

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ВОЕННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЕННАЯ АКАДЕМИЯ ТЫЛА И ТРАНСПОРТА»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ,
МЕХАНИКИ И ОПТИКИ»

**Региональные аспекты
управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России**

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Выпуск 1 (22)

Санкт-Петербург
Издательство ВАТТ
2012

УДК 65.01
335: 338. 245. 00
334.7
338.1; 338.2; 338.465
347.1; 347.9

Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 1 (22). Межвузовский сборник научных трудов/ под ред. д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ Макарова А.Д., д-ра воен. наук, проф., академика АВН Целыковских А.А. – СПб: ВАТТ, 2012 – 66 с.

Редакционная коллегия:

Бирюков Александр Николаевич - доктор технических наук, профессор, Почетный строитель РФ, заведующий кафедрой технологии, организации и экономики строительства Военного инженерно-технического института

Ермошин Николай Алексеевич – доктор военных наук, профессор, профессор кафедры автомобильные дороги Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета;

Кузьмин Владимир Никифорович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Профессор кафедры оперативного искусства и тактики космических войск Военно-космической академии имени А.Ф. Можайского;

Курбанов Артур Хусаинович – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта, менеджер проекта;

Лапин Геннадий Николаевич – доктор технических наук, профессор, полковник, эксперт Высшей аттестационной комиссии министерства образования и науки России, академик ПАНИ, академик МАНЭБ, заместитель начальника Военной академии тыла и транспорта по учебной и научной работе;

Макаров Александр Данилович – доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор, академик МАНЭБ, НОАН, Заслуженный деятель науки и образования, Основатель научной школы РАЕ, профессор кафедры прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, автор идеи и руководитель проекта;

Медников Михаил Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;

Серба Владимир Яковлевич – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации;

Смирнов Леонид Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин Санкт-Петербургской юридической академии

Целыковских Александр Александрович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, начальник Военной академии тыла и транспорта;

Сборник продолжает серию публикаций по проблемам экономической теории, военной экономики, управления, права и содержит ряд новых подходов с учётом существующих теорий и сложившейся практики в Северо-западном федеральном округе России; сборник рассчитан на студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей военных, технических, экономических и юридических вузов, а также научных и практических работников, занимающихся в указанных областях.

© Коллектив авторов, 2012.

© ВАТТ, СПб ГПТУ, СПбНИУИТМО, 2012.

Содержание

<i>Бирюкова И.Ю. – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью Балтийской академии туризма и предпринимательства</i>	5
<i>Отечественный и зарубежный опыт в сфере инновационной экономики</i> ..	5
<i>Бирюкова И.Ю. – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью Балтийской академии туризма и предпринимательства</i>	11
<i>Проблемы, связанные с государственным регулированием и стимулированием инновационной деятельности в России</i>	11
<i>Васильева Л.В. – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация обслуживания населения», СПбГУСЭ;</i>	19
<i>Харитонова А.В. – магистрант кафедры «Организация обслуживания населения», СПбГУСЭ</i>	19
<i>Экспресс-оценка финансового состояния предприятия</i>	19
<i>Волкова А.А. – к.э.н., доцент кафедры ООН ГУСЭ;</i>	25
<i>Маркелова Е.В. – магистрант</i>	25
<i>Инвестиционные риски предприятия обслуживания населения</i>	25
<i>Горелова Т.Н. – магистрант кафедры ООН I курс, очная форма обучения</i>	28
<i>Рыночные инструменты регулирования процесса обслуживания</i>	28
<i>Зайцева А.Н. – кандидат экономических наук доцент кафедры экономики, учета и финансов Санкт-Петербургского Государственного Горного Университета</i>	33
<i>Сущность и классификационные признаки предпринимательских новшеств</i>	33
<i>Курбанов А. Х. – докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, майор, канд. экон. наук, доцент;</i>	36
<i>Курбанов Т. Х. – младший научный сотрудник Ц(НИВСИ) Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, капитан, канд. экон. наук</i>	36
<i>Аналитическая модель выявления степени влияния процессов интернализации и глобализации на легкую промышленность России</i>	36
<i>Левченко Г.Н. – подполковник, канд.воен. наук</i>	40
<i>Анализ структуры военного образования министерства обороны США</i> .	40
<i>Макаров А.Д., д.ю.н., д.э.н., профессор кафедры ПЭиМ НИУ ИТМО</i>	46
<i>Серба С.В., аспирант кафедры ПЭиМ НИУ ИТМО</i>	46
<i>Инновации как инструмент развития предпринимательства</i>	46

<i>Мамедов Р.Г. – кандидат военных наук;</i>	<i>53</i>
<i>Прохода К.Г. – соискатель.....</i>	<i>53</i>
<i>Цели, задачи, закономерности и принципы функционирования системы материально-технического обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации.....</i>	<i>53</i>
<i>Уляева Э.А. – аспирант кафедры государственного и муниципального управления, Государственной полярной академии.....</i>	<i>58</i>
<i>Применение кластерного подхода к формированию финансовой инфраструктуры коммерческих банков.....</i>	<i>58</i>
<i>Харакозов К. М. – соискатель кафедры ГСЭД Военной академии тыла и транспорта.....</i>	<i>62</i>
<i>Методика оценки затрат на капитальный ремонт автомобильных дорог оборонного значения</i>	<i>62</i>

Бирюкова И.Ю. – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью Балтийской академии туризма и предпринимательства

Отечественный и зарубежный опыт в сфере инновационной экономики

В настоящее время в России формируется новая структура экономики, для которой характерны преобладание ресурсных добывающих отраслей промышленности, ориентированных на внешний рынок, относительно высокая доля услуг и низкая доля отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологичных. Доля промышленности в ВВП уменьшилась с 37 до 26%. Доля машиностроительной продукции в общем объеме российского экспорта снизилась за прошедшее десятилетие с 17,5 до 9%.

На многих предприятиях, особенно в машиностроении, немало структурно-депрессивных производств. Уровень износа техники и оборудования в настоящее время превысил 70%, а его средний возраст – 20 лет, что обуславливает высокую затратноёмкость и низкую конкурентность выпускаемой продукции. Все эти и многие другие причины и факторы неминуемо должны вести к преобразованию российской экономики в части ее инновационности. Инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, поскольку производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным. Базовыми системами инновационной экономики являются информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии.

Основными признаками инновационной экономики являются:

- любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управлении производством и т.п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;

- производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и

компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;

- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;

- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;

- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособно осуществляющей создание любых инноваций и развитие любых производств;

- имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий.

Базовыми понятиями инновационной экономики являются инновация, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура.

Важной составляющей всего экономического развития всегда был и остается научно-технический прогресс. А в условиях инновационной экономики он выходит на первое место. Его целесообразно разделить условно на две главные взаимосвязанные и взаимодополняющие составляющие:

- научно-технические достижения (результат - новые знания, новые научно-технические идеи, открытия и изобретения, новые технологии на принципиально новых принципах);

- составляющая производственно-технических достижений (результат - производственно-технические достижения – инновации).

Технологическую политику в СССР определяли три системные экономические характеристики: максимальная ориентация на самообеспеченность; особая значимость высокой обороноспособности страны и выполнение миссии «зонтика» для стран социалистической ориентации; высокая ресурсоемкость продукции.

Создание такой системы соответствовало необходимости поддержания высокого уровня жизнеспособности и обеспечения независимости страны. Значительная мобилизационная способность экономики позволяла

выполнять такие масштабные задачи, которые было бы не под силу выполнить в условиях рыночно-либеральной экономики. Так в период с июня по ноябрь 1941 г из западных регионов страны в восточные были эвакуированы 152 промышленных предприятия и 6 миллионов рабочих. Высокая мобилизационная «эффективность» позволяла СССР решать задачи восстановительного периода, когда необходимо было поднять 1710 городов и 70 тыс. деревень, 1300 мостов, 32 тыс. предприятий и 65 тыс. километров железных дорог, ранее полностью или частично разрушенных.

В 50-60 годы СССР имел высокие темпы роста (около 6%), а созданная экономическая и технологическая система позволяли решать сложные и масштабные задачи, к началу 70-х необходимо было начать трансформацию этой системы в соответствии с мировыми рыночными тенденциями. СССР в то время оставался огромной системой с высокой степенью милитаризации экономики: по некоторым оценкам, к 1985 г. в СССР военные расходы составляли около 25% ВВП. Особенно опасную финансовую нагрузку на теряющую эффективность экономику оказала программа перевооружения, начатая в 1970-х годах.

Высокая милитаризованность экономики являлась причиной ориентации на выпуск стандартизированной продукции, при этом отсутствовала необходимость в разработке и внедрении «сберегающих» и «удешевляющих» технологий (в отсутствие рынка и ценовой конкуренции). Кроме высокой ресурсоемкости это приводило к отсутствию необходимости в разработке новых, более дешевых заменяющих сталь материалов, например пластика.

В 1989 г. СССР был ведущим в мире производителем нефти, природного газа, стали, железной руды, тракторов и пр. О низкой эффективности использования ресурсов свидетельствует тот факт, что на производство одной тонны бумаги в СССР потреблялось в 7 раз больше древесины, чем в Финляндии. В промышленный оборот вовлекались природные ресурсы отдаленных регионов Сибири и Дальнего Востока. Это значительно удорожало производство не только ввиду транспортной составляющей, но и достаточно сложных климатических условий.

Следствием милитаризованной экономики являлось также практически полное угнетение потребительского спроса, который на западных рынках все более определял характер технологической политики и условия конкурентоспособности. Наметился огромный разрыв между исследованиями, их результатами и практическим применением. Возросло дублирование исследовательских усилий. К сожалению, сотрудничество с зарубежными учеными было исключено, а это позволило бы экономить ресурсы, избегать дублирования в условиях роста затратности фундаментальных исследований, разделять риск и т.д.

В то же время за весь период существования в СССР были созданы огромные запасы «интеллектуального» капитала. В начало 80-х годов в ву-

зах страны обучалось более 5 млн. студентов, а численность ученых и инженеров, работающих над созданием новых технологий, составляла 830 тыс. человек (в США - 600 тыс.).

К началу 1990-х годов в России был накоплен мощный научно-технический потенциал, сопоставимый с американским и европейским. Разработкой научно-технических проблем было занято более 4500 научных организаций, в которых работало около 2 млн. человек, в том числе специалистов, выполняющих научные исследования и разработки, свыше 1,2 млн. чел. В некоторых областях науки и техники, профессионально квалификационный и образовательный уровень кадров был на уровне развитых стран, а в ряде случаев выше.

Технологический облик России к XXI в. сложился как результат развития общества, направляющего свои основные ресурсы на обеспечение стратегической безопасности. За 90-е годы ВВП России сократился в 2 раза и стал меньше ВВП США в 10 раз, Китая в 5 раз, а показатель ВВП на душу населения в 10 раз меньше, чем в странах "большой семерки".

За последнее десятилетие изменилась структура экономики России: ключевыми стали топливная промышленность, электроэнергетика, черная и цветная металлургия (доля в объеме промышленной продукции - 50%, в объеме экспорта - 70%). В развитых странах доля машиностроения и металлообработки в промышленности составляет до 50%, в России - 18% .

По некоторым направлениям фундаментальных исследований, которыми занималась академическая, вузовская и ведомственная наука, страна занимала приоритетные позиции. Однако отсутствие стимулов повышения конкурентоспособности промышленной продукции, во-первых, приводило к не востребовавности производством результатов научных исследований и научно-технических разработок, а, во-вторых, существовавшая система отчуждения результатов интеллектуального труда слабо стимулировала нацеленность исследований и разработок на обслуживание нужд производства.

Сегодня особенно актуальна для экономики России задача именно инновационного развития. Сложившаяся инвестиционная модель не обеспечивает модернизацию основных фондов. Утяжеленная структура экономики в рамках ее экспортно-сырьевой направленности и слабая инновационная активность не позволяют вырваться на траекторию форсированного экономического роста в среднесрочной перспективе. Пока инновационные процессы ни по объему, ни по направленности не отвечают требованиям повышения конкурентоспособности национальной экономики. По доле затрат на исследования и разработке во ВВП, Россия отстает от ведущих стран, таких как США, Япония, Германия в 2–3 раза. Несмотря на то, что количество инновационной продукции возрастает, ее уровень не соответствует требованиям современной экономики. Расширение производства инновационной продукции происходит в основном за счет тиражирования

старых образцов, лишь слегка подвергшихся модернизации. Отсутствует массовое производство инновационной продукции, что ведет к ее чрезмерному удорожанию. Доля экспорта в инновационной продукции остается незначительной (всего 20% ее выпуска).

Что касается стран развитого капитализма, то основным источником экономического роста и конкурентоспособности является производство идей, а не товаров. Источником конкурентных преимуществ нашей страны в доинновационной экономике были доступ к сырью, удобные транспортные маршруты и емкий потребительский рынок дешевой рабочей силы. В инновационной экономике факторами успеха должны стать инновации и предпринимательство, основанные на знаниях, развитая инфраструктура информации и знаний.

Мировой опыт показывает, что в условиях именно такой экономики создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объема производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь заложены наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствование организации производства и повышение его эффективности. Все это предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшение социально-экономической ситуации государств.

В послевоенный период экономика стран, находящихся «за пределами железного занавеса», прошла несколько этапов смены экономической и технологической парадигмы. Их основным содержанием было дальнейшее углубление международного разделения труда и смена конкурентных соотношений между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Первый этап: технологическая парадигма восстановительного периода.

Накануне Второй мировой войны практически все ведущие промышленно развитые страны Европы (Германия, Великобритания, Франция, Италия) имели военно-ориентированную экономику. Ей соответствовала и технологическая парадигма - создание новой военной техники, акцент на «продуктовых технологиях», активная роль государства как основного заказчика и покупателя. Ценовая конкуренция и объемы внедрения технологий, снижающих затраты, были незначительны, борьба за покупателя, ориентация на коммерческий результат не имели смысла.

Страны Западной Европы, потерпевшие поражение во второй мировой войне начали свое промышленное развитие с реализации стратегии «догоняющего роста».

В 1955-1961 гг. расходы на исследования и разработки в западноевропейских странах увеличивались более чем на 20% в год. Был сделан акцент на развитии гражданского сектора экономики и внедрении граждан-

ских технологий. Считается, что концентрация исследовательских усилий на гражданских направлениях, привлечение в эти секторы наиболее выдающихся ученых и специалистов стали причиной роста конкурентоспособности и успеха стран на мировом рынке.

На этом этапе «двигателем» прогрессивных изменений стали импортные технологии, направленные на развитие базовых отраслей, выпускающих стандартизированную продукцию (что вполне соответствовало задачам восстановительного этапа). Основные расходы на исследования и разработки были связаны с адаптацией зарубежных технологий. Так, в 1960г. платежи Франции по импорту технологий составили 90,8 млн. дол., Западной Германии- 127,5 млн. дол. (в 1965 г. эти цифры составили соответственно - 213 млн. дол. и 195,2 млн. дол.).

Второй этап: переход к ресурсосберегающей технологической парадигме.

Шоком, вызвавшим глубокие изменения в экономической и технологической парадигме практически всех промышленно развитых стран, стал нефтяной кризис 1970-х годов. Именно эта ситуация вызвала необходимость проведения глубоких системных изменений в национальных экономиках стран - нефтеимпортеров, стала импульсом для глубокой модернизации и серьезных прогрессивных изменений.

В результате второго этапа многие страны изменили структуру экономики в направлении развития энергосберегающего производства и активного развития высокотехнологических товаров с более высокой долей добавленной стоимости. Фактически произошел переход от экстенсивной к интенсивной модели развития, когда основным условием устойчивого роста стало увеличение производства продукции с использованием ресурсосберегающих технологий. Большое значение приобрела ценовая конкуренция, что стимулировало снижение затрат за счет внедрения процессных технологий.

Третий этап: технологическая парадигма перехода к нестандартизированной продукции.

Острая конкуренция наблюдается в таких традиционных промышленных отраслях, как сталелитейная, судостроение, и производстве электроники. Это приводит к сужению спектра технологического лидерства многих промышленно развитых стран и к необходимости освоения новых рыночных ниш за счет разработки и продвижения на рынок новых товаров (табл.1)

Одновременно сокращается «жизненный цикл» товара, увеличивается значение постоянного обновления производства, повышаются требования к гибкости и мобильности частных компаний в освоении и представлении на рынке новых видов продукции. Постепенно снижается значение экономии на изменении масштабов производства и возрастает роль способности предприятий к разработке, внедрению и быстрому обновлению

новых товаров. На этом этапе усиливается значение фундаментальных исследований, формирующих особенные конкурентные преимущества по созданию принципиально новых товаров.

Таблица 1

Этапы исторического развития инновационной сферы стран Западной Европы

Этап	Характеристика этапа
1. Технологическая парадигма восстановительного периода	В 1955-1961 гг. расходы на исследования и разработки в западноевропейских странах увеличивались более чем на 20% в год. Был сделан акцент на развитии гражданского сектора экономики
2. Переход к ресурсосберегающей технологической парадигме	В результате нефтяного кризиса 1970-х годов многие страны изменили структуру экономики в направлении развития энергосберегающего производства и активного развития высокотехнологических производств
3. Технологическая парадигма перехода к нестандартизированной продукции	Усиливается значение фундаментальных исследований, формирующих особенные конкурентные преимущества по созданию принципиально новой продукции

Отечественный опыт становления инновационной экономики не так велик как западный, отягощен многими отрицательными явлениями переходного периода и, практически, начинает свой отсчет в начале XXI века. Это, естественно сказывается на развитии экономики Российской Федерации. Необходимо, чтобы основным источником экономического роста и конкурентоспособности стало производство идей, а не товаров. Спрос на инновационную продукцию должен ориентироваться на потребителя, а не потребитель на предложение товаров. Государство в этом процессе играет существенную роль и должно помогать субъектам рынка и различным элементам инновационной инфраструктуры.

Бирюкова И.Ю. – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью Балтийской академии туризма и предпринимательства

Проблемы, связанные с государственным регулированием и стимулированием инновационной деятельности в России

В России декларативно объявлен переход от сырьевой экономики к инновационной. Одна из значимых проблем инновационной деятельности – создание законодательной базы. В настоящее время Государственной Думой подготовлен проект Федерального Закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» (18 марта 2010г.) и проект Федерального Закона «Об инновационной деятельности и государственной иннова-

ционной политике». Тем не менее, необходимо отметить некоторые недостатки в законодательной базе:

1. В действующем законодательстве основополагающий термин «инновационная деятельность» появился лишь в июле 2011г. Ранее этот термин не рассматривался.

Для практических нужд государственной статистики используют разработки и подходы Роскомстата, который подготовил и утвердил анкеты и формы статистической отчетности по отношению к инновационной деятельности в России и инновационным предприятиям. В целях сохранения единого описания и общего толкования всех элементов инновационных процессов и их взаимодействия в различных отраслях экономики упомянутые разработки Госкомстата России используют в качестве базовой основы для текстов подзаконных актов, включая постановления и иные акты Правительства Российской Федерации.

2. Отсутствие законов, направленных на развитие инновационной деятельности в регионе.

Социальная, политическая и экономическая ситуация в России требует разработки Федерального закона, направленного на развитие инновационной деятельности. Было разработано несколько проектов такого закона, проведены корректировка и совершенствование всей нормативно – правовой базы науки и образования. Законы, определяющие деятельность в сфере науки и образования могут действовать только при условии их успешной реализации на уровне региона, для чего необходимо разработать в каждом регионе аналогичные законы.

3. Отсутствие статей расходов, позволяющие направлять средства на патентование объектов интеллектуальной собственности.

Существует приказ Минфина России от 21.06.2001 года «О порядке открытия и ведения органами Федерального казначейства лицевых счетов для учета операций со средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, получателей средств федерального бюджета, финансируемых на основании смет доходов и расходов». Практика такова, что доходы от продажи и использования результатов научной и научно-технической деятельности зачисляются в казначейство на источник «Без права расходования» и не могут использоваться учреждением. Потому у исполнителей нет заинтересованности в реализации объектов интеллектуальной собственности. Статус бюджетных учреждений не позволяет им свободно распоряжаться доходами от отчуждения или передачи по лицензионным договорам указанных прав. Все это влечет за собой одну из наиболее важных проблем – «утечку» интеллектуального труда за рубеж. Также при возникновении прав на объект интеллектуальной собственности у исполнителей – НИИ, вузов или органов государственной власти – не всегда есть возможность его патентного закрепления.

4. Затрудненность процедуры официальной регистрации предприятий, занимающихся научно-технической инновационной деятельностью.

Регистрацией товарных знаков в нашей стране занимается Российское агентство по патентам и товарным знакам (Роспатент). Процедура регистрации состоит из нескольких этапов и может длиться от пяти месяцев до нескольких лет.

5. Недостаточная финансовая поддержка государства

В 2005-2006 гг. общие затраты России на исследования и разработки (R&D) составили \$6,8 и \$7,2 млрд. соответственно. В процентном выражении эти затраты составили менее 0,8% ВВП. Для сравнения Китай потратил на эти цели \$125,4 млрд. в 2006 г. В Финляндии сегодня доля расходов на НИОКР – одна из самых высоких в мире. В последние пять лет ее ежегодные размеры превышают 3-3,5% ВВП страны (€5 млрд.). В США этот показатель колеблется в районе 2-2,5%. (табл.1)

Таблица 1

Расходы на инновационную деятельность в разных странах

Страна	% ВВП
Финляндия	3,5
Швеция	2,8
Корея	2,6
Германия	2,5
США	2,2
Франция	2,1
Великобритания	1,7
Ирландия	1,1
Италия	0,9
Португалия	0,8
Россия	0,8
Греция	0,6

Но, кроме отрицательных моментов внедрения инновационной деятельности, существует и ряд положительных моментов.

1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 19.07.07 № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности». Данным законом был освобожден от НДС ряд операций по передаче исключительных прав и прав на использование отдельных результатов интеллектуальной деятельности, по выполнению научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР); увеличен коэффициент амортизации основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности.

Среди наиболее существенных положений закона для развития инновационных производств и более активного внедрения новых технологий

можно выделить следующие: прежде всего, освобождение от обложения НДС следующих объектов интеллектуальной собственности: изобретение, промышленный образец, базы данных, секреты производства (ноу-хау), а также отдельные работы по НИОКР, связанных с разработкой и внедрением инновационных технологий.

Инновационный сценарий концепции должен обеспечить увеличение производительности труда в ведущих секторах в 3–5 раз и снижение энергоёмкости в среднем в 1,6-1,8 раза. Доля высокотехнологичного сектора в ВВП должна составлять 17-20% (в 2007 году – 10-11%). Затраты на НИОКР к 2020 году планируется увеличить до 2,5-3% ВВП (в 2007 году – 1,1% ВВП). Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна вырасти до 40-50% (в 2007 году – 8,5%), а инновационной продукции в объеме выпуска – до 25-35% (в 2007 году – 5,5%). ВВП на душу населения в 2020 году должен увеличиться до более чем 30 тыс. долларов, а в 2030 году – до 50 тыс. долларов с 13,9 тыс. долларов в 2007 году, что сопоставимо с ВВП на душу населения в 2007 году в Норвегии, Кувейте, Ирландии, Гонконге. Предусмотрено снижение налога на добавленную стоимость для стимулирования экономического роста до 12% или 14% с существующих 18%.

Кроме того, планируется наладить тесную связь между учеными и промышленниками. Минэкономразвития предлагает выделять специальные гранты на совместные проекты в сфере науки и производства. В сфере образования предполагается развитие научно-образовательных систем. Для этого будут образованы 5-7 национальных исследовательских центров, а также будет поддержано формирование 10-15 исследовательских университетов.

В работе Б.Н. Кузика и Ю.В. Яковца «Россия 2050: стратегия инновационного прорыва» приводится структура механизма реализации инновационного прорыва (рис.1).

Формирование эффективного механизма реализации стратегии инновационного прорыва позволит на деле осуществлять стратегически-инновационную функцию государства в регулируемой рыночной экономике.

Наряду с этой структурой авторы анализируют факторы, влияющие на развитие инновационной экономики:

- фактор цикличности экономики;
- демографический фактор;
- природно-экологический фактор;
- технологический фактор;
- экономические факторы;
- государственно-правовой фактор;
- социокультурные факторы;
- внешние факторы.

По мнению авторов, эти факторы будут оказывать противоречивое воздействие на уровень инновационной активности и темпы экономического роста. Актуально остановиться на технологических и экономических факторах. Технологический фактор играет ключевую роль при обосновании сценариев развития экономики России на перспективу до 2050 г. (табл. 2).

Прогнозировалось, что при энергично-рыночной стратегии технологический уровень докризисного 1990 г. будет достигнут лишь к 2020 г., а за полвека – к 2050 против 2000 г – он вырастет всего на треть. С учетом кризиса 2008 г. ситуация усложняется и прогнозы необходимо корректировать.

Экономические факторы развития России и инновационной активности в первой половине XXI в. можно охарактеризовать следующими макропоказателями:

- темпы роста ВВП – всего и на душу населения;
- темпы роста инвестиций в основной капитал;
- коэффициент обновления основных фондов;
- изменения в структуре производства, прежде всего в соотношении потребительского, инновационно-инвестиционного, энергосырьевого и инфраструктурного секторов и в институциональной структуре;
- соотношение и структура экспорта и т.д.

Предлагается рассмотреть возможную динамику каждого из перечисленных экономических факторов на перспективу до 2050 г. в двух сценариях – инновационно-прорывном и инерционно-рыночном (табл. 3)

Многоукладность экономики сохранится на протяжении всего прогнозного периода, но соотношение укладов изменится.

Таким образом, реализация сценария инновационного прорыва предполагает изменение вектора структурных сдвигов в экономике, особенно в первые три десятилетия XXI века, когда необходимо решить стратегические задачи преодоления структурных деформаций 90х годов и переориентации на структуру экономики, адекватную требованиям постиндустриального общества.



Рис.1. Структура механизма реализации инновационного прорыва

Таблица 2

Прогноз динамики технологической структуры экономики России (экспертная оценка, % валового выпуска: а – инерционно-рыночный сценарий, б – сценарий инновационного прорыва)

	1990	2000	2010	2020	2030	2040	2050
Доиндустриальные уклады							
а	3	5	4	3	2	1	-
б	-	-	3	2	1	-	-
Раннеиндустриальные уклады							
а	-	-	6	5	4	3	2
б	5	7	5	3	2	1	1
III уклад							
а	-	-	35	30	25	20	15
б	35	37	30	20	15	10	4
IV уклад							
а	-	-	49	47	43	36	31
б	51	48	51	46	34	28	15
V уклад							
а	6	3	5	12	20	30	35
б	-	-	9	20	30	35	44
VI уклад							
а	-	-	1	3	6	10	16
б	-	-	2	9	18	26	38
VII уклад							
а	-	-	-	-	-	-	1
б	-	-	-	-	-	1	4
Интегральная оценка технологического уровня							
а	3,69	3,37	3,48	3,69	3,93	4,21	4,51
б	-	-	3,64	4,06	4,39	4,82	5,51
% к 2000 г.							
а	109	100	103	109	117	125	134
б	-	-	108	120	130	143	184

Если же будет продолжен инерционно-рыночный путь развития страны, то структура экономики останется в том же деформированном виде, что повысит зависимость страны от ТНК и развитых стран. Это не даст возможности обеспечить высокие темпы экономического роста и повышение уровня жизни. Россия будет продолжать откатываться на периферию глобального экономического и технологического пространства.

Таким образом, государство во многом определяет цели инновационной политики, разрабатывает ее принципы, а также механизмы ее реализации.

Таблица 3

Прогноз основных макроэкономических показателей России на период до 2050 г. (среднегодовые темпы прироста, в %: а – инновационно-прорывной сценарий, б – инерционно-рыночный сценарий)

(среднегодовые темпа прироста, в %: а – инновационно-прорывной сценарий, б – инерционно-рыночный сценарий)	2001- 2010	2011- 2020	2021- 2030	2031- 2040	2041- 2050
Среднегодовые темпы прироста ВВП:					
а	6,0	5,2	6,5	7,0	6,6
б	4,6	3,2	3,0	3,8	3,6
ВВП на душу населения					
а	6,2	5,4	6,7	7,2	6,7
б	4,8	3,4	3,2	4,0	4,2
Инвестиции в основной капитал					
а	10,2	9,8	8,6	7,5	6,5
б	7,0	5,0	4,5	4,2	3,2
Коэффициент обновления основных фондов					
а	4,6	4,2	4,0	3,8	3,4
б	2,1	2,2	2,5	2,4	2,2
Реальные располагаемые доходы населения					
а	6,5	5,6	5,4	5,8	5,4
б	5,4	3,7	3,0	3,5	3,0

	2000	2010	2020	2030	2040	2050
Доля в структуре ВВП: государственного уклада						
а	40	36	34	32	31	30
б		26	22	20	18	16
крупного частного и смешанного уклада						
а	27	30	31	30	29	29
б		37	40	42	44	47
мелкотоварного уклада						
а	18	20	22	26	27	29
б		19	20	20	20	19
натурального уклада						
а	12	10	8	6	5	4
б		12	10	8	7	6
иностранного капитала						
а	3	4	5	6	8	8
б		6	8	10	11	12
Доля производственных секторов в структуре ВВП: личного потребления						
а	22	26	28	30	31	32
б		22	22	22	22	22

инновационно-инвестиционного						
а	18	22	25	27	29	30
б		18	19	20	19	19
энергосырьевого						
а	24	21	19	18	17	16
б		24	24	23	23	23
инфраструктурного						
а	34	29	26	23	21	20
б		34	33	33	24	34
Дециальный коэффициент (соотношение в доли в доходах верхних и нижних 10% населения), раз						
а	13,9	12	10	9	8	7
б		15	14	13	13	12
Отношение экспорта товаров к импорту, %						
а	235	182	170	160	155	150
б		127	110	102	98	92

Основными проблемами, связанными с государственным регулированием инновационной деятельности РФ являются: «слабая» правовая база и недостаточная финансовая поддержка государства.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2008-2020г.г.» (от 17 ноября 2008г. №1662-р) предполагается вывести российский высокотехнологичный сектор на мировой рынок и силами государства поддерживать отечественные компании, приобретающие зарубежные высокотехнологичные фирмы.

Васильева Л.В. – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация обслуживания населения», СПбГУСЭ;

Харитонов А.В. – магистрант кафедры «Организация обслуживания населения», СПбГУСЭ

Экспресс-оценка финансового состояния предприятия

В условиях рыночной экономики результаты хозяйственной деятельности предприятия в сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяется структура средств и источников их формирования, наличие и по-

требность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным, что в значительной степени предопределяет продолжительность его хозяйственной деятельности - срок жизнедеятельности предприятия.

Банкротство – конечный результат неэффективного хозяйствования, как правило, не возникает внезапно (кроме чрезвычайных обстоятельств или злого умысла), а является следствием продолжительной негативной управленческой политики.

Постепенное вращение предприятия в кризисное состояние можно приостановить и даже полностью предотвратить путем постоянного и своевременного реагирования на малейшие отклонения в работе предприятия, как в снабженческо-сбытовой, так и в производственной деятельности.

Менеджмент предполагает проведение периодического контроллинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, проведение глубокого экономического анализа и диагностики состояния предприятия с последующей, по мере надобности, санацией.

Однако болезнь легче предотвратить, чем лечить.

Поэтому наряду с комплексным финансово-экономическим анализом целесообразно и даже необходимо проводить постоянный, практически каждодневный экспресс-анализ, выявляя малейшие отклонения от плана, норматива, от фактического уровня аналогичного периода прошлого года в работе предприятия в целом и во всех его звеньях и подразделениях.

Руководитель предприятия должен контролировать основные технико-экономические показатели, характеризующие результативность работы предприятия и/или его подразделений, которые в той или иной степени отражаются в балансе предприятия.

Состав, структура и соотношение разделов баланса являются базовыми источниками информации для построения показателей, оценивающих финансовое состояние предприятия.

В экономической литературе предлагается оценивать финансовое состояние предприятия по широкому кругу показателей. Однако к числу основных, важнейших параметров, видимо, следует отнести: уровень автономии предприятия, ликвидность активов, обеспеченность собственными оборотными средствами, соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, платежеспособность предприятия.

В табл. 1 приведены основные оценочные показатели финансового состояния предприятия, построение и нормативы этих показателей.

Соблюдение нормативов, представленных в табл. 1 предполагает устойчивое (стабильное) финансовое состояние предприятия.

Однако на практике уровни указанных показателей могут колебаться в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, капитало-, материало- и трудоемкости производства, режима налогообложения и многих других факторов. В этих условиях оценочные показатели финансового состояния предприятия могут колебаться в достаточно широких пределах, что обусловлено прежде всего, структурными сдвигами в бухгалтерском балансе предприятия.

Таблица 1

Основные критерии оценки финансового состояния предприятия

N	Показатели	Обозначения	Эконом. содерж.	Порядок расчета	Норматив
	Коэффициент автономии предприятия	Кавт.	Удельный вес собственных средств в валюте баланса	$\Delta \text{Пр.б.} / \text{Бал} * 100$	-
	Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами	Косс.	Разность удельных весов III и I разделов баланса, отнесенная к удельному весу II раздела баланса	$(\Delta \text{Пр.б.} - \Delta \text{I п.б.}) / \Delta \text{Пр.б.}$	$\geq 0,1$
	Коэффициент текущей ликвидности	КТЛ	Разность удельных весов II и V раздела в валюте баланса.	$\Delta \text{II п.б.} - \Delta \text{V п.б.}$	$\geq 2,0$
	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	Динамика удельных весов ДЗ и КЗ.	$J = \Delta \text{ДЗ} / \text{КЗ}$	$J = 1,0$
	Платежеспособность предприятия	Пл.	Отношение удельных весов абсолютно-ликвидных активов и краткосрочной задолженности	$J = \Delta (\text{ДС} + \text{КФВ}) / \Delta \text{КЗ}$	$J = 4,5$

Экспресс-анализ финансового состояния предприятия позволяет оценочные показатели рассчитывать и отслеживать по результатам вертикального анализа бухгалтерского баланса, т.е. по удельным весам разделов баланса в валюте баланса и их соотношениям.

Так, разность удельных весов раздела III (собственных источников средств) и I раздела (внеоборотные активы) показывает на сколько процентов обеспечены оборотные средства собственными источниками средств.

При нормативном уровне Косс удельный вес III раздела больше удельного веса I раздела баланса приблизительно на 10%, т.е. оборотные активы почти на 10% - собственность предприятия.

При нормативном уровне КТЛ, удельный вес II раздела баланса должен быть в 2 раза больше удельного веса V раздела баланса.

Коэффициент автономии предприятия или финансовой независимости определяется удельным весом III раздела в валюте баланса и характеризует финансовую политику предприятия:

- консервативная (свыше 60%);
- умеренная (от 40-60%);
- агрессивная (менее 40%).

Важным оценочным показателем финансового состояния предприятия является соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, при этом для сохранения нормативного уровня КТЛ удельный вес дебиторской задолженности должен быть выше удельного веса кредиторской задолженности в валюте баланса, а темп прироста дебиторской задолженности должен быть выше темпа прироста кредиторской задолженности. Хотя при этом надо иметь ввиду, что увеличение объема дебиторской задолженности вызывает дополнительное отвлечение капитала, авансируемого в оборотные активы.

До тех пор пока предприятие способно возвращать долги, т.е. своевременно и в полном объеме платить по своим обязательствам, оно остается действующим, деловым, платежеспособным партнером бизнеса.

Поэтому платежеспособность предприятия – один из важнейших критериальных показателей финансового состояния предприятия.

Абсолютная платежеспособность предприятия характеризуется объемом абсолютно ликвидных активов, который должен составлять – 20-25% от краткосрочной задолженности, т.е. удельный вес абсолютно ликвидных активов может быть в 4-5 раз меньше удельного веса краткосрочной задолженности.

Фактором, влияющим на структуру бухгалтерского баланса, являются режим налогообложения, капиталоемкость производимой продукции, работ и услуг, продолжительность производственного процесса и наконец, деловая активность предприятия.

Специальные режимы налогообложения - Упрощенная система налогообложения (УСН), и Единый налог на вмененный доход (ЕНВД), - позволяющие полное списание вводимых основных средств на себестоимость производимых продукции, работ и услуг, в значительной степени способствовали упрочнению финансового состояния предприятия, поскольку доля внеоборотных активов приближалась к нулю, и, следовательно имеющиеся собственные активы покрывали большую долю оборотных средств, повышая их ликвидность. Особенно это важно для предприятий

сервиса, которые в большинстве своем относятся к малым и даже мелким предприятиям.

Производственные процессы, базирующиеся на технической основе, являются капиталоемкими и удельный вес внеоборотных активов в таких случаях весьма велик и далеко не всегда перекрывается собственными средствами, что делает предприятия неустойчивым в отношении финансового состояния, а финансовую политику – агрессивной.

Те предприятия, где удельный вес внеоборотных активов достаточно высок и не перекрывается долей собственных пассивов, необходимо наличие долгосрочных кредитов и займов, которые в своей долгосрочной основе приравниваются к собственным источникам и способствуют санации предприятия.

Увеличение доли оборотных активов, что отслеживается по динамике удельных весов оборотных средств, в значительной степени зависит от рациональности управления предприятием. Обоснованное нормирование производственных (товарных) запасов, своевременное реагирование на динамику отдельных статей оборотных средств вплоть до смены партнеров, как в снабжении, так и в сбыте.

В табл. 2 приведены результаты вертикального анализа бухгалтерских балансов ООО "Реклама-М" за три последних года.

Таблица 2

Структура бухгалтерских балансов по состоянию на конец года ООО "Реклама-М" за 2008-2010гг. в %.

Актив	2008	2009	2010	Пассив	2008	2009	2010
Внеоборотные активы	42,9	39,6	37,5	Собственные пассивы	40,7	40,2	39,6
Итого раздел I	42,9	39,6	37,5	Итого раздел III	40,7	40,2	39,6
Оборотные активы	37,1	60,4	62,5	Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-
В т.ч.				Итого раздел IV	-	-	-
Дебиторская задолженность	24,2	28,0	41,8	Краткосрочные обязательства	59,3	59,8	60,4
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	24,9	26,0	14,7				
Итого раздел II	57,1	601,4	62,5	Итого раздел V	59,3	59,8	60,4
Валюта баланса.	100,0	100,0	100,0	Валюта баланса.	100,0	100,0	100,0

ООО "Реклама-М" занимается разработкой и изготовлением рекламной продукции и работает в условиях общего налогообложения.

Как следует из приведенного вертикального анализа баланса предприятия, практически все оценочные показатели финансового состояния

оказываются ниже норматива. Только достаточная платежеспособность организации позволяет ей все еще оставаться “на плаву”.

Показатели финансового состояния ООО “Реклама-М”, рассчитанные по данным таблицы 2, подтверждают сказанное выше. Однако следует отметить некоторое улучшение оценочных коэффициентов за рассматриваемый период, что сопровождалось снижением коэффициента автономии.

Таким образом, можно говорить практически о предкризисном состоянии предприятия и для его санации уже требуются радикальные меры.

Можно порекомендовать увеличение уставного капитала приблизительно на 10-12%, получение долгосрочного кредита в объеме 20-25% от валюты баланса, что позволит сократить краткосрочную задолженность почти вдвое.

Таблица 3

Показатели финансового состояния ООО “Реклама-М” за 2009-2010 гг.

N	Показатели	Период		
		2008	2009	2010
1	Коэффициент автономии (III раздел баланса)	40,7	40,2	39,6
2	Коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами (разность III и I разделов баланса.)	-2.2	0.6	2.1
3	Коэффициент текущей ликвидности (отношение II и V разделов баланса)	0.96	1.01	1.03
4	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (разность, %)	$\Delta K3 > \Delta ДЗ$ на 35% ;	$\Delta K3 > \Delta ДЗ$ на 31,8%; темп прироста $\Delta ДЗ > \Delta K3$	$\Delta K3 > \Delta ДЗ$ на 18,6%; темп прироста $\Delta ДЗ > \Delta K3$
5	Платежеспособность предприятия (отношение КЗ и ДС+КФВ)	2.4	2.3	4.1

Однако важнейшим моментом должна стать реорганизация всего производства, в том числе целесообразно перейти на условия аутсорсинга, оставив за собой либо разработку рекламы, либо ее изготовление. Видимо целесообразно перейти на упрощенную систему налогообложения и конечно, провести ряд мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

Библиографический список:

1. А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В.Малева, Л.И.Ушвицкий. КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯ-

ТЕЛЬНОСТИ. – МОСКВА: «ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА» 2006 – 527с. (с 381 - 389)

2. В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТКВелби», 2002.— 424 с. (с.164-172)

3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2000. — 688 с. (с 318 - 345)

Волкова А.А. – к.э.н., доцент кафедры
ООН ГУСЭ;

Маркелова Е.В. – магистрант

Инвестиционные риски предприятия обслуживания населения

Сфера обслуживания населения в настоящее время испытывает определенные трудности в связи с повышением качества предлагаемых услуг, с повышением технологичности процесса, в связи с повышением организационно-финансовым состоянием. На данный момент увеличивается рост доли рынка населения с низким доходом, а «заявленные требования» клиентами увеличивается с каждым годом.

Инвестиционный риск - это возможность того, что произойдет ситуация, которая может повлечь за собой потерю вложенных вами средств.

Инвестиционный риск - это риск потери капиталовложений. Существует так же понятие инвестиционный портфель. Цель содержания инвестиционного портфеля в том, чтобы получать прибыль от капиталовложений. Но чем больше уровень доходности от одного какого-то вложения - тем больше соответственно риск потерять все. При работе на финансовом рынке инвестор должен учитывать этот риск, т.к. рынок не устойчив, и, следовательно, неизвестно, как плодотворно они выполняют свою функцию и не потеряются ли вообще. Соответственно инвестору необходимо знать рынок и все виды рисков, чтобы умело маневрировать в нестабильной экономической ситуации.

Существует много видов рисков, т.к. существует и много видов ситуаций, поэтому мы рассмотрим некоторые из них.

В общей классификации риски инвестиционные можно разделить на системные и несистемные.

Системные риски (рыночные риски) связаны по большей степени с деятельностью государства. Это скорее объективные риски, чем субъективные. Это и политические риски, и валютные, и инфляционные, и риски, связанные с изменением процентной ставки, форс мажор. Эти объективные риски держатся на одной волне, я имею в виду, что они скорее постоянны, чем изменчивы, появляющиеся из внешних событий. Например, политический риск, связанный со сменой правительства либо же войны, неизбежно приведет к очень высоким рискам во всех сферах деятельности. Поэтому, к

примеру, на российском рынке системные риски очень высоки, что не очень хорошо сказывается на инвестиционном потенциале России.

Несистемные риски присущи только отдельным объектам, либо небольшой их совокупности. Т.е. это исключительно индивидуальные риски.

Если системные – это объективные, то несистемные - это субъективные.

Системные включают в себя: - риск ликвидности (затруднения при продаже); ценовой риск; риск банкротства; отраслевые риски (неблагоприятно функционирует какая-либо отрасль, вследствие чего целое предприятие не сможет адекватно и плодотворно функционировать, что может привести опять-таки к падению уровня ликвидности); инфраструктурные риски (несовершенная работа человека, несовершенные технологии, это прямой или косвенный риск внутри предприятия).

Риски на предприятии обслуживания населения - это понятие более узкого круга.

Начиная говорить о рисках предприятия, сначала хочется сказать о риске стихийных бедствий, катастроф, либо о риске аварии на предприятии. Это касается любых предприятий в различных видах сервиса.

Финансовый риск. Главным проявлением этого риска является угроза банкротства, также неполучение задуманной прибыли, финансового устойчивого состояния предприятия.

Риск реализации. В реализации самого проекта, создания нового предприятия, реализации идеи.

В настоящее время в современном мире предприятия сервиса должны удовлетворять клиента не только высокой технологичностью, но и оригинальной идеей подачи услуг. Т.к. сфера сервиса занимает самую большую, по объему, долю на рынке – в ней и концентрируется наибольшее количество предприятий. Конкуренция большая, следовательно, надо чем-нибудь заинтересовывать потенциальных клиентов. И здесь должна быть оригинальная идея. Но есть риск того, что эта идея будет не воспринята людьми, вследствие чего риск банкротства будет увеличиваться в несколько раз.

Также можно классифицировать риски на простые и составные.

Простые риски - это риски, которые рассматриваются отдельно от других, самостоятельные. Составные – это комплекс простых.

Знать просто риски и их виды недостаточно. При создании и деятельности предприятия нужно анализировать ситуацию. Составить перечень всех возможных видов рисков, определение доли каждого из них, оценить вероятность наступления, подготовить возможные «спасательные» решения при наступлении любого из них.

Коммерческие риски предприятия можно разделить :

1) Имущественные - риски, связанные с кражей имущества, с порчей или же с халатностью.

2) Производственные - риски, связанные с остановкой производства или с задержкой, производством услуг, производством товаров.

3) Торговые - риски, связанные с задержкой оплаты товара, браком и т.п.

Существуют риски повреждения персонала. Например, если это химчистка, то существует риск химического отравления.

Контактный риск. Плохое качество обслуживания клиентов. Либо при получении заказа, либо плохая консультация при телефонном звонке, либо при безграмотном обслуживании.

Риск невыигрышного местоположения. Для предприятий сферы обслуживания населения - это риск немалый. Если предприятие расположить в людном месте, особенно, если это будет центр города - то половина дела, можно сказать, уже сделано.

Несколько способов снижения или ухода от рисков.

1) Первое направление заключается в попытке избежать любого возможного для предприятия риска. Во избежание возможных рисков используется отказ от больших займов, отказ от участия в различных активах, особенно низко ликвидных.

Это направление наиболее простое. Хотя в этом способе есть свои минусы и плюсы: избежание потерь, но и невозможность получения прибыли.

2) Распределение проектного риска между участниками проекта является эффективным способом его снижения, он основан на частичной передаче рисков партнерам по отдельным инвестиционным ситуациям.

Логичнее всего при этом сделать ответственным того из участников, который обладает возможностью точнее и качественнее рассчитывать и контролировать риск.

Распределение риска учитывается при разработке финансового плана проекта и оформляется контрактными документами.

3) Страхование. По сути дела это просто передача ответственности страховой компании.

4) Создание определенного фонда, где будут накапливаться денежные средства на случай воспроизведения в жизнь какого-либо риска.

Управление рисками занимает свою нишу в организации предприятия. В некоторых организациях существуют специальные отделы по управлению рисками, анализу рынка. Менеджеры составляют определенные таблицы, в которых ранжируют риски по мере их «опасности». Подготавливают меры по их сдерживанию или устранению. Анализ рынка является их постоянной задачей. Таким образом, весь груз ответственности ложится на плечи этих менеджеров. Но существуют организации, которые пропагандируют демократический режим управления, что ведет к устранению таких отделов, и в этой ситуации ответственность распределяется между всеми работниками предприятия.

Горелова Т.Н. – магистрант кафедры ООН
1 курс, очная форма обучения

Рыночные инструменты регулирования процесса обслуживания

Сфера услуг получила в процессе рыночных преобразований экономики России мощный импульс к ускорению своего развития. В ее составе сформировались качественно новые элементы, произошла функциональная и структурная перестройка большинства прежних элементов.

В свою очередь, новые рыночные инструменты хозяйствования утверждаются в качестве средств эффективного и устойчивого развития сферы услуг. Потенциал этих инструментов в процессе обслуживания раскрыт далеко не полностью. Они постепенно адаптируются к специфическим условиям хозяйствования в данном секторе сферы услуг: сезонности, особой роли человеческого фактора, тесной зависимости конечных результатов от эффективного комбинирования имеющихся ресурсов, неравномерности развития бизнеса [2].

Рыночные инструменты - средства, применяемые субъектами рыночного взаимодействия при анализе, регулировании, контроле отношений и оценки, складывающихся в пространстве данного взаимодействия [1].

Сущность рыночных инструментов разворачивается в совокупность конкретных функций, которые адаптированы к сфере приложения данных инструментов. В функциональном анализе рыночных инструментов важна связь соответствующих функций с потребностями существования и развития сферы приложения данных инструментов. При раскрытии функций рыночных инструментов в сфере услуг необходимо исходить из того, что они определяются следующими потребностями:

- эффективного соединения трансформационных и трансакционных факторов внутренней среды бизнеса в воспроизводственном процессе;
- взаимодействия субъектов во внешней рыночной среде (кооперации, комбинирования, конкуренции и т.п.);
- развития бизнеса в данной сфере (привлечения инвестиций, проведения технологических и организационных инноваций и т.п.);
- государственного регулирования сферы услуг (правовой защиты интересов потребителей, реализации государственных заказов, введения налоговых преференций и т.п.);
- защиты от рисков и угроз, локализованных в сфере услуг (резервирования, страхования рисков или исключения из оборота ряда наиболее угрожающих операций);

- интеграции национальных рынков услуг в состав глобального рынка сервиса (обмена технологиями и организационными механизмами создания однородных услуг, трансфера институтов, расширения пространства сервиса для инновационных услуг и т.п.).

Обобщение результатов анализа приведенных выше потребностей и реализация принципа корреспонденции функций с потребностями существования и развития сферы приложения инструментов позволяет следующим образом раскрыть основные функции рыночных инструментов в сфере услуг современной России:

- воспроизводственная функция, обеспечивающая реализацию и возобновление трансформационных и транзакционных факторов создания услуг (основополагающая по отношению к остальным функциям);
- функция согласования интересов участников рынка услуг, позволяющая обеспечить нормальное функционирование конкурентных процессов;
- защитная функция, обеспечивающая необходимый уровень социально-экономической безопасности бизнеса;
- адаптивная функция, обеспечивающая коррекцию параметров сферы услуг по отношению к стратегиям и инструментам политики государственного регулирования данной сферы;
- эволюционная функция, позволяющая сформировать необходимые механизмы развития субъектов и отношений сферы услуг;
- интеграционная функция, ориентированная на кооперацию, комбинирование и переплетение элементов инфраструктуры, ресурсов, факторов производства и конечных результатов субъектов сфер сервиса, функционирующих в различных региональных системах и национальных экономиках.

Схематическое отображение приведенных выше функций рыночных инструментов представлено на рис. 1.

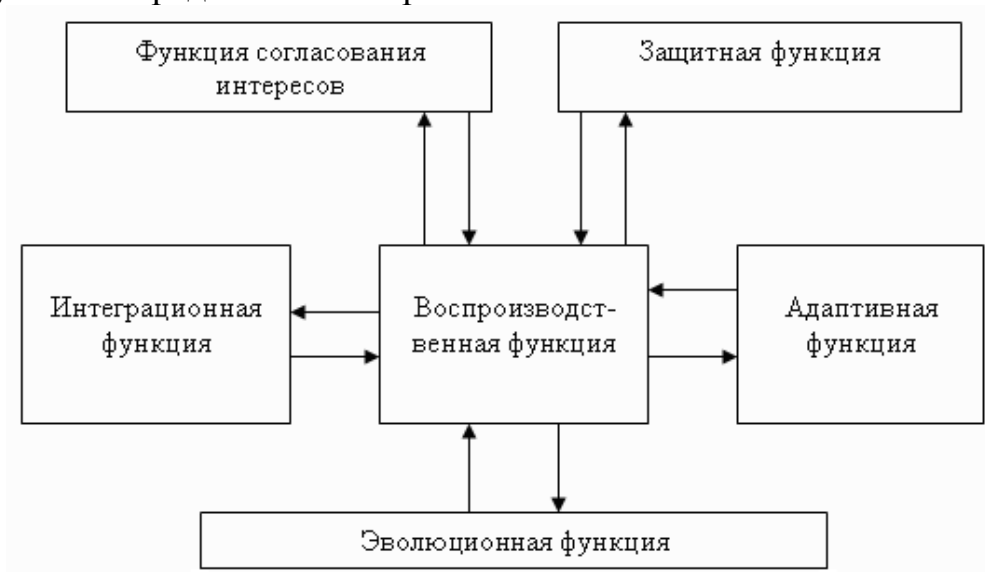


Рисунок 1 – Основные функции рыночных инструментов в сфере услуг [2]

Многие рыночные инструменты были перенесены из хозяйственной практики стран с развитой рыночной экономикой, это произошло в период реформирования экономики России. Опыт отечественных экономических преобразований свидетельствует о неэффективности прямого заимствования указанных инструментов (Таблица 1), которые должны пройти адаптацию к условиям развития и становления экономических отношений, в том числе и с учетом конкретной сферы их применения.

Современная рыночная модель развития рынка услуг предполагает повышение эффективности действующей системы управления коммуникациями.

Существует ряд рыночных инструментов, которые обладают отличительной характеристикой услуг и степень влияния на них коммуникативной политики (таблица 1).

Специфической характеристикой сферы услуг является то, что человек является как субъектом, так и объектом отношений по поводу удовлетворения его потребностей, поскольку выступает в персонифицированных формах и потребителя услуги, и ее производителя. Производство услуги находится в непосредственной связи с потребностями и желаниями клиента, а уровень производимых услуг как ценностей и благ является результатом применения совокупности технологий и методов управления персоналом. Следовательно, нет универсального инструмента для применения коммуникативной политики, в зависимости от специфики деятельности услуги, необходимо выбирать свой рыночный инструмент воздействия[1].

Понятие "обслуживание" близко к понятию "услуга". Однако если последнее сосредоточивается на самой сущности отношений между потребителем и производителем, то обслуживание трактует эти отношения как поэтапный процесс, имеющий свою структуру, приобретающий растянутый по времени характер[3].

Это понятие включает: взаимодействие исполнителя и потребителя услуг; процесс оказания услуги (т.е. выполнение определенной работы) самим исполнителем; результат этих действий в виде «преобразованной продукции» или «результата услуги»[2].

Таблица 1

Влияние коммуникативной политики на сферу услуг

Отличительная характеристика	Содержание характеристики	Влияние коммуникаций
1. Неосвязаемость услуг	Нематериальный или неуловимые характер услуг означает, что их невозможно увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковать	Повышая освязаемость своих услуг путем рекламной деятельности, компания подчеркивает значимость своей услуги, тем самым привлекая

Отличительная характеристика	Содержание характеристики	Влияние коммуникаций
	или изучать до момента получения.	внимание потребителей к выгодам от покупки (можно пригласить какую-нибудь звезду для рекламы своей услуги).
2. Неразрывность производства и потребления	Появляется клиента - появляется услуга. С этой точки зрения производство и потребление услуг взаимосвязаны и не могут быть разомкнуты.	Поставщик услуги должен заботиться о том, что он производит. Вероятность повторения услуги зависит от поведения продавца и его профессиональные знания в определенной отрасли.
3. Изменчивость	Качество услуги колеблется и зависит от компетентности, доброжелательности и вежливости персонала, а так же учета индивидуальных предпочтений каждого покупателя.	Разработка собственной политики контроля за качеством обслуживания и соблюдение стандартов обслуживания служит хорошей репутацией для продавца. Основным элементом, на которые следует обратить внимание - это персонал, следовательно, необходимо применять систематическое обучение для повышения профессионального уровня качества обслуживания.
4. Неспособность к хранению	Услугу невозможно произвести впрок или складировать. Возникает проблема достижения равновесия между спросом и предложением	Чтобы равномерно распределить спрос во время, следует установить скидки, дифференцированные цены или использовать иные стимулы.

В сфере услуг существует специфический комплекс рыночных инструментов, используемый с учетом особенностей воспроизводственного процесса в данной сфере. Особенности использования рыночных инструментов в сфере услуг определяются следующими факторами:

1. Соединением потребления услуг и процессов производства. Реформирование экономической системы России привело к «относительному» насыщению рынка товарами или услугами, вследствие чего обострилась проблема сбыта. Складывается ситуация, когда производитель не может не ориентироваться на определенный сегмент рынка, тенденции его изменений и факторы, формирующие спрос на конкретную продукцию или услугу. Это вынуждает российские предприятия приспосабливаться к требованиям рынка и одновременно оказывать регулирующее воздействие на формирование этих требований. Производитель призван выпускать такую

продукцию, которая найдет сбыт, принесет прибыль, поэтому необходимо изучать общественные и индивидуальные потребности, запросы рынка и рассматривать их как необходимое условие и предпосылку производства.

2. Общей неустойчивостью воспроизводственного процесса в данной сфере. Сфера услуг чутко реагирует на изменения доходной базы своих потребителей, кризисные явления в экономике и социальной среде.

Квалифицированная рабочая сила необходима для того, чтобы фирмы могли пользоваться более производительными технологиями. Государство должно взять на себя ведущую роль в повышении общедоступности образования и его адаптации к квалификационным требованиям фирм, а также в создании здорового инвестиционного климата для организаций, осуществляющих подготовку и повышение квалификации кадров. Более высокий уровень образования ведет к повышению зарплаты на индивидуальном уровне. Общественная выгода, выражающаяся в росте производительности, часто оставляет желать лучшего.

3. Функциональными характеристиками создаваемых услуг, их ориентацией на бытовую сферу жизни, общение людей, охрану здоровья, развитие личности и др. Мотивы в определенной степени предопределяют поведение человека в качестве покупателя, влияя на выбор практически всех его составных элементов.

4. Характером государственного регулирования. Рынок услуг развивается в системе экономических отношений, где механизм рыночной саморегуляции и координации сочетается с государственным регулированием.

5. Основными рисками, локализованными в сфере услуг. Государство, органы местной власти влияют на создание благоприятных условий развития сферы услуг путем формирования и проведения ими политики и практических мероприятий, формирующих затраты, риски и барьеры на пути конкуренции.

6. Глобализацией экономических отношений. За последние десять лет наблюдается значительный рост числа крупных компаний, который привел к конкуренции глобального порядка. На российском рынке увеличивается число иностранных компаний. Российские компании из-за отсутствия достаточного опыта, знаний, финансовых возможностей, поддержки со стороны государственных органов испытывают большие сложности, чтобы противостоять конкуренции со стороны давно сложившихся на международном рынке компаний, занимающихся определенной деятельностью.

В условиях усиления конкуренции на рынке одним из наиболее значимых условий развития фирмы становится деятельность по маркетингу и связям с общественностью. Интерес к данной сфере деятельности усиливается по мере того, как все большее число фирм в сфере предпринимательства, в международной и некоммерческой сферах осознают, как именно

связи с общественностью способствуют их более успешной работе на рынке [1].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что индустрия услуг является высоко контактной сферой, где качество обслуживания переплетается с качеством поставщика услуг. Чтобы возрос покупательский спрос необходимо обладать дополнительными знаниями в маркетинге и использовать подходы маркетинга применимы только к услугам. При успешной деятельности фирмы, нужно соблюдать определенные параметры в цене и качестве услуг: установить цену ниже, чем у конкурентов и следить за отличным качеством. Покупательский интерес удержать довольно сложно, поэтому необходимо применять различные рыночные инструменты, которые регулируют процесс обслуживания.

Список литературы:

1. IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 1 марта 2012 года. Институциональное развитие и новые способы управления сферой услуг. КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ. Лобанова А.К., Радина О.И.
2. Дипломная работа на тему «Оценка эффективности использования рыночных инструментов в сфере услуг» Менеджмент и трудовые отношения. Дата: 17.10.2010 Елисеева Ольга Сергеевна. 08.00.05 Шахты, 168 с. РГБ ОД, 61:06-8/4468
3. СКСТ.ORG.RU, социально-культурный сервис и туризм. Процесс обслуживания потребителей.

Зайцева А.Н. – кандидат экономических наук доцент кафедры экономики, учета и финансов Санкт-Петербургского Государственного Горного Университета

Сущность и классификационные признаки предпринимательских новшеств

В рыночной среде достижение положительных экономических результатов предпринимательской деятельности невозможно без обновления ассортимента продукции (товаров, услуг), а соответственно, без постоянного обновления применяемых технологических, управленческих и заготовительно-сбытовых процессов, поиска новых рыночных возможностей. В то же время, в современных условиях предпринимательской деятельности технические, хозяйственные, организационные и социальные новшества с точки зрения достижения целей предпринимательской деятельности вообще неотделимы друг от друга.

В исследовательских работах отечественных и зарубежных авторов рассматриваются различные трактовки новшеств как оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Однако все они не учитывают предпринимательский характер современной экономической деятельности. Исходя из экономической сущности процесса развития предпринимательских структур, определяющими содержательными чертами предпринимательских новшеств, по мнению автора, являются:

- всегда связаны с возможностью практического использования оригинальных организационных, технических и иных решений;
- дают конкретную экономическую выгоду;
- могут не являться первичными новшествами, т.е. не являться результатом нововведенческой деятельности данной предпринимательской структуры;
- связаны с предпринимательскими рисками;
- по уровню и сфере применения являются микроэкономическими (формируются внутри предпринимательской структуры).

На основе выявленных предметных особенностей предпринимательских новшеств, автором предлагается следующее определение предпринимательского новшества.

Предпринимательское новшество – это все изменения (нововведения), которые нашли применение в ходе предпринимательской деятельности и приносят конкретную экономическую выгоду предпринимательской структуре. Это не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других новшеств: новые или улучшенные услуги; новые или улучшенные производственные процессы и технологии; измененные кадровые системы; новые или улучшенные производственные системы.

На рис. 1 представлена уточненная система классификационных признаков предпринимательских новшеств.

По мнению автора, к факторам, вызывающим необходимость генерации предпринимательских новшеств относятся: научно-технический прогресс, создание новых, более эффективных технологий, развитие инфраструктуры, в том числе информационной, и изменение предпочтений потребителей, ведущие к сдвигам структуры спроса и возникновению новых рынков сбыта (в том числе экспортная ориентация), новых методов управления и организации производства и труда.

Предпринимательские новшества, являясь инструментом стратегического управления, затрагивают все сферы текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предпринимательских структур.



Рис. 1 – Классификация предпринимательских новшеств

В рамках стратегического управления предпринимательские новшества являются инструментом адаптивного приспособления предпринимательских структур к меняющимся условиям внешней рыночной среды, а также средством постоянного совершенствования процессов организации предпринимательской деятельности, направленной на рост ее эффективности. Решение стратегических задач, стоящих перед фирмой, возможно двумя способами: на основе уже освоенных, традиционных процессов (так называемых «рутин») или на основе изменения существующих и создания новых процессов (нововведений). Таким образом, в системе принятия стратегических управленческих решений предпринимательские новшества являются одним из двух вариантов реагирования на вероятные изменения рыночной конъюнктуры, от выбора которого зависит успех предпринимательской деятельности предприятия и достижение целей в долгосрочном периоде.

Курбанов А. Х. – докторант кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, майор, канд. экон. наук, доцент;

Курбанов Т. Х. – младший научный сотрудник Ц(НИВСИ) Военной академии тыла и транспорта им. генерала армии А. В. Хрулева, капитан, канд. экон. наук

Аналитическая модель выявления степени влияния процессов интернализации и глобализации на легкую промышленность России

Прежде чем приступить к построению модели, с помощью которой будет выявлена степень влияния процессов интернализации и глобализации на легкую промышленность РФ, необходимо рассмотреть трактовку понятий «глобализация» и «интернализация».

Интернализация (англ. internalization) – включение оценки внешних для компании положительных и отрицательных эффектов, обусловленных деятельностью других компаний, организаций, лиц, в затраты или доход производителей этих эффектов в целях возможности осуществления их рыночного регулирования.

Глобализация – процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты капитала, рабочей силы, производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Происходит как увеличение количества общих для группы государств проблем, так и расширение числа и типов интегрирующихся субъектов.

В настоящее время как никогда остро ощущаются проблемы влияния процессов глобализации на эволюцию потребностей и интересов государств, что в свою очередь меняет условия конкуренции. Причины этого, прежде всего, в том, что мировые рынки, представляют собой огромный потенциал для экспансии и закрепления на них международного корпоративного сектора. Глобализация мировой экономики, в ходе которой нарастает открытость национальных хозяйств, имеет одним из своих следствий относительное выравнивание условий конкуренции.

Именно на гребне глобализации мирового хозяйства в середине 90-х годов XX века возникло новое учреждение – Всемирная торговая организация (ВТО), которая является одним из основных инструментов глобализации. ВТО обеспечивает единство правил мировой торговли товарами и услугами, регулирование международных инвестиций, деловой практики и сферы занятости. В настоящее время правилами и соглашениями ВТО регулируется более 90% мировой торговли.

Перед странами – участницами мировой торговли стоит задача соблюдения некоторого баланса между необходимостью защиты национального рынка от внешней конкуренции и необходимостью вовлечения национальных производителей в развивающую и стимулирующую прогресс конкурентную среду.

В общей тенденции развития мировой торговли достаточно четко прослеживаются две основные закономерности регулирования мировой торговли.

Представители сильных экономик, как правило, настойчиво пропагандируют снятие торговых барьеров, так как в этом случае их конкурентные преимущества становятся более значимыми. Менее развитые экономики предпочитают защищать своих производителей протекционистскими мерами, чтобы выиграть время для модернизации экономик.

В условиях благоприятной конъюнктуры усиливается степень либерализации мировой торговли: облегчается доступ иностранных товаров и услуг на национальные рынки. При ухудшении экономической конъюнктуры осложнение положения национальных производителей вызывает протекционистскую реакцию государства, затрудняющую доступ иностранных производителей на национальный рынок.

Предстоящее вступление России в ВТО означает формальное снятие преград на пути российских товаров на международный рынок с одновременным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. В таких условиях предприятия, нацеленные на рынок страны, столкнутся с международной конкуренцией, в том числе, недобросовестной. Присоединение России к ВТО существенно изменит степень автономности национального хозяйства и его взаимосвязи с мировым. Для того, чтобы понять в каких, направлениях будут ожидаемы эти изменения, необходимо рассмотреть принципы и механизмы работы ВТО.

Многие обрабатывающие отрасли, в том числе и легкая промышленность, не готовы к функционированию в конкурентных условиях открытого внутреннего рынка, которые сложатся при вступлении в ВТО. Позицию России ослабляет и то, что у представителей бизнеса нет четкого представления о механизме ВТО, возможных условиях присоединения и о последствиях для предприятий различных отраслей. Необходима разработка экономической стратегии при вступлении в ВТО, с целью повышения конкурентоспособности.

В свете предстоящего вступления России в ВТО проблема конкурентоспособности национальных производителей приобретает особую акту-

альность. Для обеспечения жизнедеятельности отрасли и, соответственно, повышения конкурентоспособности предприятий становится важным на основе комплексного сравнительного анализа правильно оценить конкурентоспособность и выбрать направление формирования и реализации конкурентных преимуществ.

Одной из важнейших проблем российских предприятий легкой промышленности на современном этапе является отсутствие источников финансовых средств на нужды модернизации экономики. Уровень развития кредитования реального сектора экономики и рынка лизинговых услуг в России продолжает оставаться низким, и долгосрочное кредитование доступно только для крупнейших предприятий.

В связи с этим возникает научно-практическая задача - разработка адекватной методики анализа конкурентоспособности отрасли в условиях вхождения в ВТО и повышение её инвестиционной привлекательности. Важно проанализировать конкурентный потенциал предприятий легкой промышленности в случае присоединения к ВТО; каковы причины низкого притока инвестиций, оценить влияние зарубежного капитала на развитие и усиление конкурентных позиций легкой промышленности, а также разработать механизм адаптации предприятий к работе на открытых рынках и сформулировать предложения по стимулированию инвестиционного процесса в отрасли с целью ее модернизации.

В условиях международной торговли достаточно велика роль административного фактора, а именно, умения использовать международные соглашения и соблюдать правила ВТО. Для нивелирования действия негативных факторов необходимо подготовить высококвалифицированные кадры, владеющие в совершенстве инструментарием ВТО, которые позволили бы путем грамотного использования возможностей организации сгладить влияние негативных последствий вступления в ВТО и в максимальной степени использовать положительные моменты для защиты национальных производителей и сохранения управляемости внешнеторговой политикой. Соглашениями ВТО предусмотрен ряд мер, позволяющих защитить национальную экономику. От грамотного использования правового инструментария ВТО зависит успех отечественных предприятий легкой промышленности на международном рынке.

Изменение условий функционирования российского бизнеса при присоединении России к ВТО делают особенно актуальными исследования проблем, связанных с повышением конкурентоспособности и обеспечением экономической безопасности государства в процессе влияния глобализации и интернализации. На рис. 1 показана аналитическая модель выявления степени влияния процессов интернализации и глобализации на отечественную легкую промышленность.

Результаты анализа показали, что за последние 10-15 лет в мировой легкой промышленности произошли серьезные изменения. В результате

глобализации мировой экономики центр производства текстиля переместился из Европы и США в страны «третьего мира» – Юго-Восточную и Среднюю Азию, Южную Америку. За последнее десятилетие в Китае, Пакистане, Индии, Турции и других странах созданы десятки текстильных компаний с годовым оборотом около \$500 млн. долларов и множество более мелких производителей, оснащенных самым современным оборудованием и выпускающих ассортимент из сотен видов тканей с тысячами вариантов отделки.

Сегодня в мире происходят два процесса, которые можно образно назвать – глобализация против регионализации. С одной стороны, факторы низких затрат способствовали передислокации производства тканей, и, в большей степени одежды, в страны третьего мира, так как производство швейной продукции требует гораздо меньших капитальных затрат и уровня подготовки кадров, чем для текстиля. С другой стороны, наблюдается регионализация, выражающаяся в создании зон беспошлинной торговли в рамках ЕС, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, способствующих интенсификации торговли между странами более близкими географически. Это позволяет сократить логистические издержки.

Глобализация – процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты капитала, рабочей силы, производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран.				
Положительные эффекты		Отрицательные эффекты		
1) Углубление специализации и разделения труда на международном уровне	2) Экономия на масштабах производства, сокращение издержек и цен, экономический рост	1) Преимущества глобализации могут распределяться неравномерно между участниками процесса	2) Отрасль теряет конкурентные преимущества из-за открытости рынка	3) Свобода перемещения рабочей силы
3) Повышение производительности труда, за счет рационализации производства	4) Перенос фирмами части своих мощностей в страны с менее низкой оплатой труда	4) Деиндустриализация экономики	5) Увеличение разрыва в уровнях заработной платы квалифицированных и менее квалифицированных специалистов	6) Массовая урбанизация

Предприятия отечественной легкой промышленности	
1) Возможность полного использования внутренних ресурсов организации	1) Отсутствие инструментария составления долгосрочных прогнозов конъюнктуры рынка
2) Возможности осуществления рыночного регулирования деятельности потенциальных конкурентов	2) Риск потери управляемости экономическими ресурсами, потеря конкурентоспособности
3) Обеспечение конкурентоспособности ко предприятия за счёт внешних положительных эффектов	3) Снижение конкурентоспособности компании за счёт влияния внешних факторов
Положительные эффекты	Отрицательные эффекты
<p>Интернализация (англ. internalization) — включение оценки внешних для компании положительных и отрицательных эффектов, обусловленных деятельностью других компаний, организаций, лиц, в затраты или доход производителей этих эффектов в целях возможности осуществления их рыночного регулирования.</p>	

Рис. 1 – Аналитическая модель выявления степени влияния процессов интернализации и глобализации на легкую промышленность России

Благодаря данной модели представляется возможным выявление степени влияния положительных и отрицательных эффектов, связанных с процессами глобализации и интернализации на отечественную лёгкую промышленность.

Левченко Г.Н. – подполковник, канд.воен. наук

Анализ структуры военного образования министерства обороны США

В замысле военного реформирования, направленного на создание мобильных, компактных Вооруженных сил РФ, отчетливо проглядываются черты «калькирования» организации вооруженных сил США, в том числе в сфере военного образования и военной науки. МО РФ готово радикально реформировать собственную систему образования, оставив из 64 имеющихся военных вузов всего 10, собрав в эти образуемые центры и военнo-научные учреждения. Насколько же актуален для нас амерканский опыт? Каковы будут возможные последствия подобного «калькирования».

Не вызывает сомнений, что США – мировой лидер, производящий 25–30% мирового ВВП, имеющий самые мощные и современные вооруженные силы. И, вероятно, использовать их опыт не так уж и плохо. Однако надо учитывать, что США – страна с инновационной экономикой. Таких стран в мире не более 10–12, они в основном и определяют научно-технический прогресс в мире.

ВПК США состоит из десятков и сотен мощных концернов, таких как «Боинг», «Локхид–Мартин», и других, способных дать своим вооруженным силам военную технику, на одно-два поколения обгоняющую технику потенциальных противников. Поэтому роль военной науки и военного образования в США заключается в плодотворном применении в тактике, в военном искусстве открывающихся возможностей современной боевой техники, разрабатываемой и предлагаемой вооруженным силам с опережающими весь остальной мир темпами.

Определим, что собой представляют вооруженные силы США. Они имеют трехвидовую систему: армия (Сухопутные войска), ВВС, ВМС и морскую пехоту. Особенность вооруженных сил США – это наличие огромного мобилизационного резерва: каждый вид вооруженных сил имеет действующие части резерва, а сухопутные войска и ВВС, еще и части Национальной гвардии (подчиняются губернаторам штатов). Общая численность ВС США – 2,7 млн. человек. Такие вооруженные силы вполне отвечают внешнеполитической логике США на глобальное доминирование.

Военный потенциал США огромен, особенно в части, касающейся ВМС и ВВС. По многим показателям число межконтинентальных баллистических ракет (МБР), самолетов, кораблей превосходит все ведущие армии мира. В вооруженных силах США порядка 2500 танков, 4000 артиллерийских систем, свыше 5100 самолетов, свыше 4500 вертолетов, по корабельному составу США превосходят практически все остальные флота мира. Управление войсками и связь имеют самые совершенные телекоммуникационные системы в мире. Особо следует отметить, что США – страна с инновационной экономикой, 36% ее ВВП составляет высокотехнологичный продукт. ВПК США разрабатывает и предлагает своим вооруженным силам передовую военную технику и вооружение. Такое вооружение требует и соответствующего уровня военных специалистов.

Очевидно, что «скелетом» ВС США является многочисленный и подготовленный офицерский состав, который в зависимости от видов, родов войск в целом составляет более 25% личного состава ВС США. Подготовка офицерского состава имеет отлаженную систему, которая включает в себя военно-учебные заведения МО США, обучение в гражданских университетах офицеров для резерва всех видов ВС, прямой набор гражданских специалистов на офицерские должности.

Подготовка основной части офицеров, которые составляют ядро вооруженных сил, так называемых «карьерных» офицеров, начинается в трех училищах (академиях) – Сухопутных войск (Вест-Пойнт, шт. Нью-Йорк), ВМС и МП (Аннаполис, шт. Мэриленд), ВВС (Колорадо-Спрингс, шт. Колорадо). Структура военных училищ США представлена на рисунке 1.

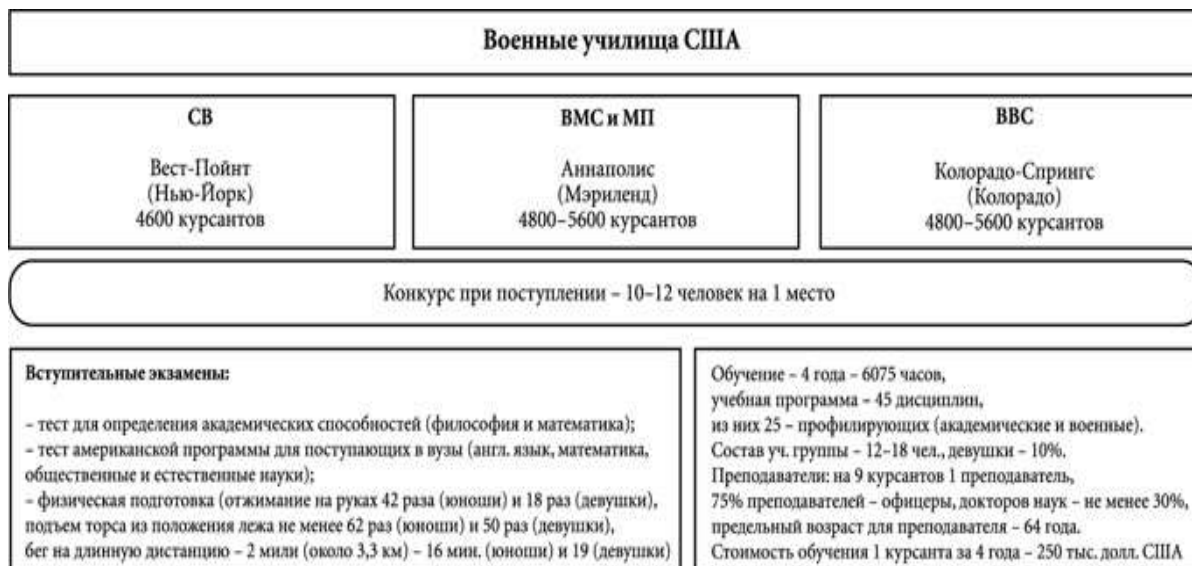


Рисунок 1 – Структура военных училищ США

Общая характеристика этих военных училищ такова. Срок обучения – 4 года, набор – 1200–1400 курсантов в год. Набор из числа гражданской молодежи в возрасте 17 лет и старше из семей консервативно настроенных средних слоев американского общества, в том числе из семей военнослужащих, по трем рекомендациям сенаторов.

Организационно курсанты сведены в учебную бригаду, состоящую из четырех учебных полков (четыре учебных курса) по восемь курсантских рот. При поступлении конкурс составляет более 10–12 человек на одно место. Вступительные экзамены проводятся в форме тестов. В их числе тесты для определения академических способностей (философский и математический), тесты для поступающих в университеты США (английский язык, математика, общественные и естественные науки). А также проверяется физическая подготовка (отжимание на руках: юноши 42 раза, девушки 18 раз, бег – две сухопутные мили (3,3 км): юноши – 16 мин., девушки – 19 мин.).

Учебное время в академиях – 6075 часов, примерно 45 учебных дисциплин, из них 25 дисциплин профилирующих, большое внимание уделяется технической подготовке. Полевая подготовка проводится в летний период. Войсковая стажировка на должности командира взвода после третьего курса или с курсантами 1-го, 2-го курса или в войсках. Состав учебной группы – 12–18 человек, девушки – 10%. Стипендия курсантов составляет примерно 800 долл. в месяц. Полный цикл обучения курсанта стоит 250 тыс. долл.

Преподавательский состав насчитывает примерно 500 человек, на 75% комплектуется кадровыми офицерами. Докторов наук – не менее 30%. Соотношение преподавателей/курсантов: один к девяти. Предельный возраст пребывания на преподавательской работе – 64 года. Предусмотрена ротация преподавательского состава – преподавателей «стреляющих» и

«летающих» кафедр, раз в четыре года. Училища имеют аккредитацию Министерства образования США. Начальник училища – трехзвездный генерал (генерал-лейтенант).

По выпуску из училища присваивается воинское звание – второй лейтенант, среднее общее военное образование, степень бакалавра, гражданский диплом инженера: механика, электрика, строителя, по техническим средствам управления, в области компьютерных технологий и т.д.

После окончания академии выпускники не сразу попадают в войска. В соответствии с выбранной им военной специальностью выпускники направляются в соответствующие специализированные военно-учебные заведения, называемые в ВС США «Школы – учебные центры» на 2–4–10 месяцев, где они получают доподготовку по определенной им военной профессии в соответствующем звене «взвод–рота–батальон».

Таких специализированных военных училищ примерно 25. Они обеспечивают доподготовку офицеров по воинской специальности для всех родов войск и служб, а в ВВС – на определенный тип самолета. Это, например, учебные центры-школы: пехоты (Форт Беннинг, шт. Джорджия); бронетанковых войск (Форт Нокс, шт. Кентукки); войск связи (Форт Гордон, шт. Джорджия, 3500 чел.); войск ПВО. В ВВС – на каждый конкретный тип самолета отдельное училище со сроком обучения в 10 месяцев. Каждое специализированное училище имеет свою учебную бригаду, часть. Начальник такого специализированного учебного заведения – бригадный генерал.

Следующий этап подготовки офицеров ВС США – обучение офицеров в военных колледжах и школах, дающих высшее военное образование и степень магистра. Если не брать во внимание непривычные для нашего слуха названия «колледж», «школа» и т.п., их уровень обучения соответствует магистрату гражданских университетов США. Фактически эти учебные заведения – военная магистратура, а сами учебные заведения идентичны по статусу «военному университету». Они имеют в своем составе порядка 50 кафедр профессионального обучения.

На кафедрах преподают, как правило, преподаватели с учеными степенями, совмещающими свою преподавательскую и научную работу с преподаванием в ведущих университетах страны. Так, например, более 50% преподавателей военно-морской школы (г. Монтеррей, Калифорния) совмещают свою деятельность с работой в знаменитом Стэнфордском университете, расположенном рядом. Для поступления в такие учебные заведения необходимо прослужить не менее 5 лет. Срок обучения 1–2 года. Набор составляет 500 офицеров в год. Возглавляет такое учебное заведение двухзвездный генерал (генерал-майор).

Очередной этап обучения для подготовки офицеров руководящего командно-штабного звена «дивизия – армейский корпус – командование вооруженными силами на ТВД» может осуществляться в четырех соответ-

ствующих командно-штабных колледжах: Объединенном ВС США, армии, военно-морском, военно-воздушном и двух зарубежных – в Королевском колледже обороны Великобритании и колледже Национальной обороны Канады. Обучение в двух последних колледжах за рубежом не накладывает ограничений по службе и даже поощряется в интересах тесного военного сотрудничества государств Атлантического геополитического центра.

Набор составляет 200–300 офицеров в воинском звании «подполковник – полковник» с выслугой лет от 16 до 23 лет. Срок обучения – 1 год, по выпуску присваивается степень магистра.

Высший этап военного образования – это обучение офицеров руководящего и командно-штабного состава для Министерства обороны США, Комитета начальников штабов ВС США и штабов Объединенных командований ВС США и ОВС НАТО. Обучение производится в Университете национальной обороны (г. Вашингтон). Организационно Университет национальной обороны состоит из трех колледжей: Национальный военный колледж, Военно-промышленный колледж, Колледж управления информационными ресурсами. Все три колледжа размещены в Форт-Макнейр (шт. Северная Каролина) рядом с Вашингтоном.

Набор в каждый из них составляет 150 офицеров в звании «подполковник – полковник» с выслугой лет от 16 до 23 лет в возрасте до 46 лет и 30 человек гражданского персонала из военно-промышленного комплекса. Срок обучения – 1 год, по выпуску присваивается степень магистра и даже может быть защищена диссертация по представлению без окончания аспирантуры. Офицерам, окончившим Национальный военный колледж, может присваиваться генеральское звание.

Университет национальной обороны готовит высший командный состав и правительственных чиновников в следующих областях:

- военное планирование и стратегия;
- компоненты военной мощи США, как инструмента внешней политики;
- боевое применение ВС США и ВС союзных стран;
- планирование мобилизации экономики страны в интересах войны;
- организация военно-промышленного производства и управления ВПК в мирное и военное время;
- материально-техническое обеспечение ВС;
- управление информационными, людскими и промышленными ресурсами.

В системе военного образования есть ряд военно-учебных заведений со своей спецификой подготовки офицерских кадров немассовых военных специальностей, например военный институт иностранных языков или школа рейнджеров (кадры для подразделений специальных операций).

Для подготовки офицеров со средним военным образованием из сержантов и солдат контрактной службы, имеющих опыт военной службы,

предусмотрены так называемые «Кандидатские офицерские школы» по видам вооруженных сил. Срок обучения 1–2 года. Подготовка иностранных военнослужащих осуществляется отдельно от военнослужащих США в специальных вузах. Таких как Институт подготовки иностранных военнослужащих; Военно-воздушная академия иностранных военнослужащих.

Следующее направление подготовки офицеров – это подготовка в системе Вневойсковой подготовки офицеров резерва (ROTC – Reserve Officers Training Corps). Эта военная подготовка студентов в гражданских университетах на добровольной основе. Для этой подготовки выделяется один день в неделю и проводятся летние учебные сборы.

В системе ROTC – 600 университетов США, которые имеют договоры с МО США на вневойсковую подготовку офицеров. Срок обучения – 4 года. В системе ROTC проводится высшая специальная общеобразовательная и общевойсковая подготовка. По договорам с МО США стипендия составляет 300–350 долл., на литературу – 600 долл., именные выплаты за обучение, питание, жилье, транспортные расходы. Система ROTC обеспечивает подготовку до 40% потребностей в офицерском составе ВС США.

После окончания университета присваивается воинское звание второй лейтенант, проводится военная доподготовка в специализированных военно-учебных заведениях родов войск (сил) и служб. Обязательный контракт на военную службу – 8 лет. ROTC для армии – 300 университетов, для ВВС – 200 университетов, для ВМС – 55 университетов, для МП – 45 университетов.

Для формирования офицерского состава высококвалифицированными специалистами уникальных профессий проводится прямой набор на военную службу выпускников ведущих элитных университетов США, таких как Гарвардский, Принстонский, Колумбийский, Калифорнийский, Йельский и др.; специализированных институтов, таких как Массачусетский технологический, криптоматематический, вычислительной техники и информатики (Беркли), международных проблем и др.

Это ограниченное число специалистов, которые не имеют аналогов подготовки в вузах МО США. Среди них: математики, физики, лингвисты, криптоаналитики, специалисты в сложных областях вычислительной техники типа супер-ЭВМ, медики, юристы, священники, ветеринары и др. При приеме на военную службу эти специалисты проходят краткую (1–2 месяца) военную подготовку в военных центрах начальной военной подготовки. Структура военного образования министерства обороны (МО) США представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура военного образования министерства обороны США

В структуре военного образования МО США около 60 высших военных заведений. Военно-учебные заведения МО США равномерно распределены по всей территории США в соответствии с системой базирования ВС США. Высшие военно-учебные заведения США имеют сильные военно-научные школы, крепкие исторические традиции и существуют практически с момента основания США. Так, например, Вест-Пойнт был основан и располагается на одном и том же месте севернее Нью-Йорка с 1802 года. Высшие военно-учебные заведения США размещаются совместно с крупнейшими университетскими центрами страны, и их образовательный процесс организуется и проводится преподавателями, имеющими совместную преподавательскую и научную практику в лучших университетах.

Макаров А.Д., д.ю.н., д.э.н., профессор
кафедры ПЭиМ НИУ ИТМО

Серба С.В., аспирант кафедры ПЭиМ
НИУ ИТМО

Инновации как инструмент развития предпринимательства

Мировой кризис, разразившийся в первой половине 2008 г. в Северной Америке, быстро распространился и поразил практически все сферы человеческой деятельности во всех без исключения странах мира. Проблемы управления предпринимательской деятельности для России были, есть и будут актуальны, а вопросы организации управления предпринимательской деятельности российских предприятий в условиях кризиса находятся в числе первостепенных государственных задач. Российская Федерация

активно строит рыночную экономику, в основе которой находится и предпринимательство, и конкурентоспособность, и научно-технический прогресс. Развивать отдельно взятые виды деятельности невозможно и бесперспективно. Именно поэтому проблемы управленческого характера следует решать комплексно и своевременно, т.к. от качества организации управленческих решений зависят и ход реформ, и состояние экономики и т.д.

Понятие «**инновация**» (в русском языке чаще используется термин «нововведение») происходит от английского слова «innovation», что в переводе означает «развивающийся, комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности инновационной деятельности». Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, новая продукция или технология, новое явление [3, с. 167-168].

Инновации служат специфическим инструментом предпринимательства, притом не инновации сами по себе, а направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур [2, с.91]. Необходимость использования инноваций, а следовательно, и необходимость развития инновационного предпринимательства обусловлена следующими факторами:

- усилением интенсивных факторов развития производства, которые способствуют применению достижений НТП во всех сферах экономической деятельности;
- определяющей ролью науки в повышении эффективности разработки и внедрения новой техники;
- необходимостью существенного сокращения сроков созданий, освоения новой техники, повышением технического уровня производства, необходимостью развития массового творчества изобретателей и рационализаторов;
- спецификой процесса научно-технического производства, выражающейся в неопределенности результатов, многовариантности исследований, наличии риска и возможности получения отрицательных результатов;
- увеличением затрат и ухудшением экономических показателей предприятий при освоении новой продукции; быстрым моральным износом техники и технологий; объективной необходимостью ускоренного внедрения новой техники и технологии и т. д.

Инновации могут относиться как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Все они тесно взаимосвязаны и являются качественными ступенями в развитии производительных сил, повышении эффективности производства. Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития» рассматривает инновацию как экономическое воздействие технического изменения и подчеркивает, что

специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения. И. Шумпетер выделяет пять типичных изменений [4, с. 132-133].

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа).

2. Внедрение продукции с новыми свойствами.

3. Использование нового сырья.

4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.

5. Появление новых рынков сбыта.

Ряд экономистов рассматривает инновации как процесс и признает, что нововведение развивается во времени и имеет отчетливо выраженные стадии, однако правильнее в данном случае применять термин «инновационный процесс». Термины «инновация» и «инновационный процесс» не являются синонимами, хотя и близки по смыслу. Процесс использования новшества, связанный с его получением, воспроизводством и реализацией в материальной сфере общества, представляет собой инновационный процесс. Инновационные процессы зарождаются в отдельных отраслях науки, а завершаются в сфере производства, вызывая в ней прогрессивные, качественно новые изменения.

Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью их практического применения, научно-технические же инновации являются материализацией новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия [3, с. 271].

Из сказанного следует, что инновацию-результат нужно рассматривать с учетом инновационного процесса. Для инновации в равной мере важны все три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость.

Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. Следует обратить внимание на два момента: «материализацию» инновации, изобретений и разработок в новые технически совершенные виды промышленной продукции, средства и предметы труда, технологии и организации производства и «коммерциализацию», превращающую их в источник дохода.

Следовательно, научно-технические инновации должны:

- а) обладать новизной;
- б) удовлетворять рыночному спросу;
- в) приносить прибыль производителю.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего, следует уметь отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах; от незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия.

По степени новизны (*радикальности*) выделяют:

- базовые (радикальные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и становятся основой формирования новых поколений и направлений развития техники;
- улучшающие инновации, обычно реализующие мелкие и средние изобретения и преобладающие на этапах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;
- псевдоинновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений товаров, техники и технологии.

По характеру применения инновации подразделяются на:

- продуктовые инновации, ориентированные на производство и использование новых продуктов;
- технологические инновации, нацеленные на создание и применение новой технологии;
- организационные инновации — это процессы освоения новых форм и методов организации и регламентации производства и труда, а также инновации, предполагающие изменения соотношения сфер влияния (как по вертикали, так и по горизонтали) структурных подразделений, социальных групп или отдельных лиц;
- управленческие нововведения — целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления, методов работы аппарата управления, ориентированное на замену элементов системы управления (или всей системы в целом) с целью ускорения, облегчения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач;
- социальные инновации — проявляются в форме активизации человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики; системы профессиональной подго-

товки и усовершенствования работников; системы социально-профессиональной адаптации вновь принятых на работу лиц; системы вознаграждения и оценки результатов труда;

- экологические инновации — изменения в технике, организационной структуре и управлении предприятием, которые улучшают или предотвращают его негативное воздействие на окружающую среду;

- комплексные инновации, представляющие единство нескольких видов изменений;

- рыночные инновации, позволяющие реализовывать потребности в продуктах, услугах на новых рынках.

По уровню новизны выделяют:

- инновации, новые для данной отрасли в мире;

- инновации, новые для данной отрасли в определенной стране;

- инновации, новые для данного предприятия.

По источнику появления инновации делятся на:

- инновации, вызванные развитием науки и техники;

- инновации, вызванные потребностями производства;

- инновации, вызванные потребностями рынка.

По месту в системе (на предприятии, организации) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);

- инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

- инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от степени использования научных знаний выделяют:

- инновации, основанные на использовании фундаментальных научных знаний, результаты которых находят широкое применение в различных сферах общественной деятельности;

- инновации, опирающиеся на научные исследования, но имеющие ограниченную область применения;

- инновации, разработанные с использованием уже существующих технических знаний с ограниченной сферой применения;

- инновации, входящие в комбинации различных типов знаний в одном продукте;

- инновации, предполагающие использование одного продукта в различных областях;

- инновации, представляющие собой технически сложные новшества, появившиеся как побочный результат крупной исследовательской программы;

- инновации, предполагающие применение уже известной техники или методов в новой области.

С точки зрения циклического развития техники выделяют:

- крупнейшие базисные инновации, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в развитии техники, формирования новых его направлений, создания новых отраслей. Такие инновации требуют крупных затрат для освоения и длительного времени для разработки, но при этом обеспечивают значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект;
- крупные инновации формируют новые поколения техники в рамках существующего направления, данные инновации не столь затратны по времени и ресурсам, но и эффективность их при этом меньше;
- средние инновации служат базой для создания новых моделей и модификаций данного поколения техники, заменяющих устаревшие модели более эффективными либо расширяющих сферу применения существующих моделей;
- мелкие инновации улучшают отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники на основе использования мелких изобретений, что способствует повышению эффективности их использования.

Внедрение инноваций в хозяйственную жизнь организации естественно требует вложения финансовых средств в их разработку и освоение. При этом установлена эмпирическая зависимость – чем большую прибыль от нововведения рассчитывает получить в будущем организация, тем к большим затратам она должна быть готова в настоящем.

Тем не менее, для организации проблема выбора объекта финансовых вложений не исчерпывается предельной суммой инвестиций. Исследования показали, что наибольшей эффективностью обладают вложения в инновации, где организация имеет возможность получать монопольную сверхприбыль^[158]. Иными словами, наиболее выгодны инвестиции в инновации, развивающие отличительные способности организации.

Формирование рыночной экономики в России усилило интерес к формам и методам туристического обслуживания населения. Развитие данной отрасли ускоренными темпами и возрастание роли конкуренции и степени коммерциализации туристской деятельности привели к пониманию необходимости государственного регулирования туристского бизнеса. В течение нескольких поколений значительная часть населения России пользовалась туристскими услугами, в результате чего потребность в них была массовой, т.е. вошла в норму жизни, стала частью национальной культуры [1, с. 110].

В этой связи необходимо также учитывать, что туризм оказывает положительное влияние на экономику страны, к значительным положительным эффектам от его реализации можно отнести то, что он:

1. Обеспечивает приток иностранной валюты и оказывает положительное влияние на такие экономические показатели как платежный баланс и совокупный экспорт.

2. Помогает увеличить занятость населения. По оценкам ВТО и Всемирного совета туризма и путешествий на каждое рабочее место, создаваемое в индустрии туризма приходится от 5 до 9 рабочих мест, появляющихся в других отраслях. Туризм прямо или косвенно влияет на развитие 32 отраслей экономики.

3. Способствует развитию инфраструктуры страны.

Туризм активно воздействует на экономику целых районов страны, создание и функционирование хозяйствующих субъектов в области туризма тесно связано с развитием дорожного транспорта, торгового, коммунально-бытового, культурного, медицинского обслуживания. Таким образом, индустрия туризма обладает более сильным эффектом мультипликатора, чем большинство других экономических секторов.

Туризм - деятельность, непосредственно связанная с отдыхом, досугом, спортом и общением с культурой и природой, которая должна планироваться и практиковаться как средство индивидуального и коллективного совершенствования. В этом случае он становится незаменимым фактором самообразования, толерантности и познания различий между народами и культурами в их разнообразии.

Для внедрения инновации и начала их генерирования любая фирма, в том числе туристическое предприятие, сталкивается с тем, что это процесс, который нуждается в разработке и контроле. Когда владелец малого или среднего предприятия начинает знакомиться с еще неизвестными ему товарами, услугами, производственными методами и т.п., то он не всегда осознает, сможет ли стать инновацией в дальнейшем то, что кажется ему новым сейчас. Инновационность чего-либо часто можно установить лишь задним числом. Именно в этом скрываются шансы и таятся опасности. Если бы предприниматель сразу воспринимал идею как инновационную, то поступал бы совсем по-иному, чем в случае отсутствия у него подобного инновационного чутья. В истоке сознательного инновационного менеджмента стоит, таким образом, умение распознавать инновации, ибо только при таком условии ресурсы могут использоваться для стимулирования инновационного процесса.

Литература

1. Голубков Е.П. Маркетинг в России и за рубежом. – № 1. – 1998.
2. Окрепилов В.В. «Сколково»: широкие возможности, большие перспективы. Инновации. – № 06 (152), июнь. – 2011.
3. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010.

4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. – М: ЭКСМО, 2008.

Мамедов Р.Г. – кандидат военных наук;
Прохода К.Г. – соискатель

Цели, задачи, закономерности и принципы функционирования системы материально-технического обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации

Цель материально – технического обеспечения и видов обеспечения, заключается в поддержании боевой готовности и боеспособности соединений, частей и организаций МТО по своевременному и полному удовлетворению потребности в видах обеспечения войск (сил) военного округа.

Материально-техническое обеспечение хотя и является составной частью всестороннего обеспечения войск (сил), но для достижения цели и успешного решения возложенных задач в систему МТО отдельные самостоятельные подсистемы обеспечения, представляющие собой совокупность взаимосвязанных органов управления, сил и средств соответствующих видов обеспечения войск (сил).

Цели видов обеспечения по существу едины, несмотря на некоторые формальные различия в их формулировках, указанных в руководящих документах,

т. е направлены на достижение одного и того же конечного результата – поддержание боеготовности войск (сил) в мирное время и их боеспособности в военное время.

Задачами материально-технического обеспечения являются: прием от экономического комплекса страны, накопление, хранение (содержание) и эшелонирование вооружения и военной техники, запасов ракет, боеприпасов (кроме ядерных), военно-технического имущества и других материальных средств, полное и своевременное обеспечение ими войск (сил); организация питания и банно-прачечного обслуживания личного состава; подготовка, эксплуатация, техническое прикрытие и восстановление транспортных коммуникаций и транспортных средств, распорядительных, выгрузочных станций (портов) и аэродромной сети; выполнение различных видов воинских перевозок и подвоза материальных средств; обеспечение базирования авиации и сил флота; эксплуатация и восстановление вооружения и военной техники; поддержание боевой и мобилизационной готовности сил и средств материально-технического обеспечения, техническая и специальная подготовка личного состава; организация управления материально-техническим обеспечением; организация и проведение в войсках (силах) ветеринарно-санитарных мероприятий, мероприятий противопожарной защиты и местной обороны; оценка экологической обстановки в местах дислокации войск (сил) и организация защиты личного состава от

экологически вредных воздействий природного и техногенного характера.

В объединениях и соединениях ВВС, частях морской авиации ВМФ на материально-техническое обеспечение возлагаются также задачи обеспечения авиационных частей авиационными средствами поражения, аэродромно-эксплуатационной техникой, авиационно-техническим имуществом и инженерно-аэродромным имуществом, а также строительство и содержание в эксплуатационной готовности аэродромов.

Частные задачи видов материально - технического обеспечения тесно взаимосвязаны и выполняются в едином процессе обеспечения и являются одновременно составными частями материально - технического обеспечения войск (сил) военного округа.

Строительство системы МТО исходило из того, что создание мощной, технически оснащенной и в высшей степени боеготовой системы является выражением объективных требований, вытекающих из необходимости надежной защиты государства. Предметом теории строительства МТО являлось познание объективных закономерностей и принципов ее создания и функционирования, которые подлежат обязательному учёту при формировании системы МТО нового облика ВС РФ.

Под *закономерностями* МТО понимались выработанные на основе объективных законов вооруженной борьбы наиболее общие и логически обоснованные устойчивые тенденции развития системы МТО, которыми следовало руководствоваться в ходе ее дальнейшего совершенствования. Закономерности целесообразно подразделить на социально-экономико-политические, оперативно-тактические и военно-технические.

К социально-экономико-политическим закономерностям отнесены:

- соответствие состава, структуры и численности системы материально-технического обеспечения характеру и уровню экономического развития государства и его Вооруженных Сил;
- единство руководства государственным и военным строительством;
- обусловленность оборонной мощи и направлений военного строительства целям внутренней и внешней политики государства;
- зависимость уровня боевой и мобилизационной готовности системы материально-технического обеспечения от степени развития материальных основ, нравственных и физических сил общества.

К закономерностям оперативно-тактического и военно-технического характера целесообразно отнести:

- зависимость потенциала материально-технического обеспечения (работоспособность, боевая и мобилизационная готовность соединений, частей, организаций МТО) от уровня развития оборонного потенциала страны;
- зависимость развития структуры системы МТО от реформирования структуры Вооруженных сил;

- зависимость организационно-штатных структур соединений, частей и организаций МТО от решаемых ими задач и качественного уровня их технического оснащения;

– зависимость эффективности управления материально-техническим обеспечением от степени централизации военного руководства и реализации принципа единоначалия на всех уровнях;

– соответствие уровня боевой готовности системы материально-технического обеспечения, системы подготовки кадров МТО, боевой и специальной подготовки личного состава соединений, частей и организаций МТО требованиям и характеру обеспечения Вооруженных Сил при их применении в вооруженных конфликтах и войнах.

На основе закономерностей были выработаны принципы функционирования системы материально-технического обеспечения с учетом практики, научных положений, правил и рекомендаций, которыми следует руководствоваться в ходе функционирования системы материально-технического обеспечения.

Анализ закономерностей и опыта материально-технического обеспечения войск (сил) позволил сформулировать *основные принципы* функционирования системы материально-технического обеспечения:

– создание системы МТО на основе постоянной готовности. Это предполагается содержание в минимальной достаточности и экономически обоснованной численности, а также в таком составе, который позволит развернуть систему материально-технического обеспечения военного округа с использованием накопленного резерва материально-технических средств и специалистов МТО в полном объеме, с учетом развития принципа аутсорсинга;

– предельная экономия сил и средств, с одновременным приоритетным развитием тех структурных элементов системы материально-технического обеспечения, которые реально осуществляют обеспечение войск (сил). Этот принцип предполагает преимущественное развитие таких структур, которые при минимальной собственной численности обеспечивают максимальную эффективность и сохранение возможностей МТО в целом;

– руководство строительством системы материально-технического обеспечения со стороны государства и контроля деятельности со стороны высших органов законодательной и исполнительной власти. Реализация данного принципа предполагает постоянное влияние законодательной и исполнительной власти на разработку и реализацию военно-экономической и военно-технической политики, правовое обеспечение всех практических мероприятий по развитию материально-технического обеспечения, неукоснительное соблюдение прав и свобод личности военнослужащих и гражданского персонала, государственный контроль за комплектованием органов МТО;

– оптимальное сочетание централизации руководства материально-техническим обеспечением в военное время с разделением оперативных и административных функций в высшем звене управления в мирное время.

В военное время принцип централизации руководства сохраняет свое значение. Это обусловливается увеличением (по сравнению с мирным временем) состава сил и средств, многовариантностью применения сил и средств МТО, резким ограничением времени на принятие решений, а также качественно иными, чем в мирное время, военно-служебными отношениями в органах МТО.

В мирное время, учитывая экономические условия развития МТО, а также для повышения эффективности руководства предполагается возможность разделения административных и оперативных функций в высшем звене МТО, что практически реализуется в настоящее время;

– соответствие состава, организационно-штатной структуры и численности соединений, частей и организаций МТО и возлагаемых на них задач, составу, задачам, структуре и численности Вооруженных Сил, а также экономическим возможностям государства.

Реализация этого принципа позволяет строить систему материально-технического обеспечения в соответствии со складывающимися условиями при минимальных экономических затратах, что обязательно необходимо учитывать при развитии в современных условиях системы МТО в новом облике ВС РФ.

В условиях экономических кризисов и резкого сокращения возможностей экономики страны по восполнению стратегических запасов, ухудшения условий мобилизационного развертывания системы МТО заблаговременное накопление материально-технических и других ресурсов в настоящее время также является основным условием своевременного материально-технического обеспечения стратегического развертывания Вооруженных Сил и их применения в военных действиях и вооружённых конфликтах различной интенсивности.

Создание запасов и накопление людских ресурсов должно осуществляться в соответствии с реальной оценкой военной опасности и прогнозными оценками по перерастанию ее в военную угрозу.

Таким образом, в качестве уточнённых *принципов* функционирования системы МТО и её подсистем целесообразно считать:

– территориальное построение и функционирование рассматриваемых подсистем в структуре системы МТО;

– заблаговременность и непрерывность подготовки территории РФ в отношении всестороннего обеспечения с учетом экономических возможностей регионов;

– учет приоритетов мероприятий и действий по различным видам обеспечения, изменяющихся в ходе ведения военных действий в

зависимости от складывающейся обстановки и решений соответствующих командующих и их заместителей по МТО;

- одновременное решение ряда взаимосвязанных задач по нескольким видам всестороннего (в том числе материально-технического) обеспечения в соответствии с замыслом обеспечивающих действий (операций), а также распределение и расход всех видов ресурсов в интересах решения главных задач на направлениях (в районах, зонах) сосредоточения основных усилий в установленное время;

- тесное взаимодействие сил и средств различных видов обеспечения при выполнении совместных задач в ходе обеспечивающих действий (операций);

- соответствие уровня боевой и мобилизационной готовности, технической оснащённости, мобильности (подвижности), маневренности, автономности формирований МТО составу, структуре и возможностям по выполнению задач обеспечиваемых соединений, воинских частей и организаций при выполнении задач по предназначению;

- поддержание боевой и мобилизационной готовности соединений, воинских частей и организаций системы МТО на уровне, соответствующем обеспечиваемым войскам (силам) с учетом сил и средств МТО на силы и средства быстрого реагирования, силы и средства первоочередного применения, силы и средства последующего усиления, а также силы и средства МТО общего назначения;

- единый и комплексный подход к задачам по видам всестороннего обеспечения (в том числе, МТО) Вооруженных сил и других войск;

- преемственность интегрированной системы всестороннего обеспечения, в том числе её подсистемы МТО мирного и военного времени. Обеспечение её гарантированной способности без значительной и длительной перестройки имеющимися и поступающими на доукомплектование силами и средствами решать возложенные на неё задачи МТО в военном конфликте любой продолжительности и интенсивности при последовательном или комбинированном применении войск (сил).

- ответственность вышестоящего командующего (начальника) за полное, бесперебойное и своевременное в едином масштабе времени обеспечение войск (сил) нижестоящего звена по вопросам МТО;

- унификация и стандартизация вооружения, военной, специальной техники и материальных средств формирований ВС РФ и других войск в интересах повышения эффективности функционирования системы МТО группировок войск (сил) различной ведомственной принадлежности;

- научное обоснование направлений развития всех элементов системы МТО на основе учёта межвидового и межведомственного характера современных операций (действий) и приоритетов обеспечения войск (сил), решающих важнейшие задачи в соответствии с решением

командующего ОСК. Соответствие способов обеспечения войск (сил) складывающейся обстановке в мирное и военное время;

– единство теории и практики МТО в мирное и военное время на основе достижений военно-промышленного комплекса, экономики РФ, научно-технического прогресса, современного развития военной науки и составляющих её теорий военного искусства (стратегии, оперативного искусства, тактики);

– достоверность информирования органов военного управления, устойчивость, непрерывность, оперативность и скрытность управления материально-техническим обеспечением.

– соответствие уровня боевой и мобилизационной готовности, технической оснащённости, мобильности (подвижности), маневренности, автономности, состава, структуры и возможностей органов управления и СЧО МТО соответствующим показателям обеспечиваемых войск (сил) во всех видах деятельности.

– применение аутсорсинга в организации МТО, для повышения эффективности и качества обеспечения.

Уляева Э.А. – аспирант кафедры государственного и муниципального управления, Государственной полярной академии

Применение кластерного подхода к формированию финансовой инфраструктуры коммерческих банков

Кластерный анализ — классификация объектов по характеризующим их признакам, разделение совокупности объектов на однородные группы, близкие по определяющим критериям, выделение объектов определенной группы. Кластерный анализ включает также таксономию, распознавание образов.

Кластерный анализ (англ. Data clustering) — задача разбиения заданной выборки объектов (ситуаций) на подмножества, называемые кластерами, так, чтобы каждый кластер состоял из схожих объектов, а объекты разных кластеров существенно отличались. Задача кластеризации относится к статистической обработке, а также к широкому классу задач обучения без учителя. Кластерный анализ — это многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы (кластеры)(Q-кластеризация, или Q-техника, собственно кластерный анализ). Кластер — группа элементов, характеризуемых общим свойством, главная цель кластерного анализа — нахождение групп схожих объектов в выборке (примечание 1). Спектр применений кластерного анализа очень широк: его используют в археологии, медицине, психологии,

химии, биологии, государственном управлении, филологии, антропологии, маркетинге, социологии и других дисциплинах. «Тематика исследований варьирует от анализа морфологии мумифицированных грызунов в Новой Гвинее до изучения результатов голосования сенаторов США, от анализа поведенческих функций замороженных тараканов при их размораживании до исследования географического распределения некоторых видов лишая в Саскачеване» [4,65]. Однако универсальность применения привела к появлению большого количества несовместимых терминов, методов и подходов, затрудняющих однозначное использование и непротиворечивую интерпретацию кластерного анализа.

Кластерный анализ выполняет следующие основные задачи:

Разработка типологии или классификации.

Исследование полезных концептуальных схем группирования объектов.

Порождение гипотез на основе исследования данных.

Проверка гипотез или исследования для определения, действительно ли типы (группы), выделенные тем или иным способом, присутствуют в имеющихся данных [4,65].

Независимо от предмета изучения применение кластерного анализа предполагает следующие этапы:

Отбор выборки для кластеризации.

Определение множества переменных, по которым будут оцениваться объекты в выборке.

Вычисление значений той или иной меры сходства между объектами.

Применение метода кластерного анализа для создания групп сходных объектов.

Проверка достоверности результатов кластерного решения [4,65].

Кластерный анализ предъявляет следующие требования к данным:

- показатели не должны коррелироваться между собой;
- показатели должны быть безразмерными;
- распределение показателей должно быть близко к нормальному;
- показатели должны отвечать требованию «устойчивости», под которой понимается отсутствие влияния на их значения случайных факторов;
- выборка должна быть однородна, не содержать «выбросов».

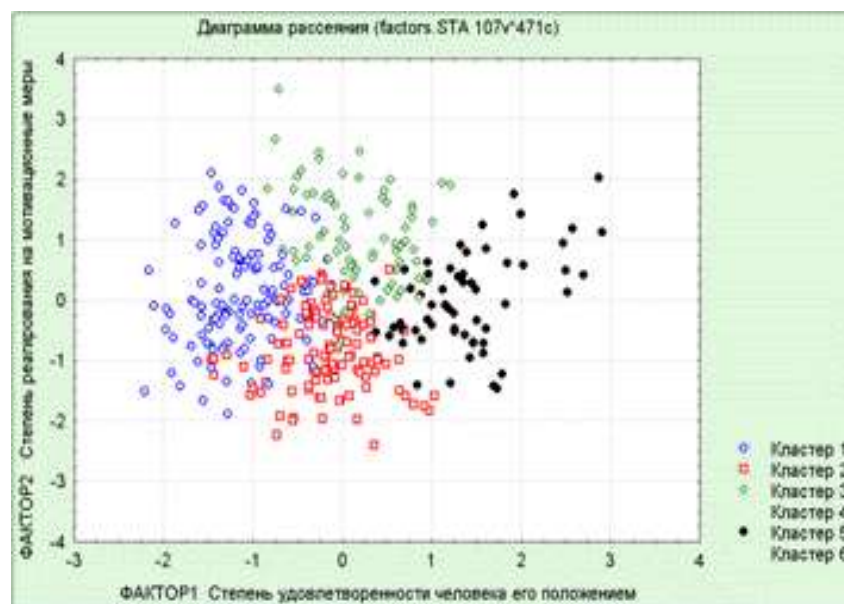
Если кластерному анализу предшествует факторный анализ, то выборка не нуждается в «ремонте» — изложенные требования выполняются автоматически самой процедурой факторного моделирования (есть ещё одно достоинство — z-стандартизация без негативных последствий для выборки; если её проводить непосредственно для кластерного анализа, она может повлечь за собой уменьшение чёткости разделения групп). В противном случае выборку нужно корректировать.

Кластерный анализ предназначен для разбиения совокупности объектов на однородные группы (кластеры или классы). По сути это задача многомерной классификации данных.

Существует около 100 разных алгоритмов кластеризации, однако наиболее часто используемые: иерархический кластерный анализ и кластеризация методов k-средних.

Где применяется кластерный анализ? В маркетинге это сегментация конкурентов и потребителей. В менеджменте: разбиение персонала на различные по уровню мотивации группы, классификация поставщиков, выявление схожих производственных ситуаций, при которых возникает брак. В медицине - классификация симптомов, пациентов, препаратов. В социологии - разбиение респондентов на однородные группы. По сути, кластерный анализ хорошо зарекомендовал себя во всех сферах жизнедеятельности человека.

Прелесть данного метода - он работает даже тогда, когда данных мало и не выполняются требования нормальности распределений случайных величин и другие требования классических методов статистического анализа.



Поясним суть кластерного анализа. Для решения задачи предлагается использовать иерархический кластерный анализ. В результате мы получим дерево, глядя на которое мы должны определиться на сколько классов (кластеров) мы хотим разбить персонал.

Предположим, что мы решили разбить персонал на три группы, тогда для изучения респондентов, попавших в каждый кластер получим таблицу (таблица 1).

Таблица 1

Кластер	Муж	30-50 лет	>50 лет	Рук	Мед	Льготы	з/п	стаж	Образов.
1	80%	90%	5%	70%	10%	12%	95%	30%	30%
2	40%	35%	45%	13%	60%	70%	60%	40%	20%
3	50%	70%	10%	5%	30%	20%	70%	20%	50%

Поясним, как сформирована приведенная выше таблица:

В первом столбце расположен номер кластера - группы, данные по которой отражены в строке. Например, первый кластер на 80% составляют мужчины. 90% первого кластера попадают в возрастную категорию от 30 до 50 лет, а 12% респондентов считает, что льготы очень важны. И так далее.

Попытаемся составить портреты респондентов каждого кластера.

Первая группа - в основном мужчины зрелого возраста, занимающие руководящие позиции. Соцпакет (MED, LGOTI, TIME-свободное время) их не интересует. Они предпочитают получать хорошую зарплату, а не помощь от работодателя.

Группа два наоборот отдает предпочтение соцпакету. Состоит она, в основном, из людей "в возрасте", занимающих невысокие посты. Зарплата для них, безусловно, важна, но есть и другие приоритеты.

Третья группа наиболее "молодая". В отличие от предыдущих двух, очевиден интерес к возможностям обучения и профессионального роста. У этой категории сотрудников есть хороший шанс в скором времени пополнить первую группу.

Таким образом, планируя кампанию по внедрению эффективных методов управления персоналом, очевидно, что в нашей ситуации можно увеличить соцпакет у второй группы в ущерб, к примеру, зарплате. Если говорить о том, каких специалистов следует направлять на обучение, то можно однозначно рекомендовать обратить внимание на третью группу.

Подобным образом целесообразно подойти к использованию кластерного подхода при формировании и исследовании инфраструктуры коммерческих банков на территории Северо-Западного региона.

Литература:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с. — (Библиотека словарей "ИНФРА-М").

Харакозов К. М. – соискатель кафедры
ГСЭД Военной академии тыла и транс-
порта

Методика оценки затрат на капитальный ремонт автомобильных дорог оборонного значения

Роль автомобильных дорог оборонного значения (АДОЗ) в обеспечении обороноспособности и национальной безопасности России обусловлена ростом требований к мобильности Вооруженных Сил РФ.

Вопросами, связанными со строительством новых, реконструкцией, ремонтом и содержанием региональных дорог, в мирное время занимаются уполномоченные органы исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации.

Они же выполняют функции государственного заказчика на выполнение всего комплекса дорожно-ремонтных работ.

Основным нормативным правовым регулятором отношений в сфере государственного заказа является Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В последнее время положения данного закона подвергаются серьезной критике, как со стороны субъектов предпринимательства, так и со стороны органов государственной власти.

Прежде всего, это связано с фактическим доминированием в идеологии закона критерия минимальной цены без необходимого учета взаимосвязи ее с качеством технически сложной продукции и величиной сопутствующих эксплуатационных расходов.

Данное обстоятельство особенно чревато негативными последствиями при выполнении подрядных работ. В частности, в области производства дорожно-ремонтных работ крен в сторону минимизации цены контракта зачастую приводит к несоблюдению сроков сдачи объектов, низкому уровню их качества и, как следствие, к незапланированным дополнительным бюджетным расходам для госзаказчика.

В конечном итоге эффект от минимизации цены контракта на деле оказывается фикцией.

Анализ существующей практики проведения торгов показывает, что при размещении госзаказа на выполнение технически сложных работ требуется более глубокий и многомерный подход к выработке критерия, позволяющего выявлять победителей. Этот критерий должен выражать экономически обоснованный уровень затрат на выполнение этих работ в тесной зависимости от их качества.

По существу речь идет о разработке методики, позволяющей осуществлять оценку объективности затрат на выполнение дорожно-ремонтных работ на основе оценки уровня качества участков автомобильных дорог.

Мировая практика и отечественный опыт свидетельствуют, что в рыночных условиях хозяйствования все большее распространение получают методы ценообразования, ориентированные на использование фактора полезности продукции или определении потребительской стоимости.

Во главу угла в этих методах ставятся не издержки производителя, т.е. себестоимость продукции, а ее покупательское восприятие. При этом изготовитель исходит из того, что покупатель определяет соотношение между ценностью товара и его ценой, а затем сравнивает его с такими же показателями для аналогичных товаров, выпускаемых другими производителями.

Наибольший практический интерес для государственного заказчика подрядных работ представляют эконометрические методы, позволяющие определять стоимость продукции, исходя из оценки ее фактического или прогнозируемого уровня качества.

Учитывая, что совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции для удовлетворения определенных потребностей в соответствии с ее назначением, определяет качество этой продукции, то оценка затрат происходит, исходя из оценки ее относительного уровня.

Потребность государственного заказчика дорожно-ремонтных работ заключается в обеспечении использования автомобильных дорог по функциональному назначению, а именно для безопасного автомобильного движения и перевозки грузов с установленными нормативными требованиями.

Из этого следует, что при производстве экономической оценки затрат на выполнение дорожных работ, необходимо оценивать потребительские свойства автомобильных дорог.

Из всего многообразия существующих эконометрических методов целесообразно использовать метод аналогов (сопоставительный), который позволяет устанавливать значение стоимости на новую продукцию в зависимости от относительного изменения ее потребительских свойств по сравнению с уже существующей. В пользу выбора метода аналогов говорит и то обстоятельство, что участки автомобильных дорог относятся к группе однородной продукции.

При этом под новым условно понимается участок дороги, выставленный в качестве лота на торги для производства ремонтных работ, а под участком-аналогом (базовым участком) – участок дороги, ранее подвергшийся аналогичному виду ремонта, принятый в эксплуатацию и отвечающий установленным для данной категории требованиям к потребительским свойствам дороги.

Тогда экономическая оценка затрат на капитальный ремонт участка дороги будет сводиться к стоимостной оценке изменения потребительских свойств (групп транспортно-эксплуатационных показателей), при котором обеспечивается относительное увеличение (уменьшение) стоимости

ремонтных работ на новом участке по сравнению с участком-аналогом (базовым участком) при их использовании по своему основному функциональному назначению.

Тогда затраты на капитальный ремонт нового участка автомобильной дороги оборонного значения можно рассчитать по формуле:

$$Z_{\text{н.о.}}^{\text{АДОЗ}} = Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}} \cdot K_{\text{т.к.}} + \Xi_{\text{п}}^{\text{АДОЗ}} \cdot K_{\text{э}}^{\text{АДОЗ}}, \quad (1)$$

где $Z_{\text{н.о.}}^{\text{АДОЗ}}$ - затраты на капитальный ремонт нового участка автомобильной дороги оборонного значения, руб./км;

$Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}}$ - затраты на капитальный ремонт ранее принятого в эксплуатацию (базового) участка дороги, принимаемого в качестве аналога, руб./км;

$K_{\text{т.к.}}$ - безразмерный коэффициент, учитывающий дифференциацию затрат на ремонтные работы в зависимости от технических категорий нового и базового участков автомобильных дорог. Его значение установлено Постановлением Правительства РФ от 23.08.2007 года №539 «О нормативах денежных затрат на содержание и ремонт автомобильных дорог федерального значения и правилах их расчета»;

$\Xi_{\text{п}}^{\text{АДОЗ}}$ - полезный эффект от использования нового участка АДОЗ в соответствии со своим назначением, руб./км;

$K_{\text{э}}^{\text{АДОЗ}}$ - безразмерный коэффициент учета полезного эффекта в стоимости ремонта нового участка автомобильной дороги в зависимости от степени сложности и уровня использования инновационных технологий при выполнении ремонтных работ.

Затраты на ремонт базового участка ($Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}}$) может приводиться (корректироваться) с учетом инфляционных процессов на период производства расчетов затрат на ремонт нового участка с помощью формулы:

$$Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}} = Z_{\text{к}}^{\text{АДОЗ}} \cdot k_{\text{изм.}}, \quad (2)$$

где $Z_{\text{к}}^{\text{АДОЗ}}$ - затраты (контрактная цена) на ремонт базового участка, руб./км;

$k_{\text{изм.}}$ - безразмерный коэффициент изменения размера затрат на ремонт базового участка на период расчетов.

Этот коэффициент выполняет роль индекса-дефлятора, значение которого рекомендуется Министерством экономического развития РФ.

Полезный эффект ($\mathcal{E}_{\Pi}^{\text{АДОЗ}}$) от использования нового участка АДОЗ представляет собой стоимостную оценку изменения потребительских свойств (групп технических и транспортно-эксплуатационных показателей) по сравнению с базовым участком.

Поскольку технических и транспортно-эксплуатационных показателей у автомобильных дорог достаточно много, то для обобщенной оценки относительного уровня качества нового участка АДОЗ по сравнению с базовым целесообразно применение комплексного показателя качества, сформированного из наиболее важных единичных показателей.

Тогда расчет полезного эффекта от использования нового участка АДОЗ можно произвести следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\Pi}^{\text{АДОЗ}} = \frac{Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}} \cdot \Pi_{\text{компл.}}^{\text{АДОЗ}}}{K_{\Delta\text{С}}^{\text{АДОЗ}}}, \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{компл.}}^{\text{АДОЗ}}$ - безразмерный комплексный показатель качества нового участка АДОЗ;

$K_{\Delta\text{С}}^{\text{АДОЗ}}$ - безразмерный коэффициент, учитывающий изменение текущих затрат на содержание нового участка по сравнению с базовым.

Принимая во внимание расчет $\mathcal{E}_{\Pi}^{\text{АДОЗ}}$ по формуле (3), выражение (1) примет следующий окончательный вид:

$$Z_{\text{н.о.}}^{\text{АДОЗ}} = Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}} \cdot K_{\text{т.к.}} + \frac{Z_{\text{б}}^{\text{АДОЗ}} \cdot \Pi_{\text{компл.}}^{\text{АДОЗ}} \cdot K_{\text{э}}^{\text{АДОЗ}}}{K_{\Delta\text{С}}^{\text{АДОЗ}}}, \quad (4)$$

В заключение следует отметить, что реализация предлагаемой методики оценки затрат на капитальный ремонт АДОЗ на основе сопоставительной оценки потребительских свойств участков дорог позволит не только повысить эффективность расходования бюджетных средств при размещении государственного заказа, но и станет эффективной мерой, направленной на поддержку и стимулирование инновационно активных подрядчиков.

Научное издание

Региональные аспекты управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России

Выпуск 1 (22)

Межвузовский сборник научных трудов

Под редакцией д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ А.Д. Макарова,
д-ра воен. наук, проф., академика АВН А.А. Целыковских

Идея – А.Д. Макаров

Вёрстка – А.Д. Макаров, А.Х. Курбанов

Текст в авторской редакции без корректуры

Лицензия А № 164621 от 08.04.2005 г.

Подписано в печать 09.04.2012. Бумага офсетная. Формат 60X84 1/16. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Объём 4¹/₂ п.л. Тираж 200 экз. Заказ Р 11

Издательство Военной академии тыла и транспорта
199034, Санкт-Петербург, наб. адм. Макарова, д. 8; +7-911-784-64-76
icq 161-034-263

www.nauka-sbornik.ru

sbornik_statei@mail.ru

Рекомендованная цена: 500 руб.