыт, способствуют стабильному успеху предприятия.

Литература

1. Ворожейкин И.Е. Управление персоналом организации: учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева. – М.: Инфра-М, 2009.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 720 с.
3. Каменецкий В.А. Труд / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. – М.: Экономика, 2004.
4. Маркс К. Капитал, Т. 1. Кн.1. М.: Политиздат, 1978. – С. 178.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, стр. 194.

О ПЕРВИЧНОМ ОБЪЕКТЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕТРОЛОГИИ И КВАЛИМЕТРИИ

Ижевск, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

Политическая экономия и институциональная теория

Исследователи социально-экономической системы человечества в прошедшем веке внесли множество направлений в экономическую теорию, почти полностью отказавшись от развития методологии политической экономии. Среди них есть ученые, которые видят необходимость развития классической политэкономии во взаимосвязи с активизацией исследований в области институционализма. К числу таких, по нашему мнению, можно отнести Дж. Ходжсона, изложившего свои взгляды в работе «Экономическая теория и институты», М., 2003. Он утверждает, что «На самом деле необходимо не столько развивать институционализм как таковой, сколько синтезировать определенные элементы институционалистского, марксистского и посткейнсианского анализа». Далее он отмечает: «При всех своих достижениях институциональная экономическая теория прошлого оказалась не в состоянии предложить **теоретическую систему** (подч. нами), сопоставимую по масштабу с системами Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса». Более того, Дж. Ходжсон предлагает: «На новом этапе развития институционализма было бы целесообразно внедрить в него определенные идеи Маркса, например, по поводу природы экономических систем и теории производства, а также результаты Кейнса и некоторых посткейнсианцев в области проблемы неопределенности и монетарной теории».

Среди российских исследователей проблем трансформации в экономической системе нет определенной позиции. Об этом можно судить хотя бы по статье А.И. Московского «Институциональная перспектива современной экономической теории» (Вестник Московского ун-та. Сер.6. Экономика. 2004. №3). В ней отмечено, что: «Однако до недавнего времени говорить всерьез об институциональной перспективе российской экономики и российской экономической науки было просто невозможно: большинство авторов, пишущих на эту тему, под «институтами» могли иметь в виду все, что угодно и при этом ничего определенного, поскольку совершенно некритично приняло на вооружение абсолютно неконкретное и бессодержательное определение «института» как «правила игры». А.И. Московский отмечает далее: «Крайняя фигуральность и метафоричность

этого определения мешает дискуссии на эту тему научной продуктивности».

В конечном итоге А.И. Московский склонен причислить себя к последователям взглядов Джеффри Ходжсона, утверждая, что «сложность понимания экономической системы современного общества и места в нем «институциональной системы» связана с тем, что существует ряд теоретических парадигм со своими специфическими подходами к проблеме. Достаточно широко распространено представление, что этот ряд исчерпывается тремя главными: неоклассической, институциональной экономикой и эволюционной парадигмой. Такой взгляд не замечает или просто не хочет замечать, что имеется по крайней мере два основательно разработанных теоретических направления экономической мысли – марксизм и посткейнсианство» (А.Московский. Пределы институционализма //Экономист. М., 2005. №6).

В этой же статье А.Московский особо выделяет позицию члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера, который, по мнению А. Московского: «Он делает важный шаг в определении координат «институтов». Совокупность институциональной проблематики концентрируется им вокруг «агентов» и «предприятий». ...Предприятие здесь не только субъект обмена, но и субъект производства». Но в своем резюме А. Московский вполне обоснованно заключает: «Строго говоря, такой взгляд на институциональное устройство не является новым. Он оказался отодвинутым на задний план экономической мысли интервенцией рыночной и неоинституциональной риторики» (Там же).

Одна из исследовательских работ Г.Б. Клейнера названа «Наноэкономика» (опубликовано в журнале «Вопросы экономики», 2004. №12). Для внесения понятия «наноэкономика» в экономический кругооборот Г.Б. Клейнер критически замечает, что «Известный учебник по микроэкономике Р. Пиндайк и Д. Рубинфельда начинается словами: «Экономическая наука подразделяется на две основные области: микроэкономике и макроэкономике. Микроэкономика рассматривает деятельность отдельных экономических субъектов. К ним относятся потребители, работники, инвесторы, землевладельцы, фирмы...» (Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Дело, 2000. С.22). И далее у Г.Б. Клейнера возникает вопрос: «Не странно ли, что в перечне объектов изучения микроэкономике «через запятую», то есть как однородные, перечисляются такие разные субъекты экономики, как, например, работники и фирмы?» на этот вопрос выставляется авторский посыл: «Работник – это физически и идеологически неделимый (хотя порой и противоречивый) индивидуум, а фирма – коллектив, где принятием и исполнением решений занимаются порой многие сотни тысяч организованных определенным образом индивидов-работников этой

фирмы и акционеров. Может ли сколько-нибудь адекватно описываться поведение этих объектов с помощью одной теории? По-видимому, это возможно лишь на уровне самых общих черт».

Далее Г.Б. Клейнер в виде предварительного ответа утверждает: «К сожалению, в реальности многие близкие к власти политики и экономисты как раз и исходят из такого примитивного представления о реакции этих «простейших», по их мнению, субъектов на внешние изменения. Во всяком случае, именно ссылками на такого рода реакцию они пользуются при объяснении целесообразности варианта экономических и социальных реформ, налоговой, пенсионной и других видов политики государства». Из изложенного текста можно выделить последовательно вводимые автором **термины**, то есть слова, точно обозначающие определенные понятия, употребляемые в предлагаемом результате авторского исследования:

- экономическая наука;
- микроэкономика;
- макроэкономика;
- объекты изучения;
- экономические субъекты;
- потребители, работники, инвесторы, землевладельцы, фирмы;
- физически и идеологически неделимый индивидуум;
- коллектив;
- индивиды-работники;
- акционеры;
- адекватное описание;
- реальность;
- близкие к власти;
- политики;
- экономисты;
- реакция «простейших» субъектов;
- целесообразность;
- экономическая и социальная реформа;
- политика государства;
- налоговая политика;
- пенсионная политика;
- другие виды политики.

Перечисленные термины (понятия) составляют некий вариант кодов для экономиста, посвященного в суть экономической теории институционализма, но «реально далекого от власти исследователя-ученого». Но далее Г.Б. Клейнер дает резюме вступления в суть своих исследований и выдвигает тезис: «Между тем совершенно ясно, что к объяснению поведения индивидуального и коллективного экономического агента должны привлекаться по крайней мере две различные

экономические дисциплины и, соответственно, различные теории». Появляются еще добавочные термины:

- коллектив;
- агент экономический;
- агент индивидуальный.

Агенты: экономический, индивидуальный

Для уяснения сущности перечисленных терминов необходимо понять иносказанное слово «простейший субъект». Как видно, автор это слово дает в кавычках, и следует обратиться к В.И. Далю, создателю словаря великорусского языка. Сначала «субъект» – это [лат. subiectum – подлежащее] 1) носитель предметно-практической деятельности и познания, отдельный человек или группа; источник активности, направленной на объект; 2) субъект права – физическое или юридическое лицо, наделенное по закону способностью иметь права и принимать на себя юридические обязанности. Затем: «простейший» есть производное от слова «простой», порождён, пустой, ничем не занятый, сам по себе. Простой человек, без хитрости и без большого ума. Простой народ, податной, чернь, крестьянство... Простоватый человек, не далекий умом, глуповатый и т.д. (В.И. Даль. Т. 3. С.512-514. С.-Пб.: Диамант. 1998). Слово «простейший» у В.И. Даля не выведено. Однако в основных биологических понятиях и терминах есть специально выделенный термин: «простейшие – одноклеточные эукариоты (из одной клетки или их колонии), как правило, водные или паразитические. Простейшие объединяют в один систематический тип, пограничный между животными и растениями, но иногда в особое **царство природы – 1**» (Реймерс Н.Ф. Основные биологические понятия и термины: Книга для учителя. М.: Просвещение. 1988. 399 с. С.230).

Мы будем полагать, что автор «наноэкономики» имел в виду не «простейших», а «простых субъектов». Простому субъекту тоже хочется высказать свое мнение: субъект – это лицо. Обратимая основа к В.И. Далю: «лице', лицо', лицо' ср. личико, личишко, личище: в возвышенном значении ликъ, въ бран. рожа, харя; передняя часть головы человека (редко говор. о животномъ), от рубежа головныхъ волосъ, до ушей и нижнего края исподней скулы: лобъ, глаза, носъ, щеки со скулами, губы и отвесная часть подбородка. Лицо человека представитель внешнихъ духовныхъ даровъ: лобъ – небесная любовь; глаза – разуменье, разумное содержанье; уши – постиженье духовных истинъ; ротъ – мысль и ученье; губы – духовная хвала; борода – внешность ученья. ...**Личность** ж. лицо, самостоятельное, отдельное существо: ...**Лицемерный** – притворный, облыжный, где зло скрывается под личиною добра, порокъ под видомъ

добродетели; – человекъ **лицемер** м. – **мерка** ж. ханжа, притворно набожный или добродетельный, корыстный льстець» (т.2. С,256-259).

Если учесть, что физика – древнегреческое слово в переводе на русский означает «природа», то физическое лицо – это природный, естественный человек, ставший в обществе личностью с фамилией, именем, отчеством, днем рождения, образованием, местом деятельности и проживания, признанный (юридизация – < лат. *juridicus* судебный) гражданин с правами и обязанностями в общественной деятельности, короче: правоспособный **гражданин-личность**. Все они в данном обществе равны перед основным законом – Конституцией географически очерченного пространства Земли, называемой страной, в данном контексте – Российской Федерацией. Все граждане, как утверждают многие политики, склонны строить «гражданское общество», то есть общество, состоящее из отдельных «физических и идеологически неделимых (хотя порой и противоречивых) индивидуумов. Однако вспоминается один из знаменитых тезисов К.Маркса о Фейербахе: «Точка зрения старого материализма есть **«гражданское»** общество; точка зрения нового материализма есть **человеческое** общество или обобществившееся человеческое общество». Но ведь Конституция и есть институциональный (единство институций-установлений) инструмент обобществления жизнедеятельности отдельных людей в узаконенный «охраняемый процесс жизни каждого индивида от рождения до его смерти. И даже после его ухода в «мир иной»: могилы на кладбищах, информационное наследие в библиотеках, архивах, визуальных и голосовых информационных носителях, вещественно-материальных свидетелях истории жизни индивидуума. Каждый индивид-гражданин-личность создает своим трудом какую-либо ценность, полезную для себя и других индивидов-граждан-личностей.

Существует общеизвестное всем экономическим, философским, политическим индивидам-гражданам-личностям деление человеческого общества на классы, подклассы, группы по различным признакам биологических, географических, социальных свойств, выделяемых исследователями: индивидами-гражданами-личностями, которые относятся к классу «интеллигенция» и подклассу «ученые». В их среде есть группы ученых (индивидов-граждан-личностей), которые выделяют экономические свойства для классификации индивидов-граждан-личностей в социуме: потребители, работники, работодатели, работополучатели, инвесторы, землевладельцы, акционеры., фирмачи, политики, экономисты, юристы и т.д., и т.п.

Г.Б. Клейнер (индивид-гражданин-личность – без обид), как явствует из его замечаний, выделяет: «индивидуальный экономический агент» и «коллективный экономический агент». Попробуем разобраться: слова-то

все не русские, а просто личности с мудрыми иностранными словами, туговато соображается.

1859 г. Даль В.И. «**Агентъ** лицо, которому поручено дел отъ лица же, общины, товарищества или отъ правительства, низшая степень поверенного одного государства при другомъ, уполномоченный, делець, ходатай, ходокъ, старатель, стряпчий, поверенный, прикащикъ. ...**Агентство** звание, должность, круг действий агента://место жительства, контора агента».

1954 г. Словарь иностранных слов. **Агент**¹ [лат. agens (agentis) действующий] – 1) лицо, действующее по поручению кого-либо; уполномоченный; 2) лицо, группа или общество, проводящее чьи-либо идеи; 3) шпион, диверсант. **Агент**² [лат. agens (agentis) действующий] – в научной терминологии – действующая, производящая причина, вызывающая те или иные явления (в природе, организме человека и т.п.). **Агентура** – 1) занятие, обязанность **агента**¹ 1; 2) совокупность агентов какого-либо учреждения, предприятия или организации; 3) шпионы и диверсанты буржуазных правительств (см. агент¹ 3). **Агентство** – 1) организация, выполняющая определенные поручения учреждений или частных лиц; 2) учреждение, занятое собиранием сведений корреспондентов, например, справочное агентство, телеграфное агентство и т.д.

2006 г. Новейший словарь иностранных слов и выражений. Выделяются термины: агент, агентирование, агентство, агентура. Сущность общая остается идентичной толкованиям 1954 г., однако в раскрытии различных функций слова появляются заметные различия. Так: к «3) шпион, диверсант» добавляется: сотрудник разведки, контрразведки, сыскной или фискальной службы. Из разъяснения «Агент² – в научной терминологии» опускаются слова «в научной терминологии» и остается общее объяснение: «4) причина, вызывающая те или иные явления в природе, организме и т.д.» Происходит серьезное изменение расшифровки термина «агентура». Составители «Новейшего словаря» из значения «агентура» убирают слова: «1) занятие, обязанность агента¹ 1». Вместо: «2) совокупность агентов какого-либо учреждения, предприятия или организации» дают несколько обобщенное толкование: «сеть агентов, организованная, из определенного центра» и далее «совокупность агентов данного учреждения или организации». Таким образом, из перечисления держателей агентской совокупности исключается один из важных центров: предприятие.

Теперь более или менее становится понятным: агент – это:

- 1) человек – разумное существо (homo sapiens);
- 2) гражданин страны (статья 6 Конституции РФ);
- 3) личность трудоспособная (статья 37 Конституции РФ);

- 4) работник (статья 21 Трудового кодекса РФ: права – 14 пунктов; обязанности – 7 пунктов);
- 5) работник-агент (уполномоченный, лицо, действующее по поручению кого-либо). Он добровольно становится одной из сторон «Трудового договора между работодателем и работником» (Трудовой кодекс РФ. Раздел III. Трудовой договор).
- 6) Работодатель-агент (уполномоченный, лицо, действующее по поручению кого-либо). Он добровольно становится одной из сторон «Трудового договора», уполномоченным Уставом юридически признанной организации, учреждения, предприятия (Трудовой кодекс РФ).

Автор исследования «Наноэкономика», как ранее отмечалось, критически рассматривает область интересов «микроэкономистов» (индивидов-граждан-личностей). Он считает «странным» однородное приравнивание работников и фирм как субъектов экономики, то есть лиц в управлении хозяйством. Г.Б. Клейнеру «совершенно ясно», что реально существуют различия между индивидуальным и коллективным экономическим агентом. Действительно, коллектив и индивидуум – различные категории, однако происхождение их единое от латинского слова «коллега» [лат. *collega*], товарищ по работе, по профессии, должности или званию». (Словарь, 1954).

«Коллектив [лат. *collectivus* собирательный] – совокупность людей, объединенных одинаковыми целями; в частности – объединение людей, связанных постоянной совместной работой или деятельностью, например, коллектив рабочих, коллектив служащих какого-либо предприятия или учреждения, коллектив театра» (Словарь 1954). Словарь 2006 г. дает одинаковый со словарем 1954 г. перевод с латинского (*collectivus* собирательный), однако растолковывает русскими словами существенным образом иначе: «Совокупность людей, объединенных общими занятиями, работой, интересами». В перечислении исчезают слова «одинаковыми целями», «постоянной совместной», «деятельностью», примеры не перечисляются. Несмотря на разъяснения в «современных условиях» остается собирательная суть определения: коллектив – это совокупность людей, то есть индивидов-граждан-личностей, являющихся товарищами по работе с единой для них целевой задачей, оформленной в гражданском обществе как одно юридическое лицо. (Статья 48 Гражданского кодекса РФ. Часть 1).

Приведем это определение: «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде». Статья 51.1

«Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определенном законом о регистрации юридических лиц». Статья 50.1 «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие **извлечение прибыли** (подч. нами Ю.П.) в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющих извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Формы отдельных юридических лиц (совокупности индивидов-граждан-личностей: индивидуальных агентов по закону (ГК, часть I) определяются как хозяйственные товарищества и общества. Пользуясь древнегреческими и латинскими языками: экономические субъекты = экономические агенты.

В любом товариществе, состоящем из товарищей (индивидов-граждан-личностей) выделяются товарищи-управляющие и товарищи-управляемые. Между ними должно быть соглашение о том, как управляющий будет управлять и как управляемые будут подчиняться управляющему. Юридически (подсудно) соглашение определяется «Уставом» и «Положением» товарищества. Управляющая личность (конкретный индивид-гражданин-личность) становится работодателем, а все остальные товарищи (индивиды-граждане-личности) работниками (работополучателями). С каждым работником (работополучателем) управляющий (работодатель) заключает Трудовой договор (ТК РФ). И так начинается всякая экономическая (управление хозяйством-товариществом-имуществом) деятельность.

Создание любого товарищества начинается с определенного замысла сути деятельности, то есть проекта (от лат.projectus – «брошенный вперед»). Главная цель проекта – это рассчитать желаемую величину прибыли от намечаемого вида деятельности. В таких условиях общественной жизни, как современная в РФ, вожденная прибыль перед любым индивидом-гражданином-личностью предстает для расчета в проекте его предпринимательства в виде известной формулы:

Прибыль равна доходу за вычетом расходов.

Следовательно, самая вожденная прибыль равна:

Бесплатно приобрел и продал за большую цену.

Как истолковывается в словарях предприниматель, предпринимательство? Словарь В.И. Даля, т.3, 1882. «**Предпринимать** ... что затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать къ к совершенно чего-либо значительного. **Предприимчивый** – к торговле склонный, способный къ предприятиямъ, крупнымъ оборотамъ; смелый, решительный, отважный на дела этого рода. **Предприимчивость** – свойство, качество и способность это. **Предприниматель** – лицо, предпринявший что-либо».

Словарь англо-русский, русско-английский. Concise Oxford. Russian Dictionary. М., 2000. «**Предприимчивость** – enterprise. **Предпринимательство** – enterprise, частное предпринимательство – private enterprise. **Предприятие** – 1. undertaking, enterprise; venture. 2. (econ.) enterprise, concern, business; works; мелкое предприятие – small business.

Большая экономическая энциклопедия. М., 2007. Предприниматель – индивидум, на свой страх и риск занимающийся хозяйственной деятельностью. Предприниматель представляющий собой центральный доминирующий субъект рыночного хозяйства, экономики. Введение в оборот термина «предприниматель» приписывается известному французскому экономисту Р.Катильону (1723-1860), который рассматривал предпринимателя в отличие от рабочего, государственного служащего, получавших постоянное жалованье, как человека, действующего на свой страх и риск для получения непостоянного дохода. ...Достаточно показательным является тот факт, что на первый план Катильон выдвигал торговлю, причем наряду с ремесленником, крестьянином и торговцем в категорию «предприниматель» от включал «нищих и разбойников». Весьма интересно: «нищий и разбойник»? Составители энциклопедии, видимо, ошиблись, определив возраст Р.Катильона равным 137 лет (1860-1723). Думается, по его способности предвидеть, можно бы его считать все еще живым: ведь «разбойники» и прикидывающиеся «нищими» в современном рыночном хозяйствовании являются признанными «экономическими агентами», хотя в «реальности многие близкие к власти политики и экономисты как раз и исходят из такого примитивного представления о реакции этих «простейших», по их мнению, субъектов на внешние изменения».

Пусть меня извинят за пространное отступление от краткого утверждения Г.Б. Клейнера о двух разновидностях экономических агентов: индивидуального и коллективного. Главное: я понял, что являюсь агентом по развитию экономического мышления у своих подопечных студентов, читая лекции в университете по экономическим дисциплинам. Я уполномочен от имени «близких к власти политиков и экономистов» (коллективного агентства-министерства) по строгому «компетентностно-ориентированному образовательному стандарту» увещевать «простейших» и призывать к правильному пониманию «институциональной трансформационной эволюции» макро-мезо-микро-мини-наноэкономики в глобализационном процессе.

Но здесь индивиды-граждане-личности должны знать свое место: одним – своя экономическая дисциплина и, соответственно, своя экономическая теория; другим – их экономическая дисциплина и, соответственно, их экономическая теория.

Для индивидуального агента Г.Б. Клейнер предлагает и развивает наноэкономику. Последуем его призыву и окунемся в «Размышления над эссе». Снова возникает запутанность и хитросплетения с термином «эссе» [фр. *essai* опыт, набросок] прозаическое ненаучное произведение философской, литературной, исторической, публицистической или иной тематики, в непринужденной форме излагающее личные соображения автора по какому-либо вопросу; ближе всего к понятию эссе находится жанр очерка; в целом термин используется для обозначения сочинений, жанр которых трудно определить точнее». (Словарь, 2006).

Наши рассуждения по поводу «миниэкономики» и «наноэкономики» точному определению по жанру трудно установить, хотя ряд своих размышлений мы называем «Проблемы экономических измерений».

О термине «наноэкономика»

О наноэкономике Г.Б. Клейнер сообщает: «Термин «наноэкономика» впервые появился в научной литературе в работах Кеннета Эрроу в 1987 г.

Отметим справочно: «Эрроу Кеннет (1921) – американский экономист родом из Нью-Йорка. Получил высшее образование в Колумбийском университете, изучал современную экономику».

Введенное в институциональную теорию понятие «физическое лицо» – человек (индивид-гражданин-личность) является объектом изучения всех наук и лженаук, и каждый представитель-исследователь своего научного направления применяет свои измерительные меры, размерности, эталоны и процедуры измерения. Однако как только исследователь уходит из сферы международной системы единиц, он сразу же попадает в область **непонимающих друг друга граждан общества.**

В настоящий период жизни Российской Федерации многие исследователи социально-экономической системы оказались терминологически, методологически и инструментально разрозненными членами ученого общества. Может быть, поэтому и возникла идея о **наноэкономике.**

Инициатор введения термина Г.Б. Клейнер спрашивает читателей: «Является ли наноэкономика своего рода выгородкой на поле экономической науки, пустой оболочкой, подлежащей заполнению?» И тут же без сомнений утверждает: «Конечно, нет. В настоящее время к наноэкономике можно отнести значительный ряд работ, авторы, условно говоря, говорят «наноэкономической прозой», не используя термин наноэкономика и относя свои работы к таким разделам, как микроэкономика, менеджмент, социология и др. Так, работы, описывающие поведение менеджеров, генеральных директоров, индивидуальных потребителей, следует по нашей классификации относить к наноэкономике». Еще более выпукло звучит сообщение: «Экономика

Робинзона Крузо – типичный предмет наноэкономики» (Г.Б. Клейнер. Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12).

Главное в предложении Г.Б. Клейнера состоит в том, что наноэкономика – это экономика «физического лица», и она является экономической дисциплиной, **объект изучения** которой – «поведение индивидуальных участников процессов производства, распределения, потребления; наноуровень. **Предмет изучения**: процессы, акторы, факторы, определяющие поведение индивидуальных агентов экономики. **Ракурс изучения**: сочетание процессного и объектного подходов». (Клейнер Г.Б. Там же. Табл. 2. Система базисных экономических дисциплин и иерархия их предметных областей).

Комплексность своих взглядов на экономическую систему Г.Б. Клейнер излагал так: «Таким образом, место наноэкономике в системе основных разделов экономической науки определяется естественным положением ее объекта-индивидуума в системе экономических объектов. Задача наноэкономики – объединять и прогнозировать экономическое поведение человека, определять внутренние и внешние детерминанты и факторы его поведения в различных экономических ситуациях, в том числе – с точки зрения рациональности/иррациональности. Благодаря наноэкономике мы сможем выявить влияние деятельности отдельных физических лиц на поведение микроэкономических объектов – предприятий, домохозяйств, организаций, определить внутренние и внешние факторы поведения покупателя». (Там же).

Во избежание возможных упреков на самоизолированность наноэкономики Г.Б. Клейнер добавляет: «В этом смысле наноэкономика естественным образом дополняет микроэкономику и миниэкономику. Соответственно, одна из органических тем наноэкономики – анализ возможностей мотивации и определение детерминант поведения работников и менеджеров предприятия (в духе, например, теории Х-фактора Х.Лейбенштейна)». Особенность наноэкономики по вполне обоснованному анализу Г.Б. Клейнера «является наиболее тесное соседство с другими, наноэкономическими дисциплинами». Она отражается «на результаты психологии, социологии, истории, эргономики, аксиологии (науки о ценностях, то есть значимости тех или иных объектов и условий для человека или социальной группы), менеджмента и других дисциплин, среди которых основную часть составляют гуманитарные». (Там же).

А чтобы не упрекали российских граждан в смысле, высказанного И.П. Павловым в 1918 г. в его лекции «О русском уме»: «Все дело в детальной оценке подробности условий. Это основная черта ума. Что же? Как эта черта в русском уме? Очень плохо. Мы оперируем насквозь общими положениями, мы не хотим знаться ни с мерой, ни с числом. Мы

все достоинство полагаем в том, чтобы гнать до предела, не считаться ни с какими условиями. Это наша основная черта». (Приводится Г.Б. Клейнером в рассматриваемой работе «Наноэкономика» со ссылкой: Павлов И.П. О русском уме. // Природа, 1999. №8).

Производственная функция «физического лица» (работника)

Для того, чтобы наноэкономическое новшество не заподозрили в смысле И.П. Павлова, Г.Б. Клейнер конструирует наноэкономическую производственную функцию работника, в общем виде математической символикой представляемую в виде функции:

$$y=f(E, W, R),$$

y – это может быть доход (руб.) или издержки (руб.); E – обобщенная характеристика уровня образования и квалификации работника (единица измерения ?); W – объем целенаправленных затрат его труда на выполнение должностных обязанностей (единица измерения ?); R – характеристика его положения в системе взаимоотношений с другими работниками предприятия (деловые и дружеские связи, возможности влияния, получения информации, толерантность и т.п. (единица измерения ?).

Автор уравнения тут же замечает: «Это не означает, что таким образом будет выглядеть ПФ (производственная функция) для любых групп наемных работников: для работников конкретной компании распределение заработной платы и бонусов может формироваться вовсе не в соответствии с мерой объема и сложности труда (что отражено в составе аргументов предложенной выше ПФ), а по совершенно иным принципам. Поэтому для построения наноэкономической ПФ конкретной компании требуется специальный анализ».

Подчеркнем для себя: **специальный анализ**.

Чем же не удовлетворяет наноэкономиста непрерывное развитие специальных методов анализа и практики оплаты труда в развитых капиталистических странах (США, Англия, Франция, ФРГ, Италия). Например: система двойных ставок, прямая сдельщина, система Хэлси, система Роуэна, система Барса, система Бедо, система Тейлора, система Меррика, система Гантта, система Эмерсона. А советский метод начисления заработной платы, в соответствии с которым Г.Б. Клейнер разрабатывал практические методы анализа производственных ситуаций с применением своих лично разработанных производственных функций.

Клейнер Г.Б. является одним из известных в СССР (а теперь и РФ) ученых экономистов-математиков. Одна из его работ «Производственные функции. Теория, методы, применение» (1986) вошла в ряд классических работ по экономико-математическому моделированию.

В предисловии к отмеченной книге ее автор отмечает: «Отражая в сжатой форме один из главных процессов – процесс производства продукции, производственные функции служат полезным инструментом, позволяющим производить разнообразные расчеты, определять эффективность использования ресурсов и целесообразность их дополнительного вовлечения в производство, прогнозировать выпуск продукции и контролировать реальность плановых проектировок. Важную роль играют производственные функции и в качественном исследовании экономических систем, являясь неотъемлемой частью большинства комплексных моделей экономической динамики» (с.3-4). Думается, что в среде ученых и практиков изложенная концепция Г.Б. Кленера не найдет противников.

Какой методологический принцип принять за основу исследования области применения математических методов в экономике? Г.Б. Клейнер без всякого сомнения утверждает: «Итак, производственная функция является экономико-статистической моделью процесса производства продукции в данной экономической системе и выражает устойчивую закономерную количественную зависимость между объемными показателями ресурсов и выпуска». Затем Г.Б. Клейнер спрашивает: «Существуют ли, однако, основания говорить о наличии такой связи для любых производственных систем?» и для себя и всех читателей утверждает: «Рассмотрим этот вопрос, опираясь на анализ фундаментальных свойств производственных процессов, данный в трудах К.Маркса и Ф.Энгельса. Основными элементами процесса производства являются, как известно, труд как сознательная целенаправленная деятельность человека, предметы труда и средства труда. Количество и качество произведенной продукции определяются количеством и структурой этих факторов, а также способом организации их взаимодействия». Здесь Г.Б. Клейнер приглашает в свои защитники основоположника учения о важнейшем значении в управлении хозяйством «процесса труда», а именно: «Если рассматривать весь процесс с точки зрения его результата – продукта, то и средство труда и предмет труда оба выступают как средство производства, а самый труд – как производительный труд», – писал К.Маркс. (Т.1, с.198). Следовательно, на качественном уровне описания производственного процесса совокупность его факторов вполне определена, являются исчерпывающей и не зависит от того, какая производственная система рассматривается» (Производственные функции. Клейнер Г.Б. С.15).

На наш взгляд для исчерпания совокупности факторов следовало бы привести еще одно методологическое положение: «Всякий труд есть, с одной стороны, расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, – и в этом своем качестве одинакового или

абстрактного человеческого, труд образует стоимость товаров. Всякий труд есть, с другой стороны, расходование человеческой рабочей силы в особой целесообразной форме, и в этом своем качестве конкретного полезного труда он создает потребительные стоимости». (Возможно, переводчику с немецкого, следовало бы перевести на русский язык: потребительные ценности (полезности). Но уж так повела история. Наступит время, когда более внимательные знатоки немецкого и русского языков обратят внимание на немецкое многоаспектное слово «wert».

Д.А. Перовщикова

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА НА ОСНОВЕ КВАЛИМЕТРИЧЕСКОГО МЕТОДА

Ижевск, ФГБОУ ВПО Удмуртский государственный университет

На современном этапе развития рыночной экономики в условиях жесткой конкуренции особое значение приобретают методические аспекты оценки качества продукта труда. В разных странах и разных отраслях производства предложено большое количество различных методов и способов оценки качества. Отметим несколько существенных особенностей, присущим всем без исключения такого рода методикам, так называемые принципы, на которых базируется квалиметрия.

В квалиметрии качество рассматривается как некоторая иерархическая совокупность свойств, именно таких свойств, которые представляют интерес для потребителя данного продукта труда.

Отдельные свойства, составляющие иерархическую структуру качества, характеризуются абсолютными показателями, а само качество в целом – относительным показателем качества. Различные шкалы измерения абсолютных показателей свойств качества обязательно должны быть сведены в одну общую шкалу. Каждое свойство качества определяется двумя числовыми параметрами – относительным показателем и весомостью. Сумма весомостей свойств одного уровня есть величина постоянная.

Все методы, применяемые в квалиметрии, можно разделить на две группы:

- дифференциальные – используются в основном при оценке главного (единичного) качества;
- комплексные - применяются в большинстве случаев.

Комплексную оценку качества можно рассматривать как двухэтапный процесс:

- 1) оценка простых свойств;

2) оценка сложных свойств (до качества в целом).

При выполнении каждого этапа нужно произвести ряд операций. При выполнении каждой операции появляется классификационный признак. В большинстве случаев, первым классификационным признаком является учет весомости отдельных свойств, вторым – вид зависимости между показателями простых свойств и их оценками. Седьмая и восьмая операции дают соответственно третий и четвертый признаки: способ определения весомостей; способ сведения воедино оценок отдельных свойств.

Таким образом, методы определения комплексных показателей качества могут быть подразделены следующим образом:

- по способу учета весомостей отдельных свойств - на методы, учитывающие весомость и не учитывающие весомость;

- по виду зависимости между показателями и их оценками – на методы, использующие линейную зависимость, нелинейную зависимость; методы, в которых вид зависимости в явном виде не выявляется (неявная), т.е. зависимость определяется экспертным путем;

- по способу определения весомостей отдельных свойств – на методы, базирующиеся на стоимостном принципе определения весомостей, на экспертном, на вероятностных оценках и статистическом подходе, на комбинированном принципе определения весомостей (смешанные методы);

- по способу сведения воедино оценок отдельных свойств - на методы, основанные на использовании средней геометрической величины, средней арифметической, средней гармонической и на теории распознавания образцов.

Для успешного решения проблем организации труда большое значение имеет оценка уровня организации труда, сложившегося на предприятии. НИИ труда в 1986 году опубликовал методические рекомендации «Количественная оценка уровня организации труда, производства и управления на предприятии и в производственном объединении», однако, когда была разработана эта методика, до предприятий в централизованном порядке доводились нормативные (плановые) значения многих показателей, в условиях самостоятельности предприятий в качестве критерия могут служить планируемые самим предприятием показатели. Практическое применение данной методики позволяет выявить резервы роста эффективности производства за счет организационных факторов.

Согласно вышеназванным рекомендациям уровень организации труда, то есть качество организации труда, на предприятии в целом, а также в его структурных подразделениях может оцениваться с помощью систем коэффициентов, представляющих собой отношение фактических

показателей к нормативным на основе которых рассчитывается интегральный сводный коэффициент.

Результаты количественной оценки уровня организации труда в значительной степени зависят от используемой методики. Методика должна быть простой и удобной при использовании, базироваться на использовании имеющихся данных. Система показателей, определяющих уровень организации труда, должна удовлетворять определенным требованиям. В основе количественной оценки необходимо иметь единый критерий, позволяющий сопоставлять уровни организации труда аналогичных производственных подразделений. Все показатели – общие и частные – должны выражать действительные изменения в организации труда и отражаться в динамике его производительности.

Для оценки общего уровня организации труда, рассчитанные коэффициенты, характеризующие отдельные элементы, сводятся в общий коэффициент (Уо.т.), который определяется как среднегеометрическая величина по формуле:

$$У_{о.т.} = \sqrt[n]{K_1 K_2 K_3 \dots K_n},$$

где $K_1, K_2, K_3 \dots K_n$ – фактические значения отдельных частных коэффициентов организации труда ;

n – количество частных коэффициентов.

В качестве частных коэффициентов могут выступить следующие:

- уровень разделения труда;
- уровень организации рабочих мест;
- уровень оснащенности рабочих мест;
- уровень централизованного обслуживания рабочих мест и т.д.

Таким образом, при квалиметрическом подходе к оценке организации рабочего места успешно применяются метод определения комплексного показателя качества по способу сведения воедино оценок отдельных свойств по способу, основанному на использовании средней геометрической. Способ учета весомостей позволяет рассматривать различное количество показателей, отражающих разнообразные аспекты организации труда.

ОЦЕНКА БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

г. Саранск, ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

Валовой внутренний продукт (ВВП) традиционно используется как основной индикатор состояния экономической системы. Однако анализ, проведённый комиссией Стиглица-Сена-Фитуссии, показал его недостаточность для оценки реального уровня экономического благосостояния населения в стране [1,2]. Как отмечается, в связи с этим необходимо акцентировать внимание, прежде всего на показателях, которые лучше отражают компоненты реального спроса (то есть благосостояния домохозяйств). Наибольшей информативностью, в этом контексте обладают показатели скорректированного располагаемого дохода и фактического конечного потребления домашних хозяйств (ФКП ДХ).

Одной из приоритетных задач национальных статистических служб во многих крупных странах со значительными региональными различиями является построение региональных счетов. Построение региональных счетов имеет резервы для развития и повышения качества проводимых расчетов во всех странах [3].

В России по своему экономическому содержанию близким аналогом показателя ВВП на региональном уровне является валовой региональный продукт (ВРП), который, однако, начиная с 2007г., Росстат публикует не в рыночных ценах, как это было ранее, а в основных. ВРП рассчитывается производственным методом. Он по сути дела отражает объём предложения товаров и услуг на региональном рынке.

На региональном уровне счет использования располагаемого дохода полностью не разрабатывается, так как в настоящее время невозможно определить показатель располагаемого дохода, а определяется фактическое конечное потребление домашних хозяйств региона. Соотношение показателей ВРП и фактического конечного потребления домашних хозяйств регионов Приволжского федерального округа, а также доля социальных трансфертов в натуральной форме в объёме фактического конечного потребления домашних хозяйств региона за 2010 год представлены на рисунке 1. Так, по рисунку 1 видно, что не только самым высоким уровнем благосостояния населения региона, но и перспективами его роста, учитывая объём предложения на региональном рынке товаров и услуг и платёжеспособного спроса, обладает Республика Татарстан.

Однако методика расчета показателей потребления домашних хозяйств на региональном уровне имеет определенные особенности, связанные с открытостью региональной экономики и особенностями информационной базы, используемой для расчетов, такие как: допущение при проведении расчетов, что все операции в границах региональной экономики осуществляются только её резидентами; потребление коллективных услуг учитывается по месту их производства; исключение стоимости услуг финансового посредничества из конечного потребления услуг.

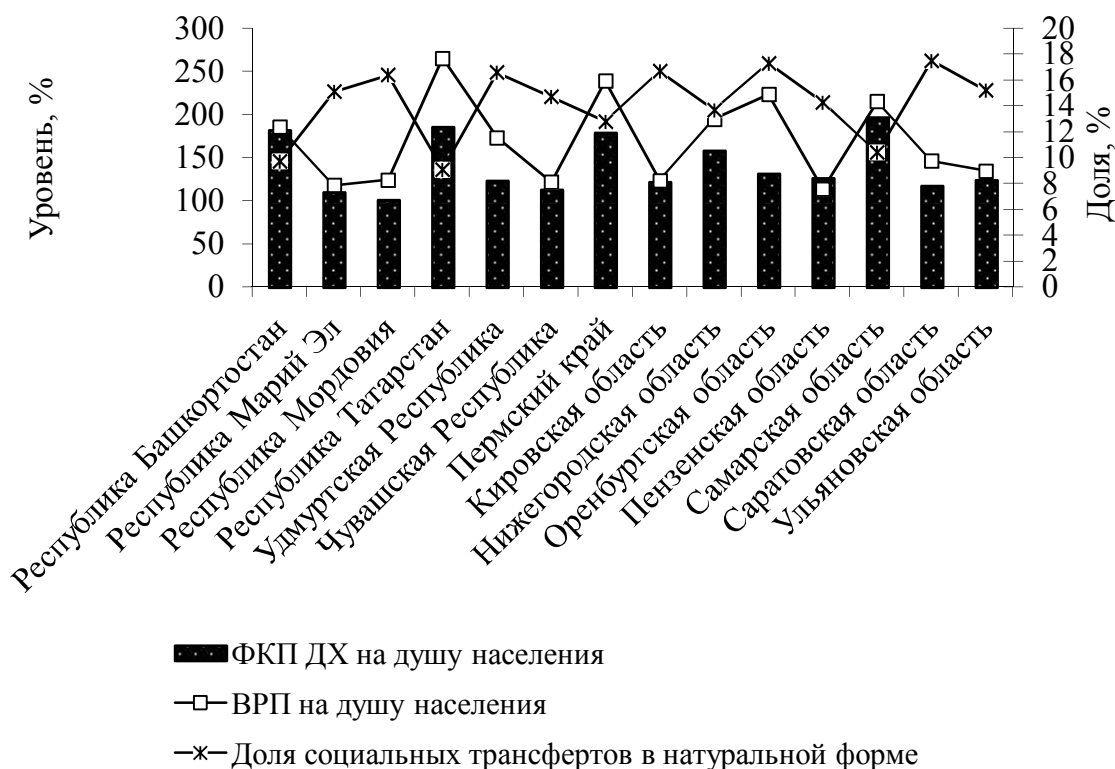


Рисунок 1 – Оценка благосостояния населения региона

Следовательно, разработка полного набора секторальных счетов - одно из важнейших направлений развития статистики в рамках утверждённой методологии СНС.

Литература

1. Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты РФ (Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. I глава. Рабочий перевод). М.:НИИ СП, 2010.
2. Плато К. Два года спустя после доклада комиссии Стиглица-Сена-Фитусси: что нового в статистическом измерении благосостояния и устойчивого развития общества// Вопросы статистики. – 2011. - №11. – С.3-11
3. Зайцева Ю.С. Международный опыт построения региональных счетов// Региональная экономика: теория и практика. – 2009. - №34(127). – С.7-17.12

**ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И
НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ ТРАНСФОРМАЦИИ НА НОВОМ ЭТАПЕ**
Ижевск, ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

Мировая денежная валютная система претерпевает изменения с уровнем развития человечества. Так, за период с 1867 г. по 1976 г. произошла смена 4 денежных систем. На каждом из этапов решался центральный вопрос – что будет являться Базой денег в рамках мировой системы в целом. С развитием общества, развивается и трансформируется понимание сущности и предназначения денег. За прошедшие этапы, сменялись следующие системы:

1. Парижская валютная система, 1867 г. Базой системы является золотомонетный стандарт. Золото используется как резервное платежное средство. Курсы валют образуются за счет различного физического содержания золота (веса) в монетах различных государств. Бумажные деньги – существуют в небольшом в небольшом количестве, обмениваются на золото по первому требованию. Закончила свое существование, так как наступил момент необеспеченности бумажных денег («символов золота») золотом.
2. Генуэзская валютная система, 1922 г. Базой системы является золотодевизный стандарт. База системы – золотодевизный стандарт. Золото по-прежнему является резервным платежным средством, но так как не все бумажные деньги обеспечены достаточным количеством золота, обменивать бумажные деньги можно только на слитки золота (вес одного слитка составлял около 12,5 кг и требовал достаточно большого количества бумажных денег). Заканчивает свое существование по причине необеспеченности многих валют золотом (истощение после Второй мировой войны).
3. Бреттонвудская система, 1944 г. Базой системы является золотовалютный стандарт. Установлен курс конвертации бумажных денег «доллар» в золото. Бумажные деньги других государств (остальные валюты) конвертируются в золото только через доллар. Истощение золотовалютных резервов стран после войны приводит к необходимости в ещё большей степени сократить объемы обменов бумажных денег на золото. Конвертировать бумажные деньги в золото могут только Центробанки государств. Заканчивает свое существование в результате того, долларов было выпущено в разы больше, чем реально было обеспечено золотом.

Можно отметить, что за случившиеся этапы происходит следующее движение:

Проявленность денег во внешнем мире: от материальной (золото) к символической (бумажные деньги), от символической к нематериальной (записи на счетах на электронных носителях).

Кризис каждого из 3 прошедших этапов происходил по причине того, что денег в экономике требовалось больше, чем было запланировано и обеспечено изначально. Это противоречие было, казалось бы, устранено в Ямайкской системе, где каждое государство может выпустить столько денежных единиц - знаков, сколько ему необходимо.

4. Ямайская валютная система, 1976 г. Демонетизация золота. Базой системы является стандарт СДР - искусственное резервное и платёжное средство, эмитируемое Международным валютным фондом (МВФ). Имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах. За время существования системы право определять курс и соотношения между валютами принадлежит Центробанкам государств. Имеет ограниченную сферу применения, обращается только внутри МВФ. Используется для регулирования сальдо платёжных балансов, для покрытия дефицита платежного баланса, пополнения резервов, расчётов по кредитам МВФ.

Тем не менее, на сегодняшний день можно сформулировать следующие проблемы:

Таблица 1 – Несоответствия и проблемы современной мировой валютной системы

Область или свойство валютной системы	Реальная ситуация	Идеальная ситуация
Механизм установления валютных курсов	Сложный и запутанный механизм установления курсов и соотношений между валютами	Единый и понятный механизм
	Курсы постоянно изменяются	Курсы изменяются в соответствии с изменением пропорций и мер стоимостей в экономиках стран
Стабильность	Нестабильность мирового валютного рынка	Стабильность мирового валютного рынка как глобальной системы оценки результатов и их конвертации
Спекуляции	Большие объемы спекуляций (то есть кто-то получает прибыль без создания добавленной стоимости)	Отсутствуют условия для спекуляции (прибыль образуется за счет создания добавленной стоимости)
Принципы	Развитие экономик ведущих	Мир является

экономического роста	стран за счет заемных средств. Механизм возврата заемных средств не регламентируется и не проверяется.	взаимосвязанной системой, и в стремится к балансу
Валюты как меры стоимости	Валюта на мировом рынке становится товаром, то есть её может быть дефицит, профицит, недостаток, она может быть плохого или хорошего качества	Деньги не должны быть товаром. Противоречит одной из функций денег («мера стоимости»).
Валюты как средства платежа	Свободно обращаются только определенный круг валют. Все иные конвертации необходимо осуществлять только через них.	Все валюты свободно конвертируются друг в друга по единым правилам

На взгляд автора данной работы, центральная проблема, не решенная в Ямайской системе – отсутствие понимания Нетоварной природы денег. Деньги являются измерителем, поэтому сама мера не может и не должна постоянно изменяться, как это происходит сейчас, ежедневно, в течение 24 часов на мировом валютном рынке.

Центральная проблема «товарной» денежной системы заключается в том, что деньги становятся просто общепринятым обменным товаром. Присваивая им такую сущность, необходимо постоянно следить за спросом и предложением и обоснованно контролировать их. Но факторов для контроля становится настолько много, что их нельзя ни объединить, ни увязать в единую концепцию, особенно без понимания сути денег. Учитывая тот факт, что денег у каких-либо агентов больше, чем им необходимо, возникает неоправданное повышение стоимости денег как таковых и уменьшение ликвидности.

Если в Базе денежной системы лежит их «товарное» понимание, то это порождает следующие проблемы:

1. Замедляются темпы экономического роста. Некоторые учреждения (например, финансовые организации) изымают деньги из общественного оборота, в результате чего возникает их дефицит. Дефицит денег решается за счет уплаты дополнительных процентов (с пользования заемными деньгами). В этом случае за развитие системы приходится вносить дополнительную плату (необоснованно).
2. Экономическая система ориентирована только на количественный результат. Товарная природа денег порождает проблему ненаправленного

роста потребления. Основным показателем, характеризующим рост экономики в настоящее время является ВВП (валовой внутренний продукт), который исчисляет по сумме совершенных затрат. Таким образом, вся экономика, ориентирована на увеличение количества сделок в денежном выражении.

Для обоснования явлений, рассмотрим изменение ВВП по группам стран с 1980 по 2012 гг. (Рисунок 1 и Рисунок 2). За рассматриваемый промежуток отчетливо прослеживаются 2 тренда: первый – изменение роста в 1985-1986 гг. На взгляд автора данной работы, это изменение показателя ВВП вызвано проведением реформ в США (под началом Рональда Р. Рейгана), которые, в свою очередь, вызвали изменения в развитых странах мира в целом. С этого времени активно развивается рынок «производных финансовых инструментов». Введение этого инструмента в развитых странах позволило реализовывать большие спекуляции с капиталом, а значит увеличить денежное выражение сделок, и, следовательно, ВВП. С этого же периода начинается активное увеличение государственного долга развитых стран (Рисунок 3). Второй переломный момент в росте ВВП по группам стран – это 2001-2002 годы. На взгляд автора данной работы, это связано с развитием спекуляций другого рода: ростом объемов торгов на мировом валютном рынке (Таблица 2). Таким образом, спекуляции стали доступны сразу в двух сферах: и в сфере реальных товаров (за счет изменений будущих цен), и в сфере основных измерителей социально-экономического развития (изменение курса за счет покупки и продажи валют). На взгляд автора данной работы, именно эти спекулятивные возможности объясняют семикратное увеличение ВВП за 32 года (1980-2012 г.).

Таблица 2 – Среднедневной оборот мирового валютного рынка, млрд. дол.

Вид операций	1989г.	1992г.	1995г.	1998г.	2001г.	2004г.	2007г.	2010 г.
Операции спот	317	394	494	568	387	621	1005	1490
Форвардные сделки	27	58	97	128	131	208	362	475
Валютные свопы	190	324	546	734	656	944	1714	1765
Опционы и другие инструменты	–	–	–	87	60	119	212	207
Совокупный оборот	534	776	1137	1527	1239	1934	3324	3981

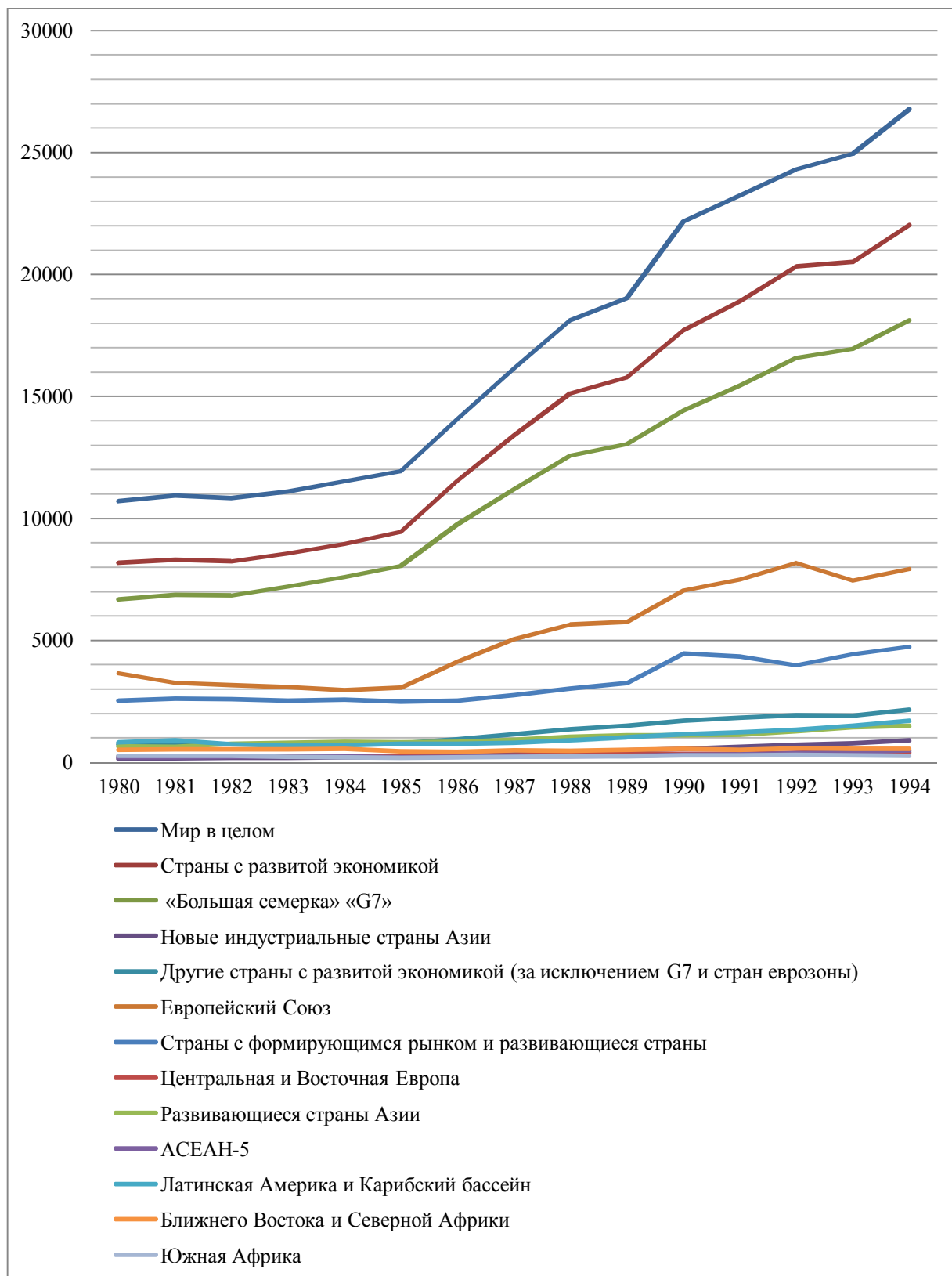


Рисунок 1 – Объем ВВП по группам стран в млрд. долл. США с 1980 по 1994 гг.

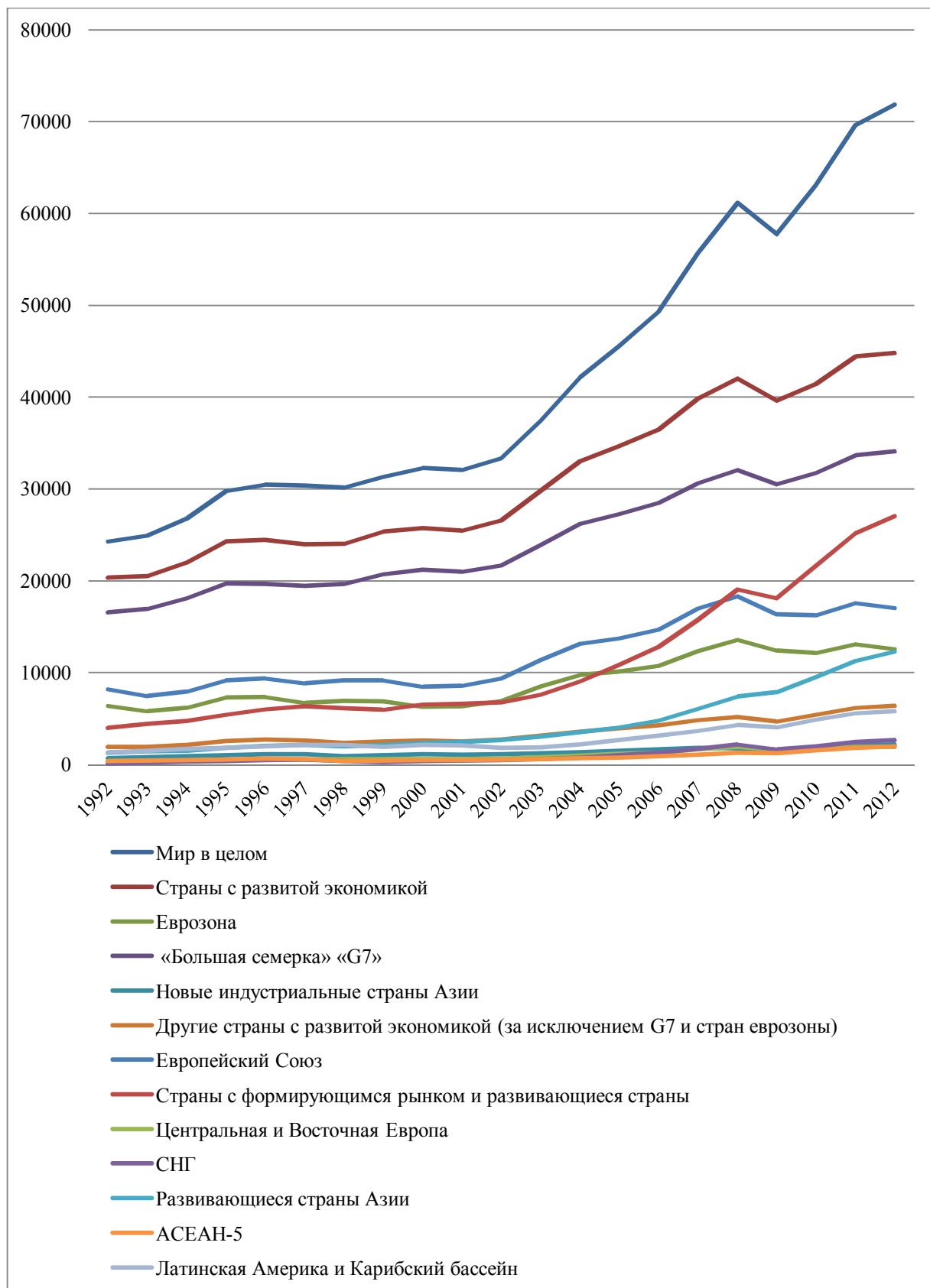


Рисунок 2 – Объем ВВП по группам стран в млрд. долл. США с 1992 по 2012 гг.

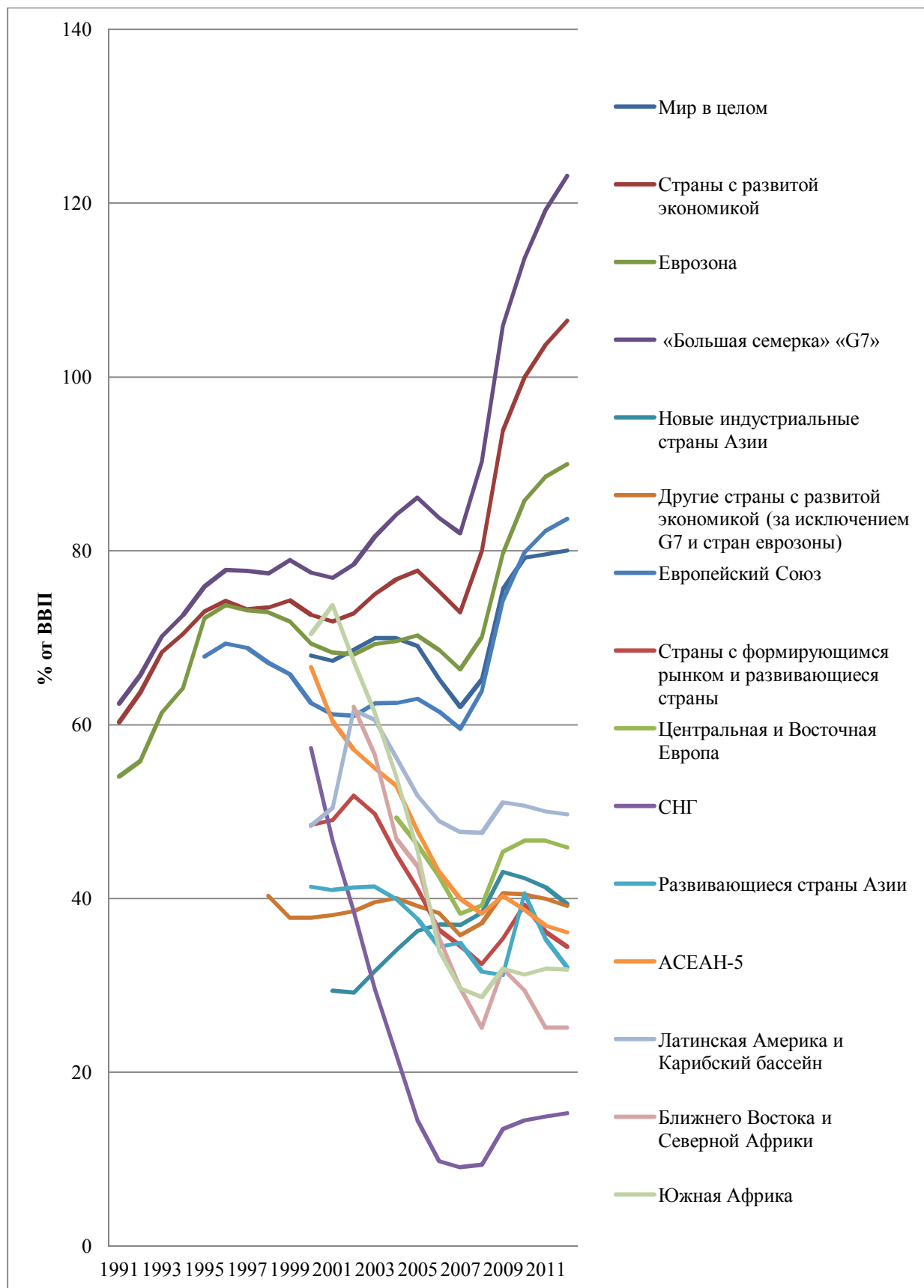


Рисунок 3 – Государственный долг, в процентах от ВВП с 1991 по 2011 гг.

Подводя итог анализу и рассуждениям о проблемах современной денежной системы, можно сделать следующие выводы:

1. Ямайская система сталкивается с той же проблемой, что и предыдущие: количество денег в экономике не обеспечено реально созданной ценностью. Только на современном этапе это приобретает характер общемировой проблемы: деньги «впускались» в экономику за счет увеличения государственного долга (государственный долг стран с развитой экономикой уже превышает 100%, большой семерки – более 120%). На сегодняшний день формируются 2 тренда – на увеличение государственного долга (Большая семерка, Страны с развитой экономикой, Еврозона); второй тренд – на уменьшение государственного долга (Страны с формирующимся рынком, страны СНГ, страны Африки). При этом, в Базе Ямайской денежной системы заложены валюты стран (стандарте СДР), государственный долг которых растет: США, Япония, Еврозона, Великобритания. Это означает, что денежная система вновь сталкивается с вопросом необеспеченности, только масштаб проблемы – общемировой.
2. В современной системе счета учитываются только затраты (ключевые измерители затрат – ВВП, объем инвестиций), вследствие этого эффективная самоорганизованная система – бизнес – работает только ради количественного роста. Если изменить параметры глобальной системы не только на количественный, но и на качественный результат, то такие сферы, как экология, защита окружающей среды, долгосрочная общественная ценность автоматически начнут реализовываться малыми, средними и крупными коммерческими компаниями. В этом случае станет выгодно производить товары, обладающие ценностью в долгосрочной перспективе (а технологии уже сегодня позволяют это делать).
3. Вышеперечисленные проблемы проявляются потому, что денежная система в государствах, в мире имеет «товарную природу».

Решением «товарной» природы денег может быть использование в качестве Базы нематериального понятия – понятия установленной меры труда, меры созданной ценности системой. В этом случае денежная система станет реальным измерителем и инструментом для разумного развития.

Следует отметить, что такие ученые и экономисты как К.Маркс, С. Гезель, Ф.Энгельс четко определяют деньгам «нетоварную» природу, а природу общественного измерителя. История имеет много примеров реализации альтернативных денежных систем:

Таблица 3 – Эксперименты внедрения «беспроцентных» денежных систем

Время и место Название	Смысл эксперимента, денежной системы
XII – XV век н.э., Европа Брактеатные деньги (брактеаты). Выпускали – Города, Епископы, Феодалы	Деньги служили не только для обмена товаров и услуг, но и являлись средством взимания налогов. Тонкие золотые или серебряные деньги «обесценивались» один раз в год, то есть изымались из обращения и заменялись вновь отчеканенными. При этом они девальвировались на 25%, эта часть удерживалась в качестве «сбора за чеканку» или «налога на чеканку».
«Свободные шиллинги», Вёргль, Австрия, 1932–1933 гг.	Магистрат выпустил 5000 «свободных шиллингов» (т.е. беспроцентных шиллингов), которые были покрыты такой же суммой обычных австрийских шиллингов в банке. Плата за пользование этими деньгами составляла ежемесячно 1%, т.е. 12% в год. Собранные деньги (плата за пользование) были потрачены на благоустройство города.
LETS (локальная система труда и торговли), остров Ванкувер, Канада, 1980–е годы	Система обмена, работает с ориентированными на обыкновенные доллары единицами обмена, так называемыми “зелеными долларами”. Торговые партнеры сами договариваются о цене на товары и услуги, получаемые друг от друга, в зеленых или обычных долларах, иногда и в том, и в другом, а после каждой сделки свои дебета или кредиты переводят в централизованную компьютерную службу ведения счетов.
Обменный ринг WIR, Швейцария, с 1930 гг.	Ринг работает, как и все остальные, с помощью централизованной службы ведения счетов, в рамках которой осуществляется централизованный контроль и учет дебетов и кредитов
Дания с 30–х годов и в Швеция с 60–х годов	Система банков ЗРК (Земля, Работа, Капитал). Они предлагают беспроцентные кредиты после определенного периода накопления без процентов. Поскольку не всем одновременно нужны кредиты, но каждый должен накопить, определенную процентную ставку для получения кредита, система предлагает возможность координировать накопления и потребности клиентов в кредитах.

В вышеприведенных примерах реализовывалось только идея отсутствия платы собственнику капитала. Если иметь инструмент количественного

измерения созданной ценности системами, возможно построить справедливую денежную систему, базирующуюся на «нетоварном» понимании денег. Тогда деньги действительно смогут служить инструментом для развития различных социально-экономических систем.

Основные выводы:

1. Ямайская система является переходным этапом к нетоварному пониманию денег.
2. Нетоварное понимание денег должно быть основано на общепринятом измерении ценности, создаваемой различными человеческими системами (человек, фирма, государство, другие человеческие системы).
3. Базой в новой мировой денежной системе должна стать общепринятая единица созданной ценности.
4. На различных уровнях человеческих систем (международном, государственном, компании, физ. лица) необходимо измерять не только количественные изменения затраты, но и качественные изменения (ценность, полезность, вклад данной системы в общемировое развитие).

Источники

1. Карл Маркс, Капитал. Критика политической экономии. Том 1. – М., 2009 - 1200 с.
2. М. Кеннеди. Деньги без процентов и инфляции: как создать средство обмена, служащее каждому. – Ижевск, 1993
3. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. Т. I. – М.: Политиздат, 1980.
4. Пер Ю.С. Экономическая метрология. Поиск меры справедливости. Часть 1. Философия будничной жизни. – Ижевск, 1996. – 138 с.
5. Азгальдов Г.Г., Бобков В.Н., Ельмеев В.Я., Перевошиков Ю.С. Квалиметрия жизни. – Ижевск, 2006 - 820 с.
6. The International Monetary System, Peter B. Kenen , Fabrizio Saccomanni , Francesco Papadia. – Cambridge University Press, 1994, 365 стр.
6. Silvio Gesell, Die Natürliche Wirtschaftsordnung. – Köln, 2003 – 285 с.
8. Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2011. Triennial Central Bank Survey. – BIS, 2011.
9. Интернет ресурс статистической базы данных Международного Валютного Фонда
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>
10. Интернет–ресурс Банка Международных расчетов
<http://www.bis.org/publ/rpfxfl0t.htm>

11. Интернет-ресурс новостной информационный портал Евроньюс
<http://ru.euronews.com/>

Е.А.Савкина

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА В РЕГИОНЕ

«Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»
г. Саранск

Транспорт является неотъемлемой частью повседневной жизни практически каждого человека. Для преодоления больших и малых расстояний мы привыкли пользоваться специальными средствами, позволяющими значительно сэкономить время и силы. Однако их использование стоит денег, и те, кто пользуется общественным транспортом в повседневной жизни, или совершает частые поездки по железной дороге, отдыхает за границей и прибегает к услугам воздушного транспорта, не понаслышке знают, что тарифы на услуги транспорта постоянно повышаются.

Но не только обыватели сталкиваются с транспортом в своей жизни. Гораздо чаще с ним приходится иметь дело различного рода предпринимателям, организациям и предприятиям, которым для производства, и сбыта своей продукции необходимо пользоваться услугами грузового транспорта всех видов. Для них также имеет немаловажное значение изменение тарифов на услуги транспорта, поскольку они, в том числе влияют на конечную цену товара, так как включаются в себестоимость. Важно и состояние путей, по которым совершаются перевозки грузов, и самих транспортных средств, поскольку всегда есть риск потери товара или сырья из-за неудовлетворительного качества поставки.

Необходимо отметить, что в Республике Мордовия действует ограниченное количество видов транспорта. Так, в пассажирском транспорте в республике нет метро и трамваев, в грузовом - существует только автомобильный и железнодорожный транспорт. Однако хотя перевозки последним и осуществляются, но тарифов на услуги транспорта данного вида по Мордовии нет, поскольку доходы от перевозок этим видом транспорта на территорию республики не поступают, и здесь нет ни одной организации, которая бы действовала от своего имени и устанавливала тарифы на перевозку грузов с помощью железной дороги.

Транспорт – это не только вид экономической деятельности, основная задача которого - перемещение грузов и людей, а в первую

очередь, межотраслевая система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования. От четкого и эффективного функционирования транспортной системы зависит стабильное развитие всех секторов экономики и общества в целом. Однако для полного удовлетворения потребностей населения и отраслей экономики в перевозках различными видами транспорта требуется постоянное его обновление, инвестиционные вложения, разработка новых экономических видов транспортных средств.

В динамике структуры инвестиций в Республике Мордовия за 2005-2010 гг. можно проследить тенденцию к увеличению доли финансовых вложений в основной капитал по вспомогательной и дополнительной транспортной деятельности, в том числе эксплуатации автомобильных дорог общего пользования, хранению и складированию зерна.

В 2010 году на развитие транспорта в республике крупными и средними организациями было использовано 4615,1 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составило 14,2% от общего объема инвестиций в экономику. Это на 8,5 процентных пункта больше, чем в 2009 году.

Однако финансовые ресурсы транспортных организаций не позволяют в необходимых объемах обновлять и пополнять парк транспортных средств, поддерживать его в надлежащем состоянии.

По-прежнему серьезной проблемой остается старение подвижного состава, значительная часть которого эксплуатируется за пределами нормативного срока службы, другая его часть приближается к этому сроку. Так, в 2010 году суммарная доля грузовых автомобилей со сроком службы от 10 до 13 лет и выше составляли 54,3% (в 2009г. - 56,1%).

Вместе с тем, доля грузовых автомобилей, находящихся в эксплуатации до 2-х лет включительно, в 2010 году уменьшилась на 1,0 процентных пункта по сравнению с 2009 годом и составила 5,9%.

Следует отметить, что низкий уровень технического состояния пассажирского транспорта, находящегося в собственности юридических лиц, свидетельствует о том, что транспорт эксплуатируется со значительным сроком службы.

Необходимо заметить, что от технического состояния транспортных средств во многом зависит аварийность на путях сообщения, а не редко и человеческие судьбы.

Ежегодно на улицах и дорогах республики происходит более одной тысячи дорожно-транспортных происшествий, в которых погибают около 200 человек и получают увечья различной степени тяжести около 1,3 тысяч человек. Так, в период с 2006 по 2010 годы, в республике зарегистрировано 6007 дорожно-транспортных происшествий, в которых погибли 989 человек, 7556 человек получили ранения.

По данным Управления Госавтоинспекции МВД по РМ, за январь-

декабрь 2011 года на территории Мордовии зарегистрировано 993 дорожно-транспортных происшествия, в которых погибло 178 человек, ранено 1254 человека, в том числе детей и подростков, соответственно, 6 и 118. Из-за нарушений водителями транспортных средств правил дорожного движения произошло 84,0% всех происшествий, в том числе 71,4% из-за нарушений, допущенных владельцами личного транспорта. К сожалению, участниками дорожно-транспортных происшествий становятся и дети. Каждый год около 5 детей погибают, свыше 100 получают травмы. В результате обществу наносится невосполнимый ущерб.

Вместе с тем, принятый в июле 2004 года Федеральный закон № 93-ФЗ "О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях", ужесточающий меры ответственности за управление транспортным средством, оказал определенное положительное влияние на ситуацию с аварийностью. За последние годы число дорожно-транспортных происшествий и пострадавших в них людей снизилось.

Автомобильные дороги являются важнейшей составляющей транспортной инфраструктуры, способствующей экономическому росту, решению социальных задач и обеспечению безопасности.

В последние годы в республике проводится большая работа по строительству и реконструкции автомобильных дорог. Ежегодно увеличивается протяженность дорог общего пользования с твердым покрытием, к уровню 2006 года их длина возросла на 2,3%. Более 90 процентов дорог имеют усовершенствованное покрытие. Вместе с тем, из общей протяженности автомобильных путей сообщения республики свыше 18% занимают грунтовые дороги.

В 2010 году объем перевозок грузов, выполненный транспортом общего пользования, к уровню прошлого года увеличился на 11,9%, к 2006 году увеличился на 77,6%. В структуре перевозок более 50% приходится на автомобильный транспорт, в истекшем году эта доля составила 57,9% и увеличилась по сравнению с 2006 годом на 31,8 процентных пункта.

Организациями автомобильного транспорта, занимающимися грузовыми автоперевозками в 2010 году перевезено 4936 тыс. тонн грузов, что на 4,0% больше, чем в 2009 году. В целом же в динамике за пять лет отмечается тенденция к росту объемов перевозок грузов автомобильным транспортом.

За 2010 год отмечается ухудшение качества транспортного обслуживания населения в республике. Количество фактически выполненных рейсов городскими автобусами уменьшилось по сравнению с прошлым годом на 8,5%, троллейбусами - на 9,8%.

За январь-декабрь 2011 года городским и пригородным пассажирским

транспортом не выполнено 1,4% запланированных рейсов. По сравнению с январем-декабрем 2010 года количество рейсов уменьшилось на 3,6%, без нарушения расписания выполнено 97,4 % рейсов во всех видах сообщения. Внутригородскими маршрутными автобусами запланированные рейсы не выполнены на 1,8%. Количество выполненных рейсов по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилось на 0,6%, троллейбусных - уменьшилось на 6,7%. Количество рейсов, выполненных пригородными автобусами, уменьшилось на 9,1% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года.

Кроме того, маршрутными автобусами (включая маршрутные таксомоторы) субъектов малого предпринимательства фактически выполнено 895,2 тыс. рейсов, в том числе во внутригородском сообщении – 746,4 тыс.

Объемы перевозок грузов и грузооборот организаций всех видов деятельности (без субъектов малого предпринимательства) в республике за январь-декабрь 2011 года приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Перевозки грузов и грузооборот транспорта (без субъектов малого предпринимательства) в Республике Мордовия за январь-декабрь 2011 года

Показатель	Декабрь 2011 г.	Январь-декабрь 2011 г.	Декабрь 2011 г. в % к декабрю 2010 г.	Январь-декабрь 2011 г. в % к январю-декабрю 2010 г.
Перевозки грузов транспортом	1148,9	14656,0	126,0	135,9
в том числе:				
автомобильным, тыс. тонн	1148,9	14655,9	126,0	135,9
в том числе организациями автомобильного транспорта, тыс. тонн	43,1	5189,8	142,7	145,5
воздушным, тонн	0,3	93,2	7,0	в 3,5 р.
Грузооборот транспорта	49,0	614,5	123,4	125,1
в том числе:				
автомобильного, млн. т-км	49,0	614,5	123,4	125,1
в том числе организаций автомобильного транспорта, млн. т-км	19,4	240,1	139,7	132,9
воздушного, тыс. т-км	0,2	38,4	66,7	в 9,8 р.

Данные таблицы позволяют констатировать, что перевозки грузов автомобильным транспортом в 2011 году увеличились на 35,9%, в том числе по организациям автомобильного транспорта – на 45,5%. В том же периоде грузооборот транспорта вырос на 25,1%, в том числе организаций автомобильного транспорта – на 32,9%.

Если анализировать работу пассажирского автомобильного транспорта, то здесь, напротив, можно отметить снижение объемов перевозок пассажиров на 16,3% при одновременном росте объема пассажирооборота на 13,5%. Снижение произошло как по троллейбусному транспорту – на 1,6%, и по воздушному – на 28,8%.

Исследования показывают, что количество выполненных рейсов автобусами и троллейбусами в республике ежегодно снижается (рисунок 1).

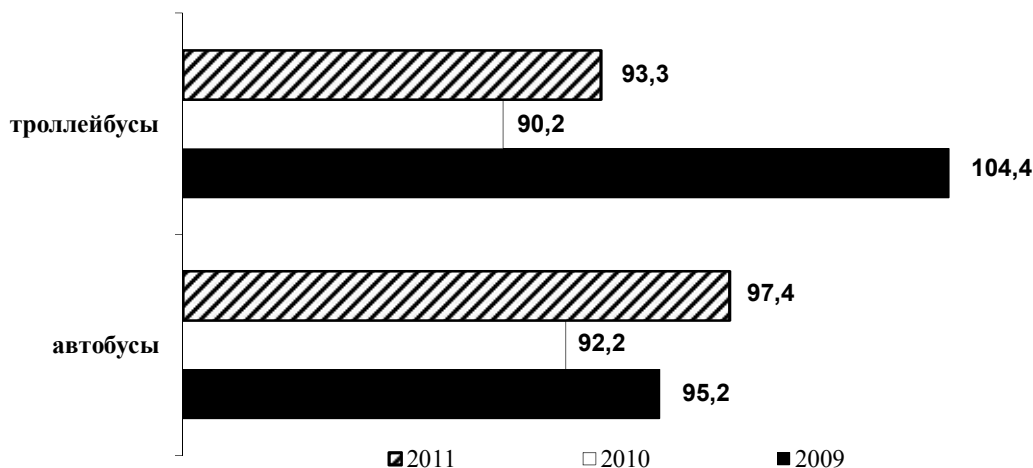


Рисунок 1 - Темпы роста (снижения) фактически выполненных рейсов автобусами и троллейбусами в Республике Мордовия в январе-декабре 2009-2011 гг., к предыдущему году, %

Таким образом, можно сделать вывод, что состояние автомобильного транспорта в республике не является идеальным. Парк автомобилей в распоряжении организаций транспорта достаточно изношен, инвестиционная активность в сфере транспорта невысока.

Увеличение числа автомобилей в собственности граждан региона неуклонно приводит к тому, что снижаются объемы пассажирских перевозок. Кроме того, растущие тарифы на услуги транспорта побуждают населения к проезду без оплаты, что также отрицательно сказывается на показателях пассажирооборота.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Уфа, БашГУ

На сегодняшний день структура инвестиционных потоков представлена таким образом, что нет четкого разграничения между иностранным, местным и российским капиталом. По сути, для экономики не должно быть важно, кто инвестирует. Самое главное то, что в регионе открываются новые производства и появляются новые рабочие места. Поддерживая данную идею, Президент Республики Башкортостан подписал ряд законов, суть которых сводится к тому, чтобы создать благоприятный инвестиционный климат.

Республика Башкортостан обладает мощным экономическим и инвестиционным потенциалом. Занимая всего 0,8% российской территории, республика имеет 2,4% населения России, обеспечивает 2,7% инвестиций в основной капитал, 2,8% ВВП, 3,0% промышленного производства, 3,7% производства сельскохозяйственной продукции и 4% жилищного строительства всей Российской Федерации. Республика Башкортостан занимает 11-е место по индексу инвестиционного потенциала. В то же время республика вошла в пятерку наиболее недооцененных иностранными инвесторами регионов России[3].

В настоящее время в республике действует 648 предприятий, созданных при участии иностранного капитала, а также 118 филиалов и 12 представительств иностранных компаний. Республика Башкортостан успешно сотрудничает с иностранными инвесторами, в частности с австрийскими компаниями "Ласселсбергер" и "Австрийские лотереи", шведской "ИКЕА", турецкой "Анадолу Джам Санаи", немецкой "ХайдельбергЦемент", чешской "Enkom", европейскими кредитными организациями.

В качестве приоритетных направлений вложений рассматриваются инвестиции, направленные на освоение природных богатств, развитие сельского хозяйства, создание новых высокотехнологичных производств, строительство незавершенных объектов, экологические мероприятия и развитие инфраструктуры. Регион готов к привлечению инвестиций в малый и средний бизнес - в сферу услуг, туризма, торговли, переработки сельхозпродукции.

Но для того чтобы экономика региона была привлекательна для иностранного инвестора, необходимо создание государственного учреждения по иностранным инвестициям. Это необходимо для того, чтобы иностранный инвестор мог решить свои проблемы с

профессиональными партнерами. Практика создания специализированного учреждения достаточно распространена по всему миру[1].

Основными задачами данного учреждения являются:

- продвижение инвестиционных проектов предприятий республики,
- помощь иностранным инвесторам при реализации проектов на территории Башкортостана,
- продвижение Башкортостана как региона, благоприятного для иностранных инвесторов.

Одним из механизмов формирования благоприятного инвестиционного климата региона является совершенствование системы информационного обеспечения инвесторов. Следует регулярно публиковать информационные издания, проводить презентации Республики Башкортостан в России и за рубежом.

Важным инструментом привлечения финансовых ресурсов в республику является создание зон благоприятствования. Специальный режим инвестиционной деятельности, определяющий налоговые и таможенные льготы на данных территориях, пользователями которых будут только некоторые предприятия, реализующие инвестиционные проекты, отвечающие определенным требованиям. Снижение налогового бремени на предприятия, имеющие потенциал к развитию, приводит к их заинтересованности в работе, повышению числа рабочих мест, что непосредственно отражается на социально-экономическом развитии депрессивных территорий[5].

Одним из эффективных методов снижения инвестиционных рисков считается страхование. На примере зарубежной практики для поддержки инвестиционного процесса основной упор делается на формирование системы страхования имущества, предоставления государственных гарантий. Система предоставления в республике Башкортостан страховых гарантий инвесторам позволят сгладить неблагоприятные условия инвестиционной деятельности.

Существенным фактором повышения инвестиционного потенциала региона может стать широкое применение лизинга. Актуальность развития лизинга в республике обусловлена тем что, на начало 2009 г. степень износа основных фондов в целом по Республике Башкортостан составила 35%. Развитие лизинга возможно на основе освобождения от таможенных пошлин приобретаемого оборудования, машин, транспортных средств.

На сегодняшний день иностранные инвестиции имеют направленность, связанную с добычей нефти, газа, но стоит заметить, что республика имеет потенциал не только в этом направлении. Как пример можно рассмотреть направление инвестиций в развитие туристическо-рекреационного комплекса. Республика обладает уникальными возможностями по развитию горнолыжного спорта, альпинизма. В республике имеются

благоприятные условия для создания туристических горнолыжных центров мирового класса, которые не будут уступать в сложности трасс зарубежным зимним курортам. Но для привлечения инвестиций именно в эту сферу необходимо заинтересовать потенциальных инвесторов в этой идеи. Провести рекламную кампанию, найти способных, молодых профессионалов и позволить им создать бизнес-план. И на основе бизнес-плана представлять реальные цифры и выгоды от реализации проекта потенциальным иностранным инвесторам[2].

В 2012 году министерство экономического развития Республики Башкортостан представило перечень наиболее приоритетных инвестиционных проектов. В данный список входят такие проекты как: Строительство Нижне-Суянской ГЭС, Обновление инфраструктуры Международного Аэропорта «Уфа», Строительство интегрированного металлургического комплекса ОАО "Белсталь" с собственной сырьевой базой, Строительство ООО «Башкирский птицеводческий комплекс имени М.Гафури» по выращиванию, убою и переработке мяса индейки, Строительство логистического центра «Караван» и т.д. Таких проектов представлено в количестве 52 на общий объем инвестиций в размере 312 425 миллионов рублей. Такие существенные затраты требуют не только местных, но так же и российских вложений[6].

Таким образом, для того чтобы улучшить инвестиционную деятельность в республике необходимо отвести одно из главных, центральных мест в экономической политике, реализуемой как на федеральном, так и региональном уровне. Необходимо установить особый льготный режим инвестирования для улучшения экономической ситуации региона. Установление соответствующего инвестиционного режима, при котором будут учтены и защищены интересы инвесторов, приведет к общему оздоровлению экономики и созданию привлекательного инвестиционного климата. Льготами должны будут пользоваться только предприятия, реализующие инвестиционные проекты и отвечающие определенным требованиям. К требованиям можно отнести объем инвестиций для отечественных инвесторов в размере 100 миллионов рублей, для иностранных инвесторов - 350 миллионов рублей. Следующим требованием является высокое качество продукции, привлечение новых технологий, открытие новых рабочих мест и отсутствие экологического влияния на окружающую среду[4].

Развитие инвестиционного потенциала региона предполагает создание льготной системы налогообложения, способствующей уменьшению дифференциации доходов и как следствие инвестиционной активности в регионе и развитие приоритетных отраслей экономики.

Литература

1. Корлыханов С.В. Управление бизнес-активностью в регионе//Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Региональное развитие: проблемы и перспективы». - Уфа: РИЦ БашГУ, 2009.- с.25-29.
2. Лисин В.Г. Инвестиционные процессы в российской экономике//Вопросы экономики. -2004. -№6.-с.34-38.
3. Салимова Ф.Н. Совершенствование финансового планирования территории// Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Региональное развитие: проблемы и перспективы». - Уфа: РИЦ БашГУ, 2009.- с.35-36.
4. Фахретдинова Г.Р. Проблемы инвестиционной деятельности в условиях структурно институциональных преобразований в экономике региона// Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Региональное развитие: проблемы и перспективы». - Уфа: РИЦ БашГУ, 2009.- с.44-47.
5. Ширкин Е.А. Проблемы финансирования регионального развития// Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Региональное развитие: проблемы и перспективы». - Уфа: РИЦ БашГУ, 2009.- с.52-56.
6. Информационный сайт Министерства экономического развития РБ. - [Электронный ресурс] - режим доступа http://minecon.bashkortostan.ru/activity/investments/development/2012/04/04/development_302.html/

С.И. Соломенникова

ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

город Воткинск, Воткинский филиал ФГБОУ ВПО «Ижевский
государственный технический университет имени М.Т.Калашникова»

Ключевым ресурсом высокотехнологичных предприятий (ВТП), осуществляющих проектирование, освоение и производство конкурентоспособной наукоемкой продукции, является персонал для оценки которого может быть использован компетентностный подход.

Для высокотехнологичных предприятий наряду с общепринятым необходимо сформировать свой набор компетенций, отражающий помимо компетенций, связанных с высококвалифицированной трудовой деятельностью персонала, его инновационной активностью, интеллектуальным капиталом, состоянием внешней среды ВТП и уровнем

высоких технологий, также компетенции, значимые для предприятия и представляющие стратегический интерес для отрасли в целом.

Множество определяющих компетенций, описывающих качества сотрудника в виде знаний, умений, навыков, поведения и опыта деятельности, необходимых ему для осуществления эффективной трудовой деятельности на конкретном высокотехнологичном производственном предприятии, трансформируется в модель или матрицу компетенций.

Формирование матрицы компетенций персонала ВТП в выполненном исследовании на первоначальном этапе осуществлялось на основе обзора теоретических и анализа практических работ в области образования, менеджмента, оценки и рекрутинга персонала производственных предприятий (рисунок 1). При выделении компетенций соблюдался один из принципов квалиметрии – принцип вложенности, когда единичные компетенции могут входить в сложные системные компетенции и становиться их компонентами.

В результате экспертного оценивания из множества исследуемых компетенций были выделены 6 ключевых компетенций, которые в наибольшей степени определяют эффективность ресурсов персонала ВТП:

1. Профессионально-специализированные компетенции;
2. Компетенции, формирующие инновационную активность;
3. Компетенции, соответствующие высоким технологиям;
4. Компетенции, позволяющие повысить интеллектуальный капитал предприятия;
5. Стратегические компетенции;
6. Компетенции, ориентированные на внешнюю среду предприятия.

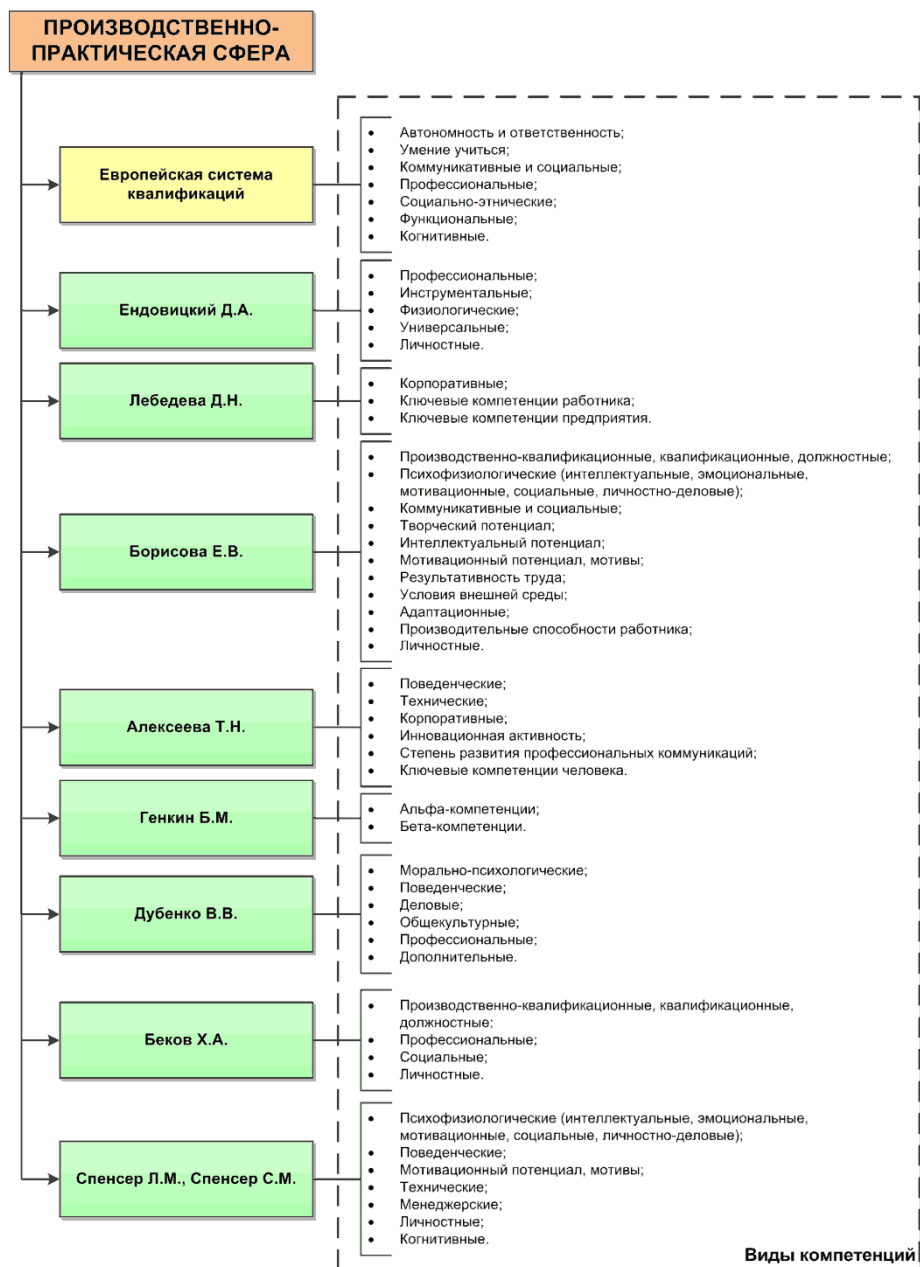


Рисунок 1 – Обобщенная структура матрицы компетенций

В результате исследования сформирован кластер ключевых (определяющих) компетенций для оценки персонала высокотехнологичных производственных предприятий, а их формализация позволяет учитывать уровень ресурсов персонала при определении эффективности ВТП и повышать квалификацию сотрудников с целью оптимального управления предприятия.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., Россия

Становление постиндустриального общества сопровождается кардинальными изменениями во всех сферах его жизнедеятельности, в том числе в сфере труда и занятости. Речь идет о вступлении человеческой цивилизации в новую, постиндустриальную эпоху своего развития. Она сопровождается интенсивным развертыванием информационно-телекоммуникационной революции, глобализацией социально-экономических процессов, качественными изменениями принципов организации всей общественной жизни. Постепенно осуществляется переход к инновационной модели экономического роста, движущей силой которого выступает научное знание, творческий и интеллектуальный потенциал, инновации. Согласно А.Тоффлеру, «мы движемся от экономики рабочей силы к экономике силы мозга, и в новом обществе знания являются главным фактором производства» [1].

Современные стратегии развития предприятий и организаций ориентированы на повышение эффективности труда работников, оптимизацию затрат, реализацию прогрессивных структурных преобразований. В этих условиях возрастает значимость способов и методов количественного измерения и оценки качества различных видов труда и его эффективности. Проблема квалиметрии труда относится к наиболее дискуссионной и слабо разработанной в современной экономике труда. Новизна подходов к квалиметрии труда требует и изменения традиционного понятийного аппарата, который, по мнению некоторых исследователей, должен «базироваться на представлениях о синергетике, циклах, фракталах, ютилях, мемах, акменах, изоморфизме и т.д.[2,с.3].

Неоклассический и марксистский подходы сходятся в рассмотрении труда как деятельности, продиктованной внешней необходимостью, имеющей границы, которыми выступают пределы материального производства. При этом две формы - труд и творчество рассматриваются исследователями как различные по ряду критериев: цель, мотив, продукт и содержание. При исследовании труда особенно подчеркивается его экономическая сущность, а при анализе творчества – акцент делается на ее преодолении. Интеллектуализация труда позволяет сгладить эту дихотомию в постиндустриальном обществе.

Следующий важный, на наш взгляд, момент связан с тем, что сегодня практически не существует «чистых» областей знаний. Происходит интеграция наук, как на методологическом, так и на практическом уровне. Их широкое взаимопроникновение на синергетических принципах изменяет и требования к образованию, профессии, подготовке, рабочему месту. Процесс оценки эффективности труда усложняется.

На наш взгляд, для исследования данной проблемы необходимо учитывать следующие аспекты:

- в постиндустриальном обществе возрастает значимость интеллектуального труда, эффективность которого сложно поддается оценке с помощью традиционных показателей и инструментов. Это связано прежде всего с особенностями протекания творческих процессов, которые во многих отраслях экономики и сферах деятельности становятся доминирующими;

- сложность определения результативности и эффективности труда;
- неопределенность критериев и показателей эффективности труда для расширяющегося круга видов социальной и экономической деятельности;

- неоднозначность оценки затрат и результатов труда во многих традиционных и новых видах экономической деятельности;

- изменение структуры трудового процесса;
- возрастающее влияние внешних факторов на эффективность труда;
- сложность в редуцировании услуг до набора базовых функций;
- «разнесенность» результата труда во времени;
- наличие множества различных категорий работников организаций и др.

Если в доиндустриальной и индустриальной экономике происходит опредмечивание физических функций работника, то в современной неэкономике происходит опредмечивание его умственных функций. В связи с чем в качестве предмета труда выступают уже не материально-вещественные факторы, а невещественные факторы – накопленная информация, знания. В постиндустриальном обществе происходит конструктивное соединение многих принципов организации труда, позволяющих ему интеллектуализироваться: непрерывность инновационного процесса с гибкостью автоматизации; сосуществование параллелизма и последовательности процессов; специализация и универсализация.

Значимость квалиметрического анализа труда определяется тем, что, во-первых, это позволит определить реальные затраты труда; во-вторых, выявить элементы, воздействуя на которые можно оказать воздействие на конечный результат труда; в-третьих, сформировать

модели оплаты труда, нацеленные на стимулирование роста его эффективности.

На сегодняшний день квалиметрия сложных видов интеллектуального труда (например, в области предоставления услуг) может осуществляться на базе развития методик оценки конечного интеллектуального продукта (услуги), оценка которого осуществляется согласно действующему законодательству по фактической стоимости приобретения либо по фактическим затратам на разработку. Однако необходимо учитывать определенную ограниченность данного подхода. Поскольку через оценку нематериальных активов предприятия практически невозможно выделить и оценить непосредственный вклад в конечный результат и эффективность деятельности каждого конкретного работника, занимающегося интеллектуальным трудом. Вместе с тем получение такой оценки, подтверждающей существенное влияние труда работника на величину прибыли, эффективность работы организации в целом, может способствовать росту адресности кадровой политики, индивидуальной ориентированности и гибкости моделей оплаты труда.

Следующей проблемой квалиметрии эффективности труда в постиндустриальном обществе, на наш взгляд, выступает необходимость обеспечения взаимосвязи показателей и измерений эффективности труда на уровне организации, коллектива (команды) и индивида. Если традиционно на уровне организации эффективность труда в широком смысле может быть определена как соотношение между стоимостью продукта (услуги) без налогов и сборов и затратами предприятия на организацию труда и его оплату. То, в условиях становления постиндустриального общества, такой подход видится упрощенным в силу того, что он не принимает в расчет влияние множества дополнительных факторов, детерминирующих процесс труда и качество конечного результата (в постиндустриальном обществе результат труда в большей мере представлен различного рода услугами, чем материальными продуктами).

В условиях становления постиндустриального общества происходят следующие изменения в структуре применяемых методов оценки качества труда:

во-первых, увеличивается доля параметрических методов оценки по сравнению с методами прямого счета;

во-вторых, в рамках параметрических методов увеличивается доля и значимость экспертных методов и оценок. Однако при этом возрастают и требования, предъявляемые к составу экспертного сообщества;

в-третьих, в структуре расчетных методов может применяться оценка, как единичных параметров эффективности труда, так и комплекса параметров, составление рейтинга и др.

Современные авторы выделяют несколько концепций оценки эффективности труда работников:

1) экономическая эффективность труда, позволяющая путем соизмерения прибыли и затрат обосновать результат труда по законченным проектам;

2) социальная эффективность труда позволяет учитывать общественный характер труда и оценить его на базе количественных и качественных параметров;

3) оценка по конечным результатам позволяет количественно определить результаты труда и его динамику, используя укрупненные экономические показатели;

4) управление производительностью труда;

5) качество трудовой жизни;

6) балльная оценка эффективности труда, позволяющая при помощи интегрального показателя оценить итоговые результаты за определенный период [2, с.260].

Исходя из вышеизложенного, отметим, что для измерения эффективности труда необходимо выделить базовые принципы ее оценки, которые будут различными для тех или иных отраслей и сфер деятельности, видов труда. Например, это могут быть такие принципы, как системность; соответствие поставленным целям; точность оценки вклада отдельного работника или команды; понятность; квантифицируемость; контролируемость и гибкость.

На наш взгляд, правомерно для оценки эффективности труда применять подходы, основанные на «метриках эффективности». Это в свою очередь предполагает необходимость разложения процесса труда (например, оказание услуги) на определенные составляющие (метрики соответствия принятым стандартам; метрики соответствия целям участников; время процесса; метрики стоимости процесса), позволяющие выявить эффективность труда.

Новые подходы к определению и измерению эффективности труда логично должны найти отражение в системах оплаты труда сотрудников. В данном контексте интересен опыт применения рейтинговых систем оплаты. Как показывает практика, внедрение данных систем оплаты проходит в несколько этапов. На первом этапе, как правило, определяются факторы, характеризующие эффективность труда сотрудника. На втором этапе определяются «весовые» значения данных факторов (экспертная группа составляет рейтинг факторов исходя из их стратегической значимости для предприятия). На третьем этапе каждому баллу приравнивается соответствующее денежное выражение стоимости позиции в конкретной организации. По мнению многих исследователей и практиков, рейтинговая система способна выполнять функции не только

стимулирования труда, но и аттестации и оценки персонала. Однако сфера применения данной системы оплаты не безгранична. Необходимо принимать во внимание специфику деятельности компании, кадровый состав, этап жизненного цикла, структуру управления и т.д.

В заключение можно отметить, что в современных условиях развитие квалиметрии эффективности труда сопровождается взаимодействием старых и новых, нетрадиционных подходов, методов и инструментов ее измерения.

Литература

1. Toffler A. The Third wave.- N.Y.,1980.
2. Кирсанов К.А., Буянов В.П., Михайлов Л.М. Теория труда: Учебн. пособ.-М.: Экзамен, 2003.
3. Егоршин А.П. Организация труда персонала /А.П. Егоршин, А.К. Зайцев.-М.:ИНФРА-М., 2011.

В.И Чаленко

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

г. Краснодар, Кубанский государственный университет

В настоящее время оценка интеллектуальной собственности является одним из главных инструментов управления интеллектуальным потенциалом экономического субъекта. Это обусловлено тем, что в условиях рыночной экономики, именно стоимость является определяющей экономической категорией, позволяющей регулировать эффективность производства, владения или продажи товара, ибо недооценка или переоценка реальной стоимости, либо ее несоответствие целям бизнеса в конечном итоге приводят к отрицательным последствиям как непосредственно для самого объекта собственности, так и для ее владельца, которыми, в частности, могут быть отсутствие дохода при реализации объекта интеллектуальной стоимости (ОИС) по заниженной оценочной стоимости, либо неиспользование ОИС с завышенной оценочной стоимостью вследствие высокого срока его окупаемости и, как результат, низкой рыночной ликвидности.

Так, рассматривая данные исследований, проведенные консалтинговой компанией «Delphi Group», в области оценки и управления ОИС среди топ-менеджеров ведущих западных компаний, отметим, что порядка 75% обследованных респондентов рассматривают эффективную оценку ОИС, как один из основных рычагов повышения эффективности не только инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, но и как инструмент оптимизации всего комплекса производственно-хозяйственных и финансово-экономических направлений деятельности. И именно поэтому вопросы эффективной оценки объектов интеллектуальной собственности становятся в разряд первоочередных. Особенно для отечественных предприятий, рыночная позиция которых как на внутреннем, так и на внешних рынках напрямую зависит от соответствия результатов проводимой оценки целям собственника конкретного ОИС.

Безусловно, в рамках сложившейся парадигмы рыночной модели, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности выражается, в конечном итоге, в расчете и обосновании рыночной стоимости прав на использование конкретного ОИС. Данное утверждение продиктовано условиями сложившейся как в России, так и во всем мире рыночной системы, когда стоимость конкретного объекта хозяйственно-экономических отношений формируется с точки зрения рыночного спроса и предложения. Но отметим, что при этом, оценка стоимости происходит по состоянию на конкретную дату и в определенной экономической ситуации в стране, регионе.

Экономический субъект, функционирующий в рыночной экономике, стремится, как уже было отмечено выше, получить информацию о рыночной стоимости соответствующей конкретному объекту интеллектуальной собственности, для чего при проведении соответствующих оценочных процедур он ставит перед собой определенные цели. Как правило, при проведении оценки объектов интеллектуальной собственности преследуются следующие наиболее типичные ее цели:

- 1) передача исключительных прав на объект интеллектуальной собственности;
- 2) передача интеллектуальной собственности во временное пользование по исключительной или неисключительной лицензии (продажа лицензий);
- 3) внесение интеллектуальной собственности в качестве вклада в уставный капитал;
- 4) создание совместных предприятий и совместных производств;
- 5) определение понесенного ущерба в результате нарушения прав на объект интеллектуальной собственности и последующего принудительного лицензирования;

6) определение налоговых обязательств, а также поиск путей их возможной оптимизации и минимизации;

7) приватизация и реорганизация предприятия и определение стоимости нематериальных активов в составе всего имущественного комплекса организации;

8) использование в качестве инвестиционного вклада;

9) выпуск акций и увеличение стоимости действующего предприятия в результате привлечения объектов интеллектуальной собственности;

10) обоснование кредита под залог имущественного комплекса, содержащего нематериальные активы в виде прав на объекты;

11) страхование имущественного комплекса, в составе которого имеются нематериальные активы;

12) разработка и внедрение инновационного проекта (при анализе и сопоставлении вариантов использования объекта интеллектуальной собственности);

13) наследование, дарение, определение величины вознаграждения авторам.

Безусловно, все вышеперечисленные случаи оценки объектов интеллектуальной собственности являются, достаточно важными, но, тем не менее, в рамках проводимого нами исследования особое внимание необходимо уделить оценке объектов интеллектуальной собственности с точки зрения определения величины налоговых обязательств, а особенно следует акцентироваться на проблемах оптимизации налогообложения ОИС, так как в условиях зачастую противоречивого налогового законодательства именно данное обстоятельство позволит повысить эффективность использования конкретного объекта интеллектуальной собственности, что в свою очередь обеспечит его собственнику определенную экономию налоговых выплат и позволит направить данные средства на внутренние цели конкретного экономического субъекта. Соответственно, преследуя определенные цели при оценке стоимости того или иного ОИС, применяют адекватный (т.е. результат оценки объекта интеллектуальной собственности, а конкретнее величина полученной стоимости, используется непосредственно для целей поставленных собственником относительно будущего состояния того или иного объекта интеллектуальной собственности) им вид стоимости.

В связи со значительным многообразием целевых установок при проведении оценки конкретного ОИС, нам представляется целесообразным ввести в экономическую терминологию аппарат понятие «целевой эластичности оценки». Руководствуясь вновь введенным понятием, экономический смысл которого состоит в разграничении вариантности использования результатов оценки или, другими словами, полученной стоимости конкретного объекта интеллектуальной

собственности, мы сможем дать характеристику конкретному методу оценки объекта интеллектуальной собственности с точки зрения его вариантности и целевой ориентации. Так, методы оценки, формирующие конечный результат или стоимость объекта интеллектуальной собственности, применимый для использования в различных целевых назначениях, например, для определения целесообразности инвестиций, помощи предполагаемому покупателю с точки зрения определение рыночной цены, обеспечения заявки на получение ссуды, называются «эластичными методами оценки». Они позволяют диверсифицировать области применения полученных результатов оценки. В противовес им, методы оценки объектов интеллектуальной собственности, предполагающие использование результата оценки или оценочной стоимости исключительно для одного конкретного целевого предназначения, называются «неэластичными методами оценки».

В настоящее время существует определенный дисбаланс между эластичными и неэластичными видами оценки объектов интеллектуальной собственности, который проявляется в преобладании узкоспециализированных методов оценки объектов ОИС. Отметим, что, как зарубежные, так и российские ведущие оценщики отрицают возможность создания стандартной методики расчеты стоимости ОИС. В докладе ЮНИДО в 1989 году говорилось, что «не может существовать стандартная методика цены на технологию, но есть значительное количество рецептов, которые специалисты в области передачи технологий могут предложить Вам». Многообразие и различие оцениваемых ОИС, целей и условий использования их не дают возможности создания единой методики оценки ОИС, которая учитывала бы различные цели и условия использования объектов. А потому имеет место дифференциальный подход к оценке стоимости ОИС. Большинство существующих подходов и методов оценки носят специализированный характер, в которых учитываются конкретные цели и условия использования ОИС. Безусловно, в экономической системе должны преобладать унифицированные методы оценки, позволяющие получить оценочную стоимость, применимую для подавляющей совокупности целевых установок.

Объекты интеллектуальной собственности по своей природе не овеществлены, и данное обстоятельство является существенным препятствием в вопросе создания механизма их эффективного налогообложения, а особенно в части достоверного определения непосредственных объективных характеристик, и, следовательно, для признания их объектом налогообложения мы должны придать им какую-либо объективную характеристику, в качестве которой должна выступать стоимость ОИС. В российской оценочной практике под стоимостью

какого-либо объекта принято понимать денежный эквивалент, который покупатель готов обменять на какой-либо предмет или объект, или, другими словами, это мера того, сколько покупатель готов заплатить за оцениваемую собственность. В противовес данному пониманию стоимости можно привести иное определение стоимости, наиболее часто используемое в западной оценочной практике. Так, согласно ему, стоимость – это единовременный поток денежных средств, поступающие или будущие поступления денежных ресурсов в заданный момент времени в обмен на право собственности, подразумевающее возможность извлечения будущих выгод, начиная с определенного момента времени. Основным отличием данных определений стоимости является механизм определения стоимости, опирающийся либо на статическую стоимость, присущую оцениваемому объекту в настоящий момент времени, либо на перспективную оценку данного объекта интеллектуальной собственности, исходя из будущих доходных поступлений по нему. Но, важно отметить, что именно в этих будущих выгодах, которые предполагают использование приобретенного ОИС, и состоит его ценность для покупателя. Выступающая мерой покупательской ценности стоимость также не является некой застывшей величиной и зависит от конкретного времени, места, потенциальных владельцев и потенциального использования объекта. С целью характеристики покупательской ценности ОИС выделяются несколько видов стоимости, которые в самом общем виде обычно группируются в два основных вида:

- стоимость в использовании (или субъективная стоимость), которая предполагает учет субъективных характеристик эксплуатируемого конкретным экономическим субъектом объекта интеллектуальной собственности;
- стоимость в обмене (объективная стоимость), характеризующая объективную стоимость ОИС в процессе его обмена на равнозначные рыночные объекты.

Стоимость для целей налогообложения относится к стоимости в использовании, субъективной стоимости, то есть она отражает потребности конкретного пользователя. В данном случае такой потребностью является Правильное исчисление налоговых обязательств, возникающих из пользования, владения или распоряжения объектом интеллектуальной собственности. Учитывая, что исследование посвящено оценке для целей налогообложения ОИС, уделим особое внимание именно этому виду стоимости.

Определение стоимости для целей налогообложения закреплено в Постановлении Правительства России от 06.07.2001 №519 «Об утверждении стандартов оценки». Оно в равной степени относится и к ОИС. Так согласно ему: «стоимость объекта для целей обложения –

стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов (в том числе инвентаризационная стоимость)». В дальнейших исследованиях примем данное определение стоимости для целей налогообложения как базовое, так как проведенный анализ российского законодательства и отечественных авторов показал, что не существует другого определения в этой области.

В зависимости от целей и условий использования ОИС применяются различные подходы и методы оценки стоимости ОИС. В настоящее время Международными стандартами оценки предусматриваются три подхода при оценке стоимости ОИС: это – затратный, рыночный, доходный.

1) затратный подход (cost approach), который включает в себя следующие основные методы: метод приведенных прошлых затрат; метод расчета полной восстановительной стоимости (reproduction cost method); метод расчета стоимости замещения (replacement cost method);

2) рыночный подход (подход сравнения продаж) (market approach (sales comparison approach)), который состоит из следующих основных методов: метод сравнительных продаж (sales comparison method); метод роялти (метод освобождения от роялти) (royalty method (relief from royalty method));

3) доходный подход (income approach), включающий в себя следующие основные методы: метод прямой капитализации (direct capitalization method); метод дисконтирования денежного потока (метод ДДП, метод капитализации дохода) (discounted cash flow method- DCF); метод роялти (метод освобождения от роялти) (royalty method (relief from royalty method)); метод избыточной прибыли (excess earnings method).

В соответствии с рассмотренной выше классификацией можно выделить три группы методов, каждый из которых имеет определенные преимущества и недостатки, проявляющиеся в зависимости от совокупности индивидуальных факторов конкретной оценочной ситуации. В международной практике оценки для получения единого обоснованного значения рыночной стоимости считается целесообразным одновременное выполнение отдельных расчетов различными методами в рамках затратного, доходного и рыночного подходов. Затем согласовать полученные результаты для определения одной величины обоснованной рыночной стоимости объекта оценки. Выбор конкретного метода оценки на практике определяется целями оценки. Методы оценки, рассматриваемые с позиции доходного подхода, основаны на определении будущих доходов (прибыли, экономического эффекта, преимуществ) от использования ОИС в производстве и коммерческой деятельности. Затратные методы основаны на учете затрат на создание ОИС и доведение

его до состояния пригодного к использованию в коммерческих целях. Метод сравнительных продаж рыночного подхода опирается на метод рыночного сравнения сделок с объектом – аналогом. Применение этих методов определяется с позиции научно-технической и коммерческой значимости ОИС. В целях налогообложения наиболее близкими являются методы доходного подхода, дающие возможность на основании прогнозируемого роста прибыли определять налоговую платежеспособность как предприятий, так и отдельных субъектов хозяйствования.

Следует подчеркнуть, что при проведении оценочных работ вышеперечисленные методы используются не изолированно, а взаимно дополняют друг друга. Для оптимизации оценки ОИС необходимо использование всех трех методов оценки, но при этом наибольший вес имеют методы, которые в наибольшей степени отвечают поставленной цели оценки. Далее результаты оценок, полученные различными методами, сопоставляются между собой для обоснования окончательного результата. В заключение кратко охарактеризуем российский рынок услуг по оценке стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности, который, несмотря на то, что он сравнительно молод (на предприятиях России ОИС, как полноценный актив, этот весьма специфический вид собственности, появился чуть более 10 лет назад) развивается весьма динамично, включая несколько сотен юридических и физических лиц, занимающихся этой деятельностью. Но в тоже время для начинающих оценщиков одной из самых острых проблем остается разработка или адаптация общей методологии оценки под индивидуальные особенности конкретного объекта оценки, а также ее соответствие законодательной базе в области оценки. Предваряя дальнейший анализ отечественных и зарубежных методик оценки ОИС, отметим, что в мировой практике уже сложились определенные методологические подходы и методы оценки ОИС, однако, в России пока еще царит многообразие мнений по этому поводу. Так еще достаточно высок уровень использования ненаучных методов, которые искажают результаты оценки и отрицательно влияют на эффективность управления интеллектуальным потенциалом экономического субъекта. В конечном итоге адаптация и разработка методик оценки объектов интеллектуальной собственности с учетом поставленных целей, в том числе и для целей налогообложения, позволит существенно оптимизировать процессы управления стоимостью ОИС, находящихся в собственности того или иного экономического субъекта, что выразится в оптимизации механизма формирования налогооблагаемой базы, интенсификации стимулирующих функций налогов, которые будут способствовать повышению уровня конкурентоспособности отечественных предприятий, как на рынках товаров и услуг, так и на рынках наукоемкой продукции.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Антоненко Вероника Владимировна – доцент кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград

Антонов Георгий Вячеславович – доцент кафедры социологии ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград

Ахметов Урал Раянович – студент 4-го курса ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», г. Уфа

Беляков Владимир Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Блинова Юлия Эдуардовна – студентка филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Васильева Татьяна Юрьевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», г. Чебоксары

Галешова Екатерина Игоревна – аспирант кафедры экономики управления «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Галкин Анатолий Леонидович – к.пед.н., доцент филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Гончарова Эмилия Алексеевна – доцент кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург

Гудашова Надежда Валентиновна – студентка ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», г. Саранск

Ишмухаметов Наиль Салаватович – старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», г. Уфа

Карпов Юрий Михайлович – научный сотрудник лаборатории «Развития экономического образования» ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Кузькина Лилия Петровна – студентка 5-го курса МГУ им. Н.П. Огарева, г. Москва

Лобачева Виктория Александровна – магистрантка 1 курса направления «Экономика» Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., г. Саратов

Максимов Даниил Геннадьевич – инженер лаборатории «Развитие экономического образования» ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Мехоношин Антон Иванович – студент филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Мусин Урал Рамазанович – кандидат экономических наук, старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», г. Уфа

Олимских Нина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и социологии труда ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Отставнова Лилия Алексеевна – доцент кафедры экономической теории и экономика труда, зам. директора по науке факультета экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.», г. Саратов

Первошиков Юрий Семенович – д.э.н., профессор, научный консультант НОЦ ЭМиКТ

Первошикова Дина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социологии труда ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Плетнева Татьяна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социологии труда, директор научного образовательного центра «Экономическая мерология и квалиметрия труда» ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Подольная Наталья Николаевна – доцент кафедры статистики ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева», г. Саранск

Полуянова Светлана Васильевна – студентка филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Петрова Оксана Александровна – студентка филиала ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Кудымкар

Родионов Алексей Николаевич – научный сотрудник лаборатории «Развития экономического образования» ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», г. Ижевск

Савкина Елена Александровна – студентка ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева», г. Саранск

Сайфуллина Диана Равиловна – студентка ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», г. Уфа

Соломенникова Светлана Ивановна – декан факультета довузовской подготовки Воткинский филиал ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова», г. Воткинск

Хомутова Татьяна Васильевна – соискатель ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.», г. Ижевск

Чаленко Василий Иванович – докторант кафедры мировой экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», Г.Краснодар

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ
В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ**

Сборник статей Международной
заочной научной конференции

Подписано в печать 25.05.12. Формат 60x84¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 9,18.

Тираж 100 экз. Заказ № .

Издательство «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Университетская, 1, корп. 2.